Instituto de Economia Industrial / UFRJ

Capitalismo Organizado no Japão: uma interpretação a partir de Schumpeter, Keynes e Polanyi

Leonardo Burlamaqui da Cunha

Tese de Doutorado apresentada ao Instituto de Economia Industrial da Universidade Federal do Rio de Janeiro como requisito parcial para obtenção do grau de Doutor em Ciências Econômicas.

Banca Examinadora:

_____

Antonio Barros de Castro (orientador)

_____

_ **Maria da Conceição Tavares (IEI/UFRJ e Unicamp)**

_____

_ **Mario Luis Possas (IEI/UFRJ)**

_____

_ **Fernando Cardim de Carvalho (IEI/UFRJ)**

_____

_ **Rogério Valle (UFRJ - Progr. de engenharia de produção)**

_____

_ **Adriano Proença (UFRJ -Progr. de engenharia de produção)**

Rio de Janeiro
março - 1995

Capitalismo Organizado no Japão: uma interpretação a partir de Schumpeter, Keynes e Polanyi

Leonardo Burlamaqui da Cunha

Índice

Apresentação e agradecimentos i

Introdução I

Parte 1: Instabilidade e instituições 1

cap. 1 - Economia monetária de produção e concorrência schumpeteriana: instabilidades. 2

cap. 2 - A estabilidade socialmente construída. 57

Parte 2: Capitalismo Organizado no Japão: estruturas cooperativas, estratégias competitivas e *Network State* 114

cap. 3 - O modelo comunitário de firma no Japão: reciprocidade, redistribuição e eficiência 115

cap. 4 - Concorrência: estratégias competitivas e estruturas cooperativas 165

cap. 5 - Estado, burocracia e política industrial : o *Netwok State* 223

Bibliografia 281

Anexos estatísticos 307

Índice Detalhado

Apresentação e agradecimentos i

Introdução I

Parte 1: Instabilidade e instituições 1

Cap. 1- Economia monetária de produção e concorrência schumpeteriana 1

1.1- Introdução 2

1.2 - Economia monetária de produção: incerteza, expectativas e instabilidade 7

- Tempo, decisões cruciais, moeda e incerteza 8
- Escolha de portfólio, decisão de investir e fragilidade financeira 15

1.3 - Concorrência schumpeteriana : inovações e *destruição criadora* 23

- Introdução de inovações, atividade empresarial e crédito 25
- Concorrência *via* inovações, estratégias competitivas e reconfiguração de estruturas de mercado 32
- Paradigmas e trajetórias, aprendizado e emulação organizacional 39

1.4 - Pontes conceituais 43

- instabilidades e incertezas 43
- expectativas e decisão de inovar 44
- inovação e escolha de portfólios 46
- flexibilidade tecnológico-produtiva e liquidez 48
- investimento e finanças 50
- regularidades 52
- possibilidades de conflito e soluções institucionais 53

Cap. 2- A estabilidade socialmente construída 57

2.1- Introdução : sociologia econômica - a recuperação de um diálogo 57

2.2- Reciprocidade e redistribuição como fatores de integração sócio-econômica 63

- a tese histórica de Polanyi e seus problemas..... 65
- inovações conceituais 68
- implicações teóricas 72

2.3- Instituições e isomorfismo institucional 79

- uma nota sobre a *"nova sociologia econômica"* vis a vis *a "nova economia institucional"* *81*
- incerteza e complexidade ambiental: instituições como resultado 84
- instituições, estabilidade e eficiência : relações complexas..... 88
- instituições, estabilidade e eficiência : isomorfismo e congruência institucional 92

2.4- Capitalismo corporativo, neocorporativismo e coerência institucionalmente construída: capitalismo organizado 96

- capitalismo corporativo, estabilidade e eficiência 96
- neocorporativismo : relações sociais de produção *cooperativas* *108*
- capitalismo organizado 112

Parte 2: Capitalismo Organizado no Japão : estruturas cooperativas, estratégias competitivas e *Network state*..... *114*

Cap. 3 - O modelo comunitário de empresa no Japão: reciprocidade, redistribuição e eficiência..... 115

3.1 - Introdução: a empresa schumpeteriana..... 115

3.2 - O modelo comunitário de firma no Japão : uma inovação organizacional radical..... 124

- arquitetura organizacional 127
- implicações operacionais 134
- implicações conceituais e impacto estratégico 136
- modelo comunitário e tecnologia flexível: evidência e implicações 143

3.3 - A fábrica como laboratório :o modelo comunitário reafirmado 150

- arquitetura organizacional 151
- modelo comunitário e *fábrica como laboratório*: afinidades e impacto competitivo..... 157

3.4 - Modelo comunitário, *preferência pelo crescimento* e decisões cruciais..... 160

Cap. 4- Concorrência : estratégias competitivas e estruturas cooperativas 165

4.1 - Introdução - concorrência schumpeteriana e contexto institucional: estruturas cooperativas 165

4.2- *Keiretsu* : características e arquitetura organizacional 176

- o papel dos *shachò-kai* : identidade coletiva e representação de interesses 184
- bancos e instituições financeiras : alavancagem, liquidez, e, monitoramento..... 188

• estrutura de propriedade : participação acionária cruzada e acionistas estáveis - fontes secundárias de liquidez e *seguro contra hostile take-overs* *193*

• *sogo shocha* : *trading network,* estratégias de marketing, e informação 210

• especificidades dos *Keiretsu* verticais : o caso da Toyota. 213

4.3- *Keiretsu :* impacto competitivo e implicações conceituais 219

Cap. 5- Estado, burocracia e política industrial : o *Network State*..... 223

5.1- Introdução..... 223

5.2- Schumpeter, Estado e política industrial 227

5.3- Burocracia, *concorrência weberiana* e relações com o PLD 242

• o perfil do Estado japonês: *Strong State versus Big Government*..... *244*

• o Executivo: burocracia e *concorrência weberiana* *246*

• Executivo e Legislativo: interpenetração de pessoal e *Zokus* - integridade burocrática *versus conflitos de racionalidade.* *252*

5.4 - Estado, empresas e política industrial..... 259

• Keynes e os fundamentos institucionais para uma política industrial 260

• *Amakudari*..... *267*

• *Network State, Keiretsu* e política industrial..... 268

Bibliografia..... 281

Anexos estatísticos 307

Capitalismo Organizado no Japão:
Uma interpretação a partir de
Schumpeter, Keynes e Polanyi

Leonardo Burlamaqui

Parte 1: Instabilidade e Instituições

Cap. 1- Economia monetária de produção e concorrência schumpeteriana 1

1.1- Introdução.....2

1.2 - Economia monetária de produção: incerteza, expectativas e instabilidade 7

- Tempo, decisões cruciais, moeda e incerteza
- Escolha de portfólio, decisão de investir e fragilidade financeira

1.3 - Concorrência schumpeteriana : inovações e destruição criadora 23

- Introdução de inovações, atividade empresarial e crédito
- Concorrência via inovações, estratégias competitivas e reconfiguração de estruturas de mercado
- Paradigmas e trajetórias, aprendizado e emulação organizacional

1.4 - Pontes conceituais 43

- instabilidades e incertezas
- expectativas e decisão de inovar
- inovação e escolha de portfólio
- flexibilidade tecnológico-produtiva e liquidez
- investimento e finanças
- regularidades
- possibilidades de conflito e soluções institucionais

Capítulo 1 - Economia monetária de produção e concorrência schumpeteriana

" The task confronting economics today may be characterized as a need to integrate Schumpeter's vision of a resilient intertemporal capitalist process with Keynes' hard insights into the fragility introduced into the capitalist accumulation process by some inescapable properties of capitalist financial structures " (Minsky, 1986)

1. 1- Introdução 1.

Desde, pelo menos, a década de vinte, Keynes já percebia como obstáculo para a compreensão e tratamento dos problemas do capitalismo após a primeira grande guerra, a tradição marshaliana onde fora treinado. No seu panfleto Am I a liberal? (1925) ele já proclama que. . . . " We have to invent a new wisdom for a new age " (cf: 1931, p 337, e Skidelsky: 1992, caps 3, 5 e 7). Do ponto de vista da teoria econômica propriamente dita, a consciência da completa inadequação dos pressupostos sobre os quais se apoiava a análise convencional, já é patente num texto seu de 1933 onde se lê. . .

" the idea that it is comparatively easy to adapt the hypothetical conclusions of. . . . . [classical]. . . economics to the real world of monetary economics is a mistake " (cf CWJMK, xiii: p. 410).

É, todavia, em 1938, numa carta à Harrod, que se explicita, de forma radical, a ruptura de Keynes com o paradigma naturalista-mecanicista característico de praticamente toda a teoria econômica até então:

" Parece-me que a economia é. . . . . um modo de pensar; e que você não repele com firmeza as tentativas. . . . para transformá-la em uma ciência pseudonatural. . . . . quero também enfatizar vigorosamente o fato de ser a economia uma ciência moral. . . . . eu já afirmei que ela lida com a introspecção e com valores. Poderia ter acrescentado que lida com motivações, expectativas e incertezas psicológicas. Devemos precaver-nos continuamente quanto ao tratamento do material como homogêneo e constante (cf CWJMK: xvi pp 296-7 e 300, grifo nosso).

A nosso juízo, as implicações dessa tomada de posição são profundas e, radicais. Trata-se a) da anulação, do ponto de vista metodológico, da possibilidade de estabelecer princípios imutáveis ou identificar "leis" no que se refere ao funcionamento

1 Antes de prosseguimos, é necessária uma importante advertência ao leitor à qual nos manteremos fiéis ao longo de todo o trabalho: de que ***não*** tentaremos aqui uma exegése histórica do pensamento de Schumpeter, Keynes ou - no próximo capítulo - Polanyi. Estaremos sim, ***utilizando suas idéias para compor uma análise nossa*** e , uma interpretação ***cujo compromisso não é com o autor*** (exceto no que se refira à "falsificação" de suas idéias) , ***mas com o leitor,*** ou seja :com a coerência interna do argumento(do ponto de vista conceitual) e, com a aderência dos conceitos ao objeto que nos propomos estudar (no caso, as relações entre o dinamismo do desenvolvimento capitalista no Japão e as características de sua arquitetura institucional). Nossa metodologia não é pois a da "interpretação de Keynes" (ou Schumpeter ,ou Polanyi) mas, a de ***"uma interpretação a partir de"***.

do sistema econômico (cf Fitzgibbons: 1988, caps. 5-7), b) da substituição de determinantes por condicionantes qualificados (através de expectativas incertas, como veremos em seguida) e, c) da submissão do curso futuro das atividades produtivas às opiniões sobre elas, no presente, dos agentes econômicos (cf Shackle:1992[1972] livro III).

No núcleo dessa proposta teórica está, na realidade, uma inovação metodológica: Keynes aponta a necessidade, para a teoria econômica, de formular a análise do ponto de vista do agente, de se colocar "na sua pele", e tentar decifrar que comportamentos ele adota frente à situações que não conhece2. A redefinição dos conceitos de tempo, incerteza e moeda, todos organicamente indissociáveis, são, como veremos em seguida, a contrapartida teórica dessa transformação metodológica incorporada na Teoria Geral.

A apenas quatro anos de distância da mensagem de Keynes a Harrod, Schumpeter também procedia a uma substantiva, e pouco notada, mudança de postura teórico-metodológica. O autor, que durante toda a sua vida acadêmica havia buscado - sem sucesso - compatibilizar suas proposições sobre o desenvolvimento capitalista com a estrutura walrasiana do equilíbrio geral, escreve no livro Capitalismo Socialismo e Democracia:

" quando se reconhece a prevalência da concorrência monopolística ou do oligopólio, ou de uma combinação de ambos, muitas das proposições que a geração marshall-wicksell de economistas ensinava com a maior confiança passam a ser ou inaplicáveis, ou muito mais difíceis de provar. Isso é verdade, em primeiro lugar, para as proposições que criam o conceito fundamental de equilíbrio. . . . . " (cf Schumpeter 1984 [1942]: p108).

Essa nova postura o leva a afirmar, coerentemente, algumas páginas adiante que " a economia é apenas uma ciência observacional e interpretativa " (ibid: p 142 grifo nosso)3. A despeito de ter sido sempre um entusiasta da introdução de métodos matemáticos em economia, e um dos membros fundadores da Econometric Society nos EUA, Schumpeter converteu-se definitivamente, na sua última década de trabalho intelectual, num institucionalista (cf, no mesmo sentido da nossa afirmação, Swedberg: 1991, caps. 7 e 8, e Allen: 1991, vol. 2, caps. 7-11) .

2 Nas palavras do autor : "... o empresário ....tem de fazer as melhores previsões que lhe são possíveis sobre o que os consumidores estarão dispostos a pagar-lhe quando, após um lapso de tempo que pode ser considerável ,estiver em condições de os satisfazer.... , e *não lhe resta outra alternativa senão guiar-se por estas previsões* , se sua produção tem que ser realizada , de qualquer forma , por processos *que requerem tempo* " (cf Keynes : 1983, p 43).

3 Na introdução à História da Análise Econômica, há uma seção onde Schumpeter se pergunta se "A economia é uma ciência ? " sua resposta é: "...se consideramos que a característica definidora da ciência consiste no emprego de métodos semelhantes aos da física e da matemática, é evidente que a economia ,considerada como um todo, não deve incluir-se em seus domínios " (cf 1954: p 23, grifo nosso).

Seus últimos anos no departamento de economia de Harvard foram-lhe decepcionantes. Ao perceber que a teoria econômica, ao invés de se utilizar da matemática como um meio de expressão, estava de fato convertendo-se em sua refém, Schumpeter progressivamente dele se afastou, caminhando em direção ao Centro de Estudos Empresariais, dentro da Universidade, mas fora do departamento de economia. Fato revelador dessa mudança de perspectiva por parte de Schumpeter, é, além de sua aproximação do "Centro" onde conviviam historiadores, professores da business school e sociólogos, é o foco de seus últimos trabalhos: a história empresarial. Os últimos ensaios que escreveu, refletindo essa reorientação, sintomaticamente, exortam seus leitores, se interessados em compreenderem a vida econômica, ao estudo de histórias de indústrias, biografias de empresários, relatórios de empresas, e mudanças tecnológicas em setores específicos 4. A esse propósito, aliás, Schumpeter escreveu no seu diário: " I give up Harvard. In this soil no more do any of my roses blossom " (cf Schumpeter apud Swedberg: 1991, p168).

O presente trabalho toma como seu ponto de partida - e leva a sério - essa ruptura teórico-metodológica praticada por Keynes e por Schumpeter. A nosso juízo, embora as raízes dessa dupla metamorfose sejam bastante distintas, seus resultados - suas implicações teóricas e analíticas - são convergentes; isto é, passíveis de integração. O impacto dessa operação conceitual é, propomos, o de uma ruptura de paradigma, no sentido de que muda o ponto de partida, remove obstáculos teóricos, permite a formulação de novas perguntas no terreno da análise econômica, e faculta a recuperação do diálogo entre teoria econômica, sociologia econômica, e análise institucional. Uma mudança de paradigma não é, entretanto, um valor em si, ou seja, é preciso demonstrar sua utilidade justamente a partir de possibilidades interpretativas concretas inscritas no novo enquadramento.

Tomando em conta o anterior, nosso objetivo neste capítulo é triplo: a) evidenciar que nas idéias, e em algumas proposições teóricas, de Keynes e de Schumpeter é possível resgatar um enquadramento analítico capaz de referendar de modo mais robusto preciso, a ruptura apenas enunciada por suas declarações supracitadas b) mostrar seu impacto, do ponto de vista da compreensão de como operam as economias capitalistas no tempo (seções 1. 2 e 1. 3) c) indicar a a complementaridade e, a congruência entre essas proposições; no sentido de que são integráveis e, apontam na mesma direção: a percepção do capitalismo como um sistema econômico dinâmico, intrinsecamente instável e cujo "modus-operandi " não pode ser dissociado do contexto institucional onde está inserido .

4 cf ,em particular, seu ensaio "Economic theory and entrepreneurial history " (1968: cap. 24) . A nosso juízo , a sua influência deve ser julgada como *decisiva* , na constituição , em torno da *escola de administração* , de um núcleo de reflexão sobre história da tecnologia e estratégias empresariais cujas contribuições mais influentes são as de Chandler , Landes , Jenks e, mais recentemente, Michael Porter .

Dito de modo mais preciso: as proposições da interpretação pós-keynesiana da obra de Keynes 5 acerca do conceito de tempo econômico, da não-neutralidade da moeda no longo período e, sobre o significado analítico do princípio da incerteza, se articuladas às de Schumpeter sobre inovações, progresso técnico e concorrência, compõem uma nova estrutura conceitual, a partir da qual é necessário reinterpretar o funcionamento das economias capitalistas.

Vale observar desde já que, embora nas duas perspectivas analíticas se opere, repetimos, uma ruptura radical com a teoria econômica convencional - de corte walrasiano - e, que tal ruptura seja percebida tanto por pós-keynesianos quanto por neo-schumpeterianos; nem o potencial de uma fertilização cruzada entre ambas, nem a profundidade de suas implicações parecem receber muita atenção (exceções nesse sentido são Vercelli:1983, 1988 e 1991; Minsky: 1986 e 1990, e Possas: 1993). No que se segue, procuramos justificar essas afirmativas.

5 Do nosso ponto de vista, em particular aquelas que se originam nas contribuições de Shackle e Minsky.

1. 2- Economia monetária de produção: incerteza, expectativas e instabilidade

" The use of money is enough in itself to make a free market system potentially unstable. . . . the higher the degree of development, or sophistication, that it exhibits the greater does the danger of instability become.

(J. Hicks, 1982)

No prefácio à Teoria Geral, Keynes fixa um ponto de partida para a sua teoria do funcionamento do capitalismo, o qual se materializa no conceito de economia monetária:

" Uma economia monetária, iremos ver, é essencialmente uma economia em que mudanças de pontos de vista sobre o futuro são capazes de influenciar o volume de emprego e não meramente a sua direção " (cf Keynes: 1983, p 4).

A interpretação chamada pós-keynesiana das idéias de Keynes privilegia justamente esse ponto de partida e, o utiliza para construir uma perspectiva teórica radicalmente distinta, da neoclássica, para analisar como operam as economias capitalistas. Utilizando as idéias de Shackle, Minsky, Davidson, e Carvalho é possível sintetizá-lo partindo de quatro pressupostos 6:

- Agentes dotados de poder de escolha.
- Tempo econômico (irreversível e expectacional).
- Incerteza.
- Não-neutralidade da moeda tanto no curto como no longo período.

As implicações teóricas desses quatro pressupostos são profundas, e significativas, como veremos, a sua convergência com a visão de Schumpeter. Antecipando uma conclusão desse capítulo, vamos sugerir a complementaridade entre a "teoria geral das decisões empresariais sob incerteza " contida na obra de Keynes, e a "teoria geral dos fatores propulsores da dinâmica capitalista" que é a coluna vertebral da reflexão de Schumpeter. Passemos então, a um exame sucinto de cada um, indicando ao leitor como se combinam entre si.

Tempo, decisões cruciais, moeda e incerteza.

Quanto ao primeiro pressuposto, a presença de agentes econômicos com poder de escolha, mas também submetidos às dificuldades da escolha significa que eles são

6 Carvalho apresenta sua reconstrução desses postulados recorrendo a dois outros elementos ;os princípios da produção (ou, da firma como unidade básica do processo produtivo) ,e da inexistência de mecanismos de pré-conciliação das decisões dos agentes (1992: cap. 3) .Quanto ao primeiro, o leitor perceberá que está implícito na caracterização aqui proposta. Já com relação ao segundo, sua sustentação sem mediações se complexifica na medida em que nos movemos para o terreno da análise institucional. O ponto será retomado no próximo capítulo e, cremos, exempilficado com clareza quando passarmos à interpretação do *modus operandi* da economia japonesa .

criativos e, simultaneamente, conscientes de que podem errar. Poder de escolha se traduz, do ponto de vista das decisões empresariais, em diversidade comportamental, ou multiplicidade de estratégias(cf Shackle 1972 caps. 1e 2, Penrose: 1959, cap. 8, Carvalho 1992, p 122). Dito de outra forma: os agentes econômicos são criativos na sua interação com o meio-ambiente que os cerca. Isso se traduz, do ponto de vista das implicações conceituais, em dois resultados:

i) Os contextos onde os agentes decidem não se repetem, na medida em que o padrão de interação entre as decisões muda continuamente (os contextos são não-ergódicos, nas palavras de Davidson, cf, 1982 PP 13 e 57).

ii) O futuro não é cognoscível no presente, pois é construído por agentes criativos, porém ignorantes das ações dos demais e, portanto, do impacto das suas próprias ações no tempo - na medida em que este só se revela quando da sua interpenetração com as "outras ". Em uma palavra, agentes criativos implicam vários futuros possíveis, ou, de forma mais direta, na sua imprevisibilidade: o futuro só pode ser conhecido quando ele se tornou passado. . . (cf Shacke: 1992 [1972], livro III) 7.

É justamente a partir do anterior que se abre o espaço próprio para a inserção do segundo pressuposto, e condicionante fundamental de uma economia monetária de produção: o conceito de Tempo. A teoria econômica, até então, havia incorporado um conceito mecânico e espacial de tempo onde passado, presente e futuro são apenas momentos de uma seqüência passível de ser conhecida e, portanto, pré-determináveis e, onde as trajetórias são bidirecionais: passado ⇄ futuro (cf. Shackle, 1967 passim, 1972: livro 5, Carvalho 1983/4 pp 267-273).

O ponto de partida alternativo, o conceito de tempo econômico, unidirecional - irreversível portanto- implica o abandono do paradigma mecânico, newtoniano, e a consideração da mudança no Tempo como uma consequência também da influência do Tempo sobre a mudança, o que obriga encará-la como um processo contínuo e unidirecional de destruição e reconstrução de situações sobre determinado por duas dimensões simultâneas, porém distintas:

a)A influência do passado sobre o futuro dada pela "memória" do sistema econômico, isto e, pelo peso das decisões tomadas no passado, consubstanciado nas estruturas econômica, social, e institucional existentes(cf Hodgson in Lawson e Pesaram eds: 1985). Isto é, contextos e processos alimentados por convenções, estruturas de passivo, especificidade de ativos e durabilidade do capital fixo; pontes viscosas entre o presente e o futuro. Em poucas palavras, o condicionamento das decisões sobre o futuro pelas estruturas do presente e decisões tomadas no passado: tempo histórico, irreversível.

7" The impossibility of prediction in economics follows from the facts that economic change is linked to change in knowledge, and future knowledge cannot be gained before its time "(Lachmann,1959, apud Shackle 1972 viii).

b) A influencia do futuro sobre o presente através das avaliações (expectativas) formadas pelos agentes, no momento das suas decisões: tempo expectacional (cf Carvalho: 1983-4).

O anterior sucita uma importante questão: Por que o futuro tem tanta importância sobre as decisões tomadas no presente ? A resposta de Keynes é conhecida: porque grande parte das nossas ações presentes estão voltadas para, ou orientadas pelo, futuro. Envolvem decisões cujo impacto não é imediato; e, no caso das empresas implicam a expectativa de obtenção de receitas líquidas, e de compromissos financeiros futuros.

Quando articulada à dimensão histórica do tempo (tempo calendário, real) realçada por Shackle, Davidson e Minsky, sua dimensão expectacional (o futuro imaginado pelos agentes, sublinhado por Shackle) se robustece, e o ângulo de análise de Keynes é reforçado. O futuro imaginado é fundamental para as decisões empresariais no presente porque essas tomadas de posição criam elos rígidos - via dívidas, especificidade de ativos e durabilidade do capital fixo- entre o atual e os períodos de produção subseqüentes, elos cuja alteração acarreta altos custos de transação . As decisões ou ações presentes, são, portanto, parcialmente limitadas pelas consequências de ações passadas e, como já indicado, pela impossibilidade de antecipar(calcular, prever), de modo seguro, seu desdobramento no futuro8.

Isso por sua vez, cria espaço para o conceito, cunhado por Shackle, de decisões cruciais. As decisões empresariais são cruciais tanto por suas causas, quanto por suas consequências. Do ponto de vista da causalidade, porque os agentes sabem que podem errar e, que se o fizerem, incorrerão necessariamente em perdas e, no limite, podem inclusive "quebrar"9. As decisões são cruciais também pelas suas consequências: elas destroem o contexto onde foram tomadas criando irrepetibilidades, descontinuidades, e a possibilidade de futuros alternativos. .

Decisões cruciais são, nesse enfoque, fundamentalmente aquelas referidas a investimento em capital fixo, estratégias tecnológicas e, decisões de inovar10.

A decisão de investir, central na Teoria Geral, é , uma decisão crucial por excelência, dada sua "causa" - o conhecimento que seria necessário para sua correta avaliação simplesmente não existe no momento de sua decisão- e por suas consequências- porque muda o contexto de onde se originou 11. Em poucas palavras: investir é se tornar ilíquido sem a garantia quer de recuperar a liquidez, quer de valorizar o capital investido. A contrapartida é que investir pode significar a criação de uma fonte de lucros extraordinários, e de caráter possivelmente cumulativo no futuro.

---

8 O argumento é uma tentativa de combinar idéias de Shackle (1967 caps. 1e 2), e Carvalho (1992 cap. 7) com os argumentos de Williamson (1985) .

9 Nas palavras de Shackle : "The word *enterprise* points directly to the nature of business as a venture into the unknown"(1992 [1972]: introdução à nova edição) .

10 Cruciais ,portanto , na medida em que são tomadas por "átomos que *criam e erram*", isto é , por firmas e bancos orientados por propósitos múltiplos e , dotados por racionalidades (estratégias) distintas , cuja ação é , por sua vez, condicionada pelo "contexto material.... e pelas estratégias de outros agentes" (Carvalho: 1992 b p23) .

11 Como Keynes argumenta : "o nosso conhecimento dos fatores que regularão a renda de um investimento alguns anos mais tarde é, em geral, muito limitado e, com frequência, desprezível" (Keynes, 1973, pág. 125).

Diante das influências do passado sobre as ações possíveis no presente e do futuro sobre as decisões correntes, e dada a ignorância incontornável a seu respeito, torna-se imperativa a introdução do terceiro pressuposto acima referido: a incerteza surge como elemento indissociável da ação econômica, e as expectativas por ela condicionadas como o filtro através do qual ela é avaliada. Ambos são elementos constitutivos da racionalidade dos agentes econômicos e das decisões empresariais (cf Keynes [1921]: CWJMK, viii, Knight [1922] 1965 e Carvalho: 1988).

Sendo a incerteza o elemento central no processo de tomada de decisões cruciais, é imperativo conceituá-la de modo mais preciso. Isso implica uma diferenciação entre os conceitos de incerteza e risco. Para Keynes, o risco é probabilístico, e a probabilidade é uma relação funcional, regida pela lógica formal, que associa um dado conjunto de pressupostos a determinadas conclusões (cf CWJMK, 1973, viii, p106). O risco é, portanto, mensurável. A incerteza não o é, pois, como sublinhado acima, a informação necessária para que o fosse simplesmente não existe. Incerteza é, sintéticamente, um outro nome para impossibilidade de conhecer o desdobramento de eventos presentes no futuro, e do surgimento de eventos futuros não antecipados no presente (cf Vicarelli in Vicarelli ed:1985, e Fitzgibbons: 1988 caps. 2 e 5). Em poucas palavras: precariedade das bases do cálculo econômico.

Assim sendo, os agentes na formação das expectativas substituem o desconhecido, ao qual seria "insensato. . . atribuir grande importância" por convenções, criatividade, e animal-spirits, inventando as informações de que não se dispõe, na elaboração e previsão de cenários futuros. Esses cenários, no entanto, e por isso mesmo, estão sujeitos a alterações radicais, na medida em que sua âncora é - fundamentalmente - um elemento subjetivo chamado estado de confiança (cf Keynes, 1973, p. 124, Carvalho 1992 caps. 3 e 4, Possas, 1986, pp. 300-307)12.

Numa economia monetária, cuja produção destinada ao mercado é realizada por agentes privados autônomos com vistas à obtenção de lucros, e onde a incerteza é uma característica estrutural, as expectativas que informam as decisões dos agentes econômicos estão, portanto, sempre sujeitas ao desapontamento, o qual faz parte do cotidiano potencial das empresas operando em tempo histórico. Nas palavras de Keynes " o que ocorre é. . . . quase sempre, o inesperado e, nunca, o inevitável" (cf CWJMK: xxviii, p 117).

É precisamente nesse universo de incerteza, e por conta de sua presença, que a moeda assume, por suas características especiais, um papel central. Como equivalente

12 Cabe notar que padrões estáveis na formulação de expectativas não implicam numa economia estacionária, visto que o conteúdo das mesmas é variável (Ver Possas, 1987, pág. 135, nota 211).

geral, torna-se unidade de denominação de contratos e por ter flexibilidade se torna um ativo cujo prêmio é dado pela sua liquidez13. O quarto pressuposto, sua não-neutralidade no longo prazo decorre do seu funcionamento não apenas como um meio (como nas teorias neoclássica e quantitativa da moeda) mas, como um fim. A liquidez da moeda repousa nos seus atributos de ser capaz liquidar passivos instantaneamente, e na sua propriedade de ser riqueza abstrata, isto é, poder de comando sobre bens e serviços em forma abstrata. Uma "máquina de transportar poder aquisitivo no tempo" nas palavras de Davidson, e um "meio de busca" de oportunidades e segurança, nas de Shackle (cf Davidson: 1982, p 59, Shackle: 1992, p 207).

Nessa perspectiva, a moeda é concebida como uma instituição, não uma mercadoria(cf Dillard; 1980, p 259 e 1987). Sua função primordial não é a de ser meio de pagamento mas, unidade de denominação de contratos; sua característica distintiva , seu prêmio de liquidez, e sua fábrica, o sistema financeiro (cf Minsky:1980, p 506). O atributo da liquidez, por sua vez, depende de características peculiares: elasticidades de produção e de substituição zero ou negligíveis (Keynes, 1973, ca 17). Vale dizer, da validade das hipóteses de que:

i) A variação da demanda por moeda não desloque sua oferta (isto é: oferta de moeda exógena. Se fosse endógena - horizontal - a oferta de moeda tenderia a sancionar variações de preço instabilizando-a tanto como unidade de denominação de contratos, quanto como reserva de valor).

ii) Não exista nenhum outro ativo no sistema, que cumpra as funções da moeda de forma tão eficiente quanto ela (caso isso ocorra, este outro ativo será também moeda, no sistema. O problema aí é, que com várias moedas surge imediatamente a questão da taxa de câmbio entre elas o que introduz um elemento adicional de incerteza no horizonte de tomada de decisões dos agentes).

Se as duas condições anteriores ocorrem, então a posse de moeda não só permite a postergação de diferentes decisões por parte dos agentes econômicos. A preferência pela liquidez é, nesse enquadramento, demanda de moeda e ativos com alto grau de liquidez 14 motivada por incerteza e, a moeda é uma ponte flexível entre presente e futuro. Na perspectiva de Keynes, diante da incerteza, o exercício da preferência pela liquidez se constitui numa opção racional para a alocação de riqueza,

---

13 A liquidez é , portanto, um retorno não monetário, originado pela presença de incerteza e ligado proteção, flexibilidade, capacidade de ajuste a um meio- ambiente modificado. Deve embutir *rapidez na transação (conversão do ativo em moeda) e capacidade de conservação de valor*(cf Shacckle 1972 cap. 20 e Carvalho 1992 caps. 5 e 6) .

14 O grau de liquidez de um ativo depende ,por sua vez , das características do mercado onde ele é transacionado , dentre as quais três se destacam : sua *densidade* , *permanência e* , *organização* (para mais a esse respeito, cf Carvalho:1992,
pp 86-7) .

que concorre com os demais ativos do sistema econômico(uma insurance policy nas palavras de Minsky, cf 1975: p77).

Na teoria de Keynes, é a preferência pela liquidez que liga, portanto, incerteza e moeda e, é essa ligação abre o espaço para a atribuição de um papel ativo - e estratégico - para o sistema financeiro, bem como para uma nova definição do conceito de taxa de juros15. De fato, sendo a moeda uma "criatura do sistema bancário-financeiro", caberá aos bancos, e demais instituições financeiras, o monopólio sobre a fixação das condições de liquidez- via compra e venda de dívidas- da economia.

Por outro lado, sendo liquidez um benefício associado à posse de moeda, sua renúncia requer um prêmio. É exatamente essa a definição de Keynes para a taxa de juros. Deste prisma, o mercado de capitais é, utilizando uma expressão de Schumpeter, "o Estado maior do sistema capitalista". A taxa de juros é uma medida da desconfiança em relação ao futuro, e a teoria da preferência pela liquidez, a teoria da sua determinação (cf Keynes:1983, cap 13, Carvalho:1992 pp 97-8).

O sentido e a lógica da causação podem ser resumidos como segue: dadas as expectativas dos agentes sobre as decisões de gasto dos demais e, sua preferência pela liquidez, suas decisões de gasto estabelecem a demanda efetiva(ex-ante) da economia, a qual -por sua vez - determina os níveis de emprego e renda a cada período de produção (cf Keynes: 1983, cap.3, Davidson:1972, Minsky 1975: cap. 3, Carvalho: 1992 parte 2)16.

Através dessa abordagem, vamos ao núcleo da reinterpretação pós-keynesiana da obra de Keynes: O modelo de escolha de ativos apresentado no capítulo 17 da Teoria Geral. Ele evidencia que investimento e liquidez são elementos interdependentes de um mesmo conjunto de decisões orientadas para, e pelo, futuro, relativas à composição do portfólio dos agentes. Vale dizer, decisões sobre valorização e/ou proteção de ativos existentes e, criação de ativos novos. Vejamos isso um mais de perto.

---

15 Embora bancos e sistema financeiro estejam - estranhamente - ausentes da *Teoria Geral* ,são objeto de extensa análise no *Tratado sobre a moeda* e voltam às considerações de Keynes no debate com Ohlin ,onde os bancos são percebidos por Keynes como instituições-chave para a sustentação do processo de investimento(cf Keynes 1937 *in* Ipea ed:1988 pp 321-24 e Carvalho 1992: p 45 e , no mesmo sentido Carvalho 1992 cap. 7,n 18).Minsky retoma de forma vigorosa essa dimensão .Nas suas palavras ..." finance sets the pace for the economy." (1975:p130) .

16 O sentido da determinação pode ser assim resumido : Gastos ? Renda. Ou, mais precisamente :

Expec LP-?

Pref pela liq? I

Of de moeda? I + C --via multiplicador ?Y,N,s

Prop a C? C

Escolha de portfólio, decisão de investir e fragilidade financeira.

A interpretação financeira do capítulo 17 feita por Minsky agrega ao anterior as condições de financiamento e realça a dimensão de instabilidade intrínseca na sua base. Possas a sintetiza de forma precisa quando escreve que ". . . não se trata apenas de reconhecer na taxa de juros um fenômeno monetário e não real, desvinculando assim poupança e investimento, mas sim de perceber o próprio investimento produtivo como um fenômeno monetário - ou, ainda mais, financeiro" (cf Minsky 1975, caps 4e 5, 1982, passim e Possas 1986, p 303). 17

O modelo de escolha de ativos proposto por Keynes é, nesse sentido, a base da macroeconomia pós-keynesiana (Carvalho; 1986, cap. 3, e 1992, p 93). Nele, é possível fundir as teorias da preferência pela liquidez e da eficiência marginal do capital com a dimensão financeira do processo de investimento e, através de uma dinâmica de preços spot e preços forward, estabelecer - alguns dos - princípios que atuam na aquisição de ativos. Ao mesmo tempo, torna-se explícita a natureza expectacional - e volátil por conseguinte - de todos os termos que compõe a taxa de retorno dos ativos- a "taxa própria de juros" dada pela equação

a +q -c - r 18, onde. . .

a = apreciação no preço de um ativo decorrente de uma transação no seu mercado secundário. q = fluxo esperado de quase-rendas decorrente da posse ou utilização de um ativo. c = custos de retenção associados à posse ou utilização de um ativo. r = risco associado a posse de um ativo (inverso ao seu prêmio de liquidez l, donde r = - l cf Kaldor: 1980, e Carvalho:1992, pp 81-89).

A operação do modelo pode ser resumida muito sintéticamente como segue: Os ativos se distribuem segundo um espectro de combinações entre rentabilidade e liquidez, numa relação inversa e avaliada de modo parcialmente subjetivo. Seu extremo mais líquido é a moeda, e o mais rígido os bens de capital. A composição dos portfólios também irá variar segundo o peso relativo, nas estratégias dos agentes, das dimensões proteção (da riqueza acumulada) e acumulação (criação de riqueza nova). Essa proporção é diferenciada - varia entre os agentes -e também subjetiva: depende da sua preferência pela liquidez, das expectativas de longo prazo e do grau de confiança a elas associado (é inversamente proporcional à incerteza percebida).

A preferência pela liquidez e as expectativas de longo prazo se combinam na determinação do preço dos ativos. A dinâmica resultante desta interação se traduz numa divergência recorrente entre preços esperados/futuros versus preços correntes que governa sua aquisição. Quanto mais específicos forem os ativos , menor sua liquidez, e

17 Nas palavras de Minsky: a consideração da moeda como "o mais flexível dos instrumentos de acumulação de riqueza dirige a análise para a indagação sobre.. ."como as forças financeiras interagem com a produção e o consumo, para determinar o produto, o emprego e os preços" (cf. Minsky, 1986: p. 100), o que implica anular completamente a dicotomia clássica -e necessária no âmbito das teorias de equilíbrio geral- entre "lados" real e monetário da economia.

18 Para uma apresentação detalhada do modelo, cf Davidson 1972 cap. 4, Carvalho 1992 caps. 5-7 e as perceptivas observações de Shackle e Minsky sobre o viés estagnacionista na concepção de investimento no longo prazo de Keynes (cf 1972, cap. 20e 1975 cap. 4 respectivamente).A riqueza analítica desse modelo é, entretanto, evidente. A obra de Minsky é, aliás, a sua maior demonstração.

consequentemente maior será a rentabilidade esperada necessária para induzir a sua retenção. 19

Os bancos e as finanças entram no modelo na medida em que tanto os investimento quanto as posições especulativas tomadas pelos agentes nos mercados de capitais tem que ser financiadas (o c na equação anterior é, no modelo de Minsky, típicamente uma estrutura de débitos). As firmas operam conjugando estruturas de ativos e passivos: adquirindo ativos de capital e emitindo dívidas para financiá-los. A decisão de investir é, pois, uma operação direcionada para aumentar a diferença q-c através de um incremento em c ou, de uma contração em l - traduzida na equação anterior como incremento em r - ou ainda, de uma combinação de ambos.

Trata-se, em suma, de comprar ativos ilíquidos e emitir dívida hoje na expectativa obter um fluxo expandido de quase-rendas (ou uma valorização nos ativos adquiridos - um incremento em a) no futuro. As operações são todas de natureza especulativa, pois trata-se de trocar dívidas e iliquidez no presente por fluxos de rendimentos esperados no futuro(cf Minsky, 1975 cap.4).

As condições de financiamento também são cruciais do ponto de vista do funcionamento do sistema bancário e das estruturas de passivo das firmas, criadas na sua relação com os bancos. Quando estes decidem financiar bens de capital e ativos de longa maturação de modo geral, estão aceitando uma contração na sua liquidez (expressa por exemplo, pela redução na sua relação caixa/depósitos. cf Amadeo e Franco 1989:pp 388-89), e assumindo uma operação de risco (incerteza para ser mais preciso) na medida em que estão absorvendo um ativo (o empréstimo) cujo suporte é, em última instância, um ativo ilíquido adquirido pela firma (Carvalho 1992:p 150). A situação é, portanto, de uma dupla vulnerabilidade pois tanto bancos quanto firmas estão fazendo uma aposta num futuro que pode ou não se materializar (cf Minsky: 1982, cap. 3, 1986, caps. 8 e 9).

A forma pela qual os bancos podem reduzir a fragilidade e recuperar parcialmente sua liquidez é a transformação de sua estrutura de ativos, ilíquidos a curto prazo, numa outra onde ativos líquidos a curto prazo tem como contrapartida passivos de longa maturação. É a operação de funding ou consolidação financeira do investimento - que depende, além da estrutura do sistema financeiro, básicamente não do grau, mas do perfil da preferência pela liquidez num determinado contexto (cf, Davidson 1972: cap. , Amadeo e Franco 1989:pp 379-396, Carvalho 1992: cap. 9).

O quadro anterior pode entretanto se complexificar ainda mais, e converter-se num processo de vulnerabilidade sistêmica, se nele forem introduzidas as relações entre estratégias de financiamento de firmas e bancos, isto é, a compatibilização entre

19 Para ativos específicos- como equipamentos ou *novos* (no sentido de resultantes de inovações) bens de capital, não existem mercados futuros organizados e, portanto, os preços *forward são puramente nocionais.* A decisão de investir cujo conteúdo é uma decisão de inovar ou ampliar a capacidade produtiva não pode , então , ser analisada apenas com base neste instrumental . .

estruturas de passivo e fluxos de receita esperados. O modelo de Minsky identificando três estratégias básicas de financiamento - as posturas hedge, especulativa e Ponzi - é essencial para o desenvolvimento dessa argumentação (cf Minky:1982, cap. 3, 1986, cap. 9) 20.

Assim, considerando:

VPa = valor presente dos ativos

VP p = valor presente do passivo

Rt = rendimento esperado para o período t

Dt = At + Jt, compromissos financeiros em t, incluindo juros (J) e amortizações(A).

n = número de períodos que compõe o débito contraído

r = taxa de juros dos empréstimos contraídos (utilizada como taxa de desconto de valores futuros).

A estratégia hedge se define pelas seguintes relações:

VP a > VP p

Rt > Dt, t (t = 1, 2,. . . n)r (o empréstimo não é recontratado logo, r é conhecida ex-ante)

Nessas condições, o agente é potencialmente solvente e líquido todo o tempo, pois além das condições anteriores, ele mantém reservas líquidas para usar em situações onde as receitas efetivas forem menores que as esperadas. O hedger na realidade não toma financiamentos a descoberto, ou seja, ele não corre riscos financeiros. Se isto for necessário para viabilizar seus projetos de investimento, ele não investe. A estratégia define-se como especulativa se. . .

VP a > VP p

Rt < Dt, (t = 1, 2,. . . m), mas Rt > Jt, (t= 1, 2,. . . n)

Rt > Dt (t = m. . . . n) onde m = momento da maturação do projeto no qual rendimentos esperados

devem se tornar maiores que os débitos contraídos.

20 Veremos, entretanto, - no capítulo 4 adiante - *que o contexto institucional desempenha um papel absolutamente crucial na exacerbação ou , no caso do Japão* ***,no amortecimento e diluição dessa "fragilidade financeira"*** discutida por Minsky.

Vale dizer, para alguns períodos - em regra aqueles mais próximos da contratação da dívida - os rendimentos esperados são menores que os compromissos mas a situação tende a se reverter na medida em que o projeto financiado amadurece, de modo que considerando a totalidade do período. . . .

Rt > Dt (t = 1. . . . n)

O agente é potencialmente solvente mas não líquido durante todo o tempo. Envolve duas operações: uma de finance e outra de busca de funding. É necessário o refinanciamento de sua dívida (alongamento na realidade, pois os juros são servidos mas não o principal) por alguns períodos e aí sua saúde financeira passa a depender da taxa de juros vigente no momento da recontratação.

A postura Ponzi é definida por uma estrutura de passivo onde. . . Rt < Jt para alguns períodos, o que significa que o agente tem que refinanciar amortizações e juros, o que configura um processo potencial de endividamento cumulativo onde não só ele não é líquido, como tende a se tornar insolvente, isto é caminhar para uma situação onde: VPa < VPp.

O que ressalta no anterior, é que as três estratégias contém elementos especulativos porque escoradas num elemento comum; a incerteza: a variável Rt é expectacional. Todas padecem, portanto, de algum grau de fragilidade (cf Minsky, Delli Gatti e Gallegatti: 1994 pp12-15). Nas palavras de Hermann. . . "A forma pela qual o fluxo esperado Rt se relaciona, a cada período, com as condições específicas dos contratos assumidos é que determinará a maior ou menor vulnerabilidade da estrutura financeira a eventos imprevistos " (cf 1993: p 25).

O que as distingue é o grau de exposição a fatores exógenos (incertos). Na estratégia hedge "apenas" a incerteza inerente à Rt, em princípio, a afeta; nas especulativa e Ponzi, além de Rt, também as preferências pela liquidez dos bancos e do público, através da taxa de juros, também o fazem. Essa clivagem não é entretanto estática, mas circunstancial. A frustração de expectativas de longo prazo e seu efeito nas condições de financiamento pode transformar hedgers em especulativos, e estes em Ponzis(cf Minsky: 1982, e Kandir: 1989, Hermann:1993 e Dymski e Pollin eds: 1994 para intervenções a esse respeito;). Essa discussão será retomada adiante (capítulo 4, seção 4. 2), no contexto dos Keiretsu, isto é, da arquitetura institucional que envolve a concorrência no capitalismo japonês (ali, veremos que alguns dos argumentos propostos por Minsky devem ser necessariamente relativizados).

O modus operandi do sistema econômico que resulta da análise anterior é enformado por uma instabilidade intrínseca, e por tendência a flutuações. Isso, pelas seguintes razões:

a) o princípio da demanda efetiva é, na realidade, uma abordagem conceitual em cuja base estão decisões de produção e acumulação de capital fundadas em

expectativas voláteis, porque formadas sob incerteza (cf Keynes:1983, caps. 3, 5 e 12, Possas: 1986, p. 297-99).

b)os agentes operam dentro de uma lógica financeira e especulativa de composição de portfólio e determinam, via decisões de gasto e busca de liquidez-constrangidas pelas condições de financiamento - os volumes de renda, produto e emprego, não conhecendo, entretanto, sua magnitude ex-post (cf Minsky: 1975, cap. 6).

c) enquanto a alocação de capital em recursos produtivos cria empregos e ativa a demanda agregada no sistema, sua conversão em moeda (de modo mais geral, em ativos líquidos) não o faz. A demanda por moeda (e ativos financeiros) motivada pela incerteza afeta, direta e negativamente, portanto, os níveis de investimento, produto e emprego da economia, tanto no curto, como no longo período (cf Keynes:1983, caps. 3, 15 e 18, Carvalho: 1992, caps. 6 e 9).

O anterior implica que o equilíbrio, se houver, é acidental. Nas palavras de Keynes:

" A demanda efetiva associada ao pleno emprego é um caso especial que só se verifica quando a propensão a consumir e o incentivo para investir se encontram associados entre si numa determinada forma. Esta relação particular. . . . . só se verifica quando por acidente ou desígnio. . . . . " (cf Keynes: 1983, PP 31-2, grifo nosso).

A expressão desígnio é, para nós, crucial:põe em evidência, a natureza implicitamente institucional da revolução teórico-metodológica proposta por Keynes. Nossa sugestão é que, ela seja lida, nesse sentido, como contendo uma proposta embrionária de reforma institucional do capitalismo (cf no mesmo sentido, Hodgson in Lawson e Pesaran eds:1985, e Crotty in Dymski e Pollin eds: 1994). Em poucas palavras: a dimensão normativa da teoria de Keynes remete à idéia de estabilidade socialmente construída. Aqui há, como veremos, uma interseção entre a sua reflexão, e a chamada "nova sociologia econômica. O ponto será retomado no próximo capítulo.

Essa, comprimida, reconstrução nos permite - adaptando as palavras de Keynes- voltar ao ponto de onde partimos: nesse sistema. . . . o tempo, a incerteza, a moeda, e as finanças tem um papel crucial, influindo sobre motivações, estratégias e decisões. São, em suma, fatores básicos de modo que nada se possa dizer sobre o curso futuro dos acontecimentos, no longo ou no curto período, sem a compreensão do seu comportamento. . . .

É nessa moldura conceitual que nos parece adequado reintroduzir a questão central proposta por Keynes e pós-keynesianos: por que as expectativas sobre o futuro tem um papel tão crucial na acumulação capitalista? A resposta é, como aponta a discussão anterior, porque são formadas num contexto de incerteza, passíveis de

frustração e, originadoras de comportamentos instáveis e estratégias embebidas em atitudes defensivas, isto e, graus variados de preferência pela liquidez. No entanto, como observou Schumpeter na sua resenha da Teoria Geral, "uma expectativa adquire valor explicativo somente se nos permite compreender por que as pessoas esperam aquilo que esperam. Se não for assim, a expectativa se converte num novo Deus ex-machina que oculta os problemas em vez de resolvê-los" (Schumpeter, 1968: p. 259 nota 1).

Keynes, a despeito de nunca ter se aprofundado nessa direção, sugeriu num draft da Teoria Geral (de 1934) alguns condicionantes para as expectativas de longo prazo :a) a escassez ou abundância relativa do tipo de ativo considerado. b) a intensidade da demanda pelos produtos (ou serviços) do ativo considerado, vis a vis à de ativos competitivos. c) o perfil da demanda efetiva no decorrer da vida útil do ativo combinada a sua estrutura de oferta. d) variações na unidade de salário no decorrer de sua vida útil (cf CWJMK, xiii p 415, apud Carvalho 1992 p 134 n 9).

Veremos em seguida, como essas idéias e esse modus operandi de uma economia monetária de produção são inteiramente compatíveis, complementares na realidade, com a perspectiva Schumpeteriana. A recíproca deveria ser verdadeira, na medida em que questões cruciais para os pós-keynesianos - o que condiciona e porque mudam as expectativas de longo prazo dos agentes ?- tem nas teorias schumpeterianas da inovação e concorrência elementos importantes para serem enfrentadas.

1. 3 - Concorrência schumpeteriana: inovações e destruição criadora

" Business has become terribly complex [and] survival is very uncertain in an environment filled with risk, the unexpected and competition "

(Matsushita Konosuke, 1988)

Na teoria de Keynes, como vimos, os conceitos de tempo econômico, incerteza e não-neutralidade da moeda, sintetizados no de economia monetária de produção, são centrais e se articulam de modo a permitir toda uma reinterpretação teórica do funcionamento de uma economia empresarial. . A obra de Schumpeter nos fornece uma outra tríade conceitual, que atua na mesma direção: inovação, concorrência via inovações e destruição criadora.

A nosso juízo, a originalidade, fertilidade e convergência com as idéias de Keynes contidas na tríade Schumpeteriana só explicitam todo o seu potencial e se revelam sem ambigüidades quando lidas a partir de uma perspectiva pós-Keynesiana, e da análise formulada por Schumpeter no seu livro Capitalismo, Socialismo e Democracia, publicado em 1942. Em outras palavras, julgamos que é necessário interpretar os conceitos-chave do livro Teoria do Desenvolvimento Econômico à luz da obra de 1942, e das idéias de Keynes-Shackle-Minsky.

Capitalismo, Socialismo e Democracia é, nesse sentido, um trabalho singular. Concebido por Schumpeter como uma "obra de divulgação " mais do que como um estudo acadêmico propriamente dito (Swedberg:1991, p 151), mas também como " resultado de. . . 40 anos de pensamento, observação e pesquisa" (Schumpeter: 1984, p 503), na verdade este trabalho, a nosso juízo, demarca uma ruptura teórica comparável à realizada por Keynes na década precedente.

Até Business Cycles, seu mais ambicioso livro - e também o mais confuso[21]- publicado em 1939 Schumpeter, a despeito de toda a atenção a perspectiva histórica, riqueza de insights sobre a relação entre inovações e desenvolvimento, e da consciência da importância das instituições; permanecia, em termos teóricos um refém do conceito de equilíbrio geral. Sua explicação do desenvolvimento, concebida como uma teoria do ciclo econômico é, ao fim e ao cabo, uma teoria da travessia entre estados de equilíbrio (cf Freeman in Heertje e Perelman eds: 1990). O fluxo circular, de raiz obviamente walrasiana, é ponto de partida e chegada do movimento cíclico (cf Schumpeter: 1939, cap. 4 e 1976, cap. 6, Lange: 1941, e Freeman in Heertje e Perelman eds: 1990, pp 27-28).

No livro de 1942, a parte referida à análise do capitalismo está centrada no conceito de concorrência, por contraste ao de ciclo, tendo como fundamento a introdução de inovações, e como condicionantes, parâmetros institucionais. Nesse texto Schumpeter, avança os contornos de uma interpretação de capitalismo radicalmente distinta daquela que compunha seus escritos anteriores.

Vamos chamá-la de sua visão de capitalismo corporativo [22], cujos principais traços são os seguintes: a) grandes empresas, com propriedade e controle dissociados, são as unidades mais relevantes dos pontos de vista da produção, introdução e difusão de inovações. b) mercados heterogéneos e estruturas de mercado concentradas, oligopolizadas, são o elemento onde essas empresas atuam, c) sua atuação envolve a formulação de estratégias múltiplas, entre as quais, fixação de preços e margens de lucro, gestão de tecnologia, monitoramento de mercados , diversificação de atividades, e planejamento de expansão, a qual inclui a existência de capacidade ociosa planejada, e portanto. . . d) O funcionamento abaixo do pleno emprego e plena capacidade como norma sob essas condições estruturais (cf Schumpeter:1984, caps. 6 e 8, e Bottomore, Lambers, e Fellner, todos in Heertje ed:1981).

No núcleo da análise, entretanto, permanecem as idéias mais originais do livro de 1911. Sua recuperação, ainda que de forma comprimida, é, portanto, necessária.

Introdução de inovações, atividade empresarial e crédito

A definição abaixo sugere um oportuno ponto de partida para tal:

21Cf , nesse mesmo sentido , as resenhas de Kusnetzs :1940 e Lange: 1941. ,

22 Cujo *modus-operandi* será explorado no próximo capítulo, no contexto de uma discussão sobre arranjos institucionais e estabilidade.

" O aspecto essencial a captar e que ao tratar do capitalismo estamos tratando de um processo evolutivo. . . . . O capitalismo é então , pela sua própria natureza, uma forma ou método de mudança econômica, e. . . . nunca está, nem pode estar, em repouso . . . o impulso fundamental que inicia e mantém o movimento da máquina capitalista em movimento decorre dos novos bens de consumo, dos novos métodos de produção ou transporte, dos novos mercados, das novas formas de organização industrial que a empresa capitalista cria. . . . . esse processo de destruição criativa é o fato essencial acerca do capitalismo. É nisso que consiste o capitalismo e é ai que tem que viver todas as empresas capitalistas. "

(Schumpeter, 1984, pp 112-113, grifo e negrito nossos).

Para esses "novos bens de consumo, métodos de produção. . . etc" Schumpeter reserva o termo Inovação. Inovação é, portanto, e como sugere a definição acima, o conceito fundamental da sua análise e o princípio unificador da sua teoria do desenvolvimento capitalista. Schumpeter " define " inovações ora simplesmente como. . . . A introdução de novas funções de produção, ora descrevendo suas formas de manifestação : " novos produtos, métodos de produção ou transporte, formas de organização, mercados, materiais "; ora pelos seus resultados: " formação ou anulação de uma posição de monopólio"(Schumpeter: 1976 caps. 2 e 3) 23.

Na sua teoria, a inovação cuja análise é privilegiada é aquela que representa uma ruptura com o padrão anterior24. Não é mudança na margem, e nem é, em regra, provocada - o que não exclui essa motivação como possibilidade - pela escassez relativa de fatores de produção25. As inovações " schumpeterianas" são motivadas

---

23 Essas definições não são, entretanto, isentas de problemas. A primeira por ser excessivamente restritiva, a segunda por não ser propriamente uma definição, mas uma *taxonomia* e a terceira por ser ambígua demais. Uma maneira alternativa, mais sintética , abstrata e precisa de introduzir o conceito de inovação é defini-lo como *a aplicação de novas ideias a esfera econômica ; cujo resultado é a dilatação do espaço econômico existente.* Essa definição alternativa é nossa e não de Schumpeter, mas é inteiramente compatível com a sua, e, na realidade, mais adequada do ponto de vista teórico, já que é conceitual e abstrata, sem deixar de ser capaz de absorver toda a taxonomia schumpeteriana.

24 Para o setor , *ou para a firma* ,e é fundamental que este ponto seja sublinhado, na medida em que uma inovação *incremental* do prisma do setor pode ser *radical* para a história da firma que a introduziu. Por outro lado, e em contraste com a visão do próprio Schumpeter, as análises neo-schumpeterianas tem dedicado muito mais atenção as inovações incrementais *do ponto de vista da própria firma.* Esse enfoque é, como veremos, indispensável e absolutamente correto quando aplicado às firmas japonesas.

25 Apenas para estabelecer um contraste: a inovação em Marx é fundamentalmente progresso técnico, entendido como aperfeiçoamento das condições de exploração da força de trabalho, geralmente poupador de mão de obra; e motivado pela " lógica do capital " , particularmente pelo conflito capital x trabalho (Rosenberg identificou uma outra vertente nos determinantes do progresso técnico em Marx: o próprio desenvolvimento *interno* da ciência e da técnica. O resultado teórico final do esquema de Marx é, entretanto, idêntico em ambos os casos: as inovações -equacionadas com progresso técnico para o autor d'o Capital- acabam por *destruir* a rentabilidade do capital .cf Rosenberg, : 1976:cap 7, e Tugan-Baranovsky: 1916, Seigel: 1978, a propósito da identificação desse erro analítico em Marx). A inovação na teoria neoclássica por outro lado é

pela percepção de oportunidades de mercado; de ganho por parte de agentes econômicos especiais (indivíduos ou organizações), dotados de visão, ousadia, iniciativa e capacidade de conceber e implementar estratégias. 26

Seus efeitos são múltiplos. Do ponto de vista da empresa inovadora, elas estão na origem de rebaixamentos de custos, ganhos de produtividade, performance, qualidade e - frequentemente - a monopolização temporária de uma oportunidade de mercado; cujo resultado é a obtenção de lucros extraordinários. Do ângulo da estrutura econômica, resultam na criação de novos setores e
rejuvenescimento de setores existentes.

Em outras palavras, implicam
a reestruturação permanente do espaço econômico existente, através da sua dilatação(cf Simonetti:1994 para um estudo, desse ponto de vista, das listagens da Fortune entre 1963 e 1987). Do ponto de vista da concorrência, implicam a criação de assimetrias competitivas, e alteração na configuração das estruturas de mercado(cf Porter:1990 para um estudo empírico abrangente, incorporando esse ponto de vista). Do ponto de vista do seu impacto macroecônomico: modificação de agregados e parâmetros do sistema (cf Schumpeter:1939: vol. 1, caps. 3, 6 e 7; 1928 in Clemence ed: 1951; 1976 [1911], caps. 2 e 4; 1984[1942] caps. 7 e 8) 27 .

Por outro lado, o processo de introdução de inovações não é, Schumpeter o sublinha permanentemente, uma operação trivial. Muito pelo contrário, ele resulta de uma conjugação entre atividade empresarial e condições de financiamento, e está permanentemente diante de dois tipos de barreiras. A representada pela obscuridade do futuro 28, na medida em que o impacto (sucesso ou fracasso) de uma inovação não tem - por definição - como ser avaliado ex-ante, e a relacionada com o peso do passado29, cuja origem está nos hábitos e rotinas empresariais, durabilidade do seu capital fixo e

---

sempre *marginal* e percebida através da modificação nos preços relativos dos fatores de produção . Mudancas são feitas na margem, e tem como motivação a sua escassez relativa (cf. Hicks: 1939 e , para uma crítica às suas proposições , Salter : 1960 .Para uma visão geral , ver Elster : 1983).

26 Uma breve observação acerca de uma dimensão "espinhosa " na conceituação de inovação: qual a sua *causa?* Embora esta pergunta não receba resposta nos escritos de Schumpeter, queremos propor que há boas pistas para ela na sua reflexão. Elas apontam para o fato de que o capitalismo ao concentrar a energia humana sobre tarefas econômicas, e ao oferecer premios significativos a expansão do espaço econômico existente, cria um meio ambiente extremamente favorável para a aplicação de novas ideias a esfera produtiva. (cf Schumpeter, 1984 pp 100-101)

É neste sentido que deve ser entendida a afirmação de Schumpeter de que "as conquistas econômicas da época capitalista devem ser atribuídas ao ***sistema capitalista***" - incluídos aí , seu contexto institucional, e sua atmosfera sócio-cultural , e não meramente ao progresso técnico considerado como algo independente e exógeno. É também a partir da consideração anterior ***que proponho que a pergunta correta a ser feita numa perspectiva schumpeteriana*** é *por que* ***não*** *surgem inovações num determinado contexto capitalista*, ao contrário da pergunta tradicional - feita numerosas vezes à Schumpeter e incorporada por neo-schumpeterianos -de *por que elas surgem ?* (Para uma outra visão acerca deste ponto, cf Baumol: 1993,cap 2) .

27Em termos (pós) Keynesianos: incremento da capacidade produtiva, e da demanda efetiva , e mudanças nas expectativas *de curto e longo período .*

28 Em linguagem keynesiana : incerteza .

29 Em linguagem keynesiana: problemas ligados à à irreversibilidade do tempo . Do ponto de vista de uma análise institucional : inércia organizacional .

especificidade de seus ativos, todos potencialmente ameaçados pelas inovações (cf Schumpeter:1968, e 1976 cap. 2).

O processo inovativo, do ângulo da atividade empresarial, requer, repetimos, qualidades especiais que, numa primeira versão da teoria, a do livro de 1911, estão objetivadas em indivíduos especiais, e na visão madura, de 1942, em organizações. Essas qualidades são basicamente: visão, propensão ao risco, capacidade de tomar decisões em meio a um futuro obscuro, e ainda, talento organizacional. Para elas, Schumpeter reserva o conceito de função empresarial30. Em linguagem Keynesiana: animal spirits (cf Schumpeter:1976, cap. 2 e 1984, caps. 8 e 12; Swoboda in Seidl ed:1984; Blaug in Helburn e Bramhall eds: 1986 e, Marz:1991, cap. 2).

Cabem aqui duas observações: em primeiro lugar, a atividade empresarial é facilitada por contextos estáveis, no sentido da presença de previsibilidade31, na medida em que, a decisão de inovar envolve riscos (e incerteza) "concorrenciais" e "financeiros" e, portanto, um cálculo econômico que tende a ser problematizado por "contextos instáveis"(cf Vercelli in Frisch e Galhen eds:1984, p175)32. Em segundo lugar, a decisão de inovar é, uma quebra de rotina um afastamento do comportamento convencional e, portanto, frequentemente uma decisão crucial33.

A introdução de inovações tem, por sua vez, como contrapartida as condições de financiamento, as quais representam, na teoria schumpeteriana, o equivalente do "elo pós-keynesiano" entre moeda e produção. O desenvolvimento resulta, de fato, de uma conjugação entre atividade empresarial e finanças, na medida em que são os bancos os responsáveis pela criação do crédito - liquidez - necessário ao processo inovativo.

Isso aproxima os dois enfoques, e os opõe à teoria neoclássica (cf Minsky in Heertje e Perelman eds:1990, e Vercelli:1991, cap. 12).

Os bancos são, para Schumpeter, agentes econômicos fundamentais. São, nas suas palavras ". . . o estado maior do sistema capitalista. . . . . do qual partem as ordens para as divisões independentes, e onde se decidem os rumos do desenvolvimento futuro. . . " (Schumpeter, 1976, p 133). O anterior põe em evidência o papel estratégico que bancos e banqueiros tem no sistema econômico: são eles que arbitram, em última

30A função empresarial se define em contraposição a *gerencial.* À primeira cabe o papel de criar novas estruturas, à segunda, a de administrar estruturas existentes. Ambas podem (e devem) conviver na mesma organização (ou no mesmo indivíduo) mas diferem conceitualmente ,diferenciação essa que nos parece correta, e fértil.

31 Na realidade , *equilíbrio* até a versão de 1942, para ser preciso com a visão de Schumpeter .

32 O paralelo com a relação entre expectativas de longo prazo e decisão de investir em Keynes é evidente.

33 Quanto aos traços de *rotinização do processo inovativo* e *perda de importância da função empresarial* sugeridos pelo autor, no livro de 1942 , trata-se obviamente de um exagero de Schumpeter, que deve ser matizado. Isto é ambos devem ser relativizados.

instância, através do crédito, os caminhos do processo inovativo, e, por conseguinte, o perfil da estrutura industrial ao longo do tempo 34.

Nesse sentido Schumpeter atribui aos bancos e banqueiros, a condição de verdadeiros capitalistas do sistema, e ao crédito o status de capital .Crédito é capital, na medida em que permite desviar meios de produção de seus usos correntes - ou, num contexto de capacidade ociosa, criar oportunidades para sua utilização -, através da transferência, para os empresários, do poder de comando sobre a sua utilização 35 . Capital é, então, no seu esquema analítico, controle sobre o processo produtivo (cf Schumpeter: 1976, cap. 3). O conceito é econômico, mas sua definição é político-institucional. Aqui temos um ótimo exemplo da sociologia econômica schumpeteriana.

O paralelo com Marx é notável: para ambos os autores, o conceito de capital deve ser interpretado como uma relação social de produção A diferença aí. decorre de que para Marx, a relação é entre capitalista e trabalhador, enquanto que para Schumpeter, ela se constitui entre banqueiro e empresário.

É possível estabelecer também um contraste com Keynes: em Schumpeter, o risco a incerteza também são do banqueiro, o que significa que esse agente desempenha, junto com o empresário, um papel ativo no processo de desenvolvimento econômico.

Em uma palavra: em Schumpeter, o desenvolvimento é resultado também do animal-spirit do banqueiro. Banqueiros são os capitalistas porque são os provedores de crédito,

---

34 O mesmo comentário, da nota anterior, é pertinente aqui. Se por um lado, a incorporação de capacidade de autofinanciamento por parte de grandes empresas certamente relativiza o papel dos bancos , por outro, no que concerne às pequenas (e médias)empresas ou a qualquer vultoso projeto de expansão de grandes empresas , *os bancos e o sistema financeiro permanecem essenciais.* Nesse sentido as indicações de Minsky sobre a preferência pela liquidez dos primeiros, e as de Davidson sobre a importância da transformação do *financiamento* (*finance*)na *consolidação financeira* (*funding*) do investimento nos parecem extremamente pertinentes .O tema será retomado no contexto da análise dos *Keiretsu* japoneses onde iremos discutir a adequação da *hipótese da fragilidade financeira de* Minsky para o contexto da arquitetura institucional japonesa .

35 Aqui se abre espaço para um comentário acerca de um ponto bastante negligenciado na teoria econômica de Schumpeter: a definição de juro, e seus determinantes(cf Schumpeter:1976 ,cap. 5) . Para o autor os juros, estando indissociavelmente ligados à concessão de crédito são essenciais ao desenvolvimento econômico *porque o crédito o é*(1976: p 166). No que diz respeito à *definições,* a teoria de Schumpeter permite a percepção dos juros por três óticas: Da ótica do *empresário,* é o *preço do poder aquisitivo, uma taxa paga pelo controle sobre meios de produção* (ou, meios de inovação numa terminologia mais afim às idéias do autor), ***que depende de expectativas de lucro***(cf 1976: pp187-88 e 193). Do ponto de vista do *banco*, o juro é, ***também ,uma taxa sobre expectativas de lucros futuros, que depende da sua preferência pela liquidez*** (cf 1976:p 179. Numa ótica "minskyana"pode ser percebida talvez ,como uma taxa cobrada pela *fragilização potencial* da sua liquidez). Da ótica do *emprestador* - o credor do banco - o juro é, como em Keynes - o *prêmio pela renuncia à liquidez*, e depende do seu grau de propensão ao risco, *vis a vis* o grau de incerteza *percebido* no instante da operação de captação(cf 1976: p 201). Do anterior: o juro em Schumpeter é , como em Keynes, um fenômeno monetário (cf 1976: pp 163 e 190.e Minsky *in* Heertje e Perelman eds: 1990), cuja determinação *depende de expectativas por parte de empresários, bancos e "público"* .Há , entretanto *diferenças importantes entre os dois autores*: falta ,a Schumpeter uma discussão sobre as condições do comportamento da oferta de moeda , sua *ênfase no crédito o diferencia da teoria monetária dos juros , de Keynes; e* ,na sua teoria, a determinação da taxa de juros *no mercado para novos investimentos apenas , não resultando de um ajuste global de estoques de riqueza financeira na economia* .Fica aqui sugerido, um tema para exploração futura ;relevante para aqueles que *apostam* na fertilidade do esforço de tentar combinar idéias e proposições dessas duas perspectivas teóricas .

os produtores da mercadoria poder de compra- "traficantes de poder de compra " nas palavras do autor- e árbitros, portanto, da sua direção (Schumpeter, 1976, p. 132 e Minsky in Wagener e Drukker eds:1986)36. Isso põe em destaque a importância do relacionamento entre sistemas financeiro e produtivo, e das conexões entre firmas e bancos, para construção de vantagens competitivas para ambos; um tema cuja relevância é, como veremos, central, para a análise da performance do capitalismo japonês (cf Zysman: 1983)37

Se bem sucedida, a estratégia empresarial inovativa resulta, como já mencionamos, na apropriação de lucros extraordinários. Isso requer um comentário. Na teoria Schumpeteriana, os lucros são o prêmio pela inovação bem sucedida, resultado da elevação de produtividade, e/ou criação ou captura de oportunidades de mercado. São consequência da atividade empresarial (cf Schumpeter: 1976, cap. 4). Os lucros se formam no processo de concorrência, e podem ser analisados a partir de duas dimensões .

Uma dimensão mais geral, resultante da escassez inerente às inovações: inovadores são price-makers. Os lucros são, por esse prisma, quase-rendas (uma espécie de escassez - a inovação - dentro da escassez -inerente à atividade econômica) constituídas via barreiras, temporárias, à entrada, e construídas a partir de estratégias de diferenciação (cf no mesmo sentido, Possas:1987, pp 173-4)

Os lucros tem também, frequentemente, uma dimensão incremento de produtividade e apropriação de excedente; quando se trata de lucros derivados de introdução de inovações de processo, organização ou gestão (cf Kash: 1989, pp 24-5). É a dimensão do lucro, construída a partir de estratégias de qualidade e produtividade. Ambas podem ser conectadas com a idéia de monopolização temporária de oportunidades de mercado. A diferenciação de produto é, por definição, uma estratégia de monopolização. O incremento da produtividade implica reduções de custo às quais só os inovadores tem acesso (durante um período de tempo, em princípio), o que os torna cost-makers, com poder de absorver o excedente resultante da diferença entre custo médio e custo do inovador.

---

36 Uma questão pertinente aqui é quanto ao *status* dos proprietários-produtores de meios de produção : por que não são eles os verdadeiros capitalistas do sistema schumpeteriano ? A resposta é porque eles não tem papel ativo na dinâmica do desenvolvimento.O incremento da demanda por seus produtos *depende* dos projetos dos empresários e de sua viabilização pelos bancos .Essa idéia retém relevância se a interpretamos dentro da dicotomia conceitual *função empresarial* x *gerencial.* Sob esse prisma,se a indústria de equipamentos for *passiva (gerencial)* ela será dependente. Por outro lado, sempre que estiver introduzindo inovações, estará exercendo um papel ativo no processo de desenvolvimento. Ainda assim ,sua dependência de condições de financiamento de longo prazo tende a torná-la uma espécie de *refém* dos bancos.

37 A formulação "clássica" sobre o tema - bancos e indústria - é a de Hilferding (1910) , e sua recuperação se deve a Gerschenkron (1962) ,Cameron (ed :1967) ,Landes (1969) e , mais recentemente Zysman (1983) . Cabe notar, entretanto , que Schumpeter , curiosamente , nunca explorou - ou referendou - a idéia exposta por Hilferding , e referida fundamentalmente à Alemanha no seu livro , de uma *conexão orgânica* entre bancos e indústria . Na teoria schumpeteriana , essa relação foi sempre concebida como *arms-lenght* (para uma discussão a esse respeito , numa perspectiva histórica , ver Tilly *in* Wagener e Drukker eds: 1986).

É possível interpretar o anterior da perspectiva da união de duas abordagens conceituais "pré-schumpeterianas": de um elemento neoclássico- lucro como renda de escassez, com um elemento clássico-marxista; lucro como apropriação de excedente resultante do incremento da produtividade do trabalho. Na nossa interpretação, o lucro schumpeteriano embora tenha um traço de renda de escassez, é principalmente, um ganho de fundação cuja base material é a dilatação do espaço economico existente, em cuja raiz estão aumentos de produtividade e reduções de custo; que por sua vez permitem e expressam a ampliação do excedente econômico.

Podemos resumir o anterior , com a seguinte observação: de um ponto de vista mais geral, , a análise de Schumpeter se centra nas condições sob as quais atividade empresarial e condições de financiamento se combinam para viabilizar o processo inovativo. A concorrência é o espaço onde esse processo ocorre.

Concorrência via inovações, estratégias competitivas e reconfiguração de estruturas de mercado.

Aqui, todos os fios da sua teoria se entrelaçam. O processo competitivo é percebido como o motor do desenvolvimento capitalista, e as inovações como seu combustível. A evolução é percebida como. . . . . .

". . . . uma historia de revoluções. . . . Um processo de mutação industrial que incessantemente revoluciona a estrutura econômica a partir de dentro, incessantemente destruindo avelha, incessantemente criando uma nova. É nisso que consiste o capitalismo, e ai que tem que viver todas as empresas capitalistas. . . . . todos os elementos da estratégia empresarial só adquirem sua verdadeira significação contra o pano de fundo desse processe, e dentro da situação por ele criada. Devem ser vistos sob o vento perene da destruição criadora "
(Schumpeter: 1984, pp 112-13 grifo nosso).

Essa passagem é, para nossos propósitos, crucial em três dimensões. Dela podemos extrair:

a) a ruptura definitiva de Schumpeter em relação ao polo estático do seu pensamento anterior -ancorado no conceito de equilíbrio -em direção a uma análise centrada na instabilidade estrutural através dos conceitos de concorrência e destruição criadora ;

b) os fundamentos de uma conexão dinâmica entre inovações, estratégias empresariais e reconfiguração de estruturas de mercado, e

c) a base de uma convergência em relação ao conceito, de Keynes, de economia monetária de produção de Keynes.

Vejamos estes pontos mais detidamente. O primeiro, a ruptura com o polo estático, evidente no texto supracitado, é reafirmada pela seguinte declaração:

" o progresso econômico na sociedade capitalista significa tumulto. . . . nesse tumulto, a concorrência funciona de maneira completamente diferente da de um processo estacionário. . . . as possibilidades de ganhos na produção de novas coisas, ou de coisas existentes com custos inferiores estão constantemente se materializando, e exigindo novos investimentos" (Schumpeter: 1984, p 52, grifos nossos).

Não se trata portanto, de um processo disruptivo por efeito da introdução periódica de inovações radicais -isso era o núcleo da sua teoria do ciclo -mas porque propelido permanentemente, por todos os tipos de inovação (radicais, incrementais, produto, processo, organização, gestão, marketing, etc). Ao contrário da concorrência perfeita neoclássica, o enfoque schumpeteriano concebe a competição como um processo disruptivo- e não como ajustamento -, cujo resultado é a monopolização temporária de oportunidades de mercado e a conseqüente diferenciação - e não equalização - das taxas de lucro. 38

Nessa visão, a concorrência se define como o enfrentamento das empresas no espaço em que elas valorizam seus capitais (os mercados), com o objetivo de se apropriarem de lucros extraordinários (cf, no mesmo sentido, Possas: 1989, pp 69-71). É um processo que gera desequilíbrios e assimetrias, que são a base da apropriação dos lucros perseguidos pelas firmas. Impulsionado, fundamentalmente, por inovações, o processo competitivo não é, portanto, apenas a re-ocupação dos mercados já existentes, mas, também, e principalmente, a criação de novos espaços que permitem a geração e apropriação de excedente pelas empresas (cf Elliot: 1980).

O segundo ponto supracitado, os fundamentos de uma conexão dinâmica entre inovações, estratégias empresariais e reconfiguração de estruturas de mercado, pode ser sintetizado pela schumpeteriana de concorrência potencial , isto é, de que o fluxo permanente de novos produtos e métodos de produção e organização concorrem com os velhos em condições de superioridade, que podem significar a "morte" para os últimos, e que. . . . . " Para evitar a destruição, todas as firmas são obrigadas- mais ou

38 Note o leitor que essa é uma diferença radical entre a teoria schumpeteriana e todas as demais : nem a concorrência equaliza taxas de lucro, nem existe qualquer regra de proporcionalidade entre montante investido e retorno sobre o capital; o que deveria causar perplexidade, indistintamente, a clássicos, marxistas, neoclassicos e "equilibristas" em geral, mas não a executivos,gerentes e leitores de balanços de empresas publicados diariamente nos jornais (cf Schumpeter 1976[1911] cap. 4 ,p 158 e , convergindo com essa percepção , Possas : 1987 p 177) .

menos rapidamente- a seguir o exemplo, e investir" (cf Schumpeter: 1984, p 116, grifo nosso)

Isso, por sua, vez implica a percepção da concorrência como o condicionante básico das estratégias empresariais, e, simultaneamente, do seu impacto transversal na estrutura econômica, e expectacional no tempo: o processo competitivo opera não só em mercados existentes e entre empresas do mesmo setor, mas, também entre empresas de setores diferentes, e por mercados que só existirão de fato no futuro, embora suas raízes estejam plantadas no presente, por intermédio de suas estratégias inovativas e expectativas tecnológicas39.

Nas palavras do autor:

"Não é preciso frisar que a concorrência do tipo que agora temos em mente age não apenas quando existe de fato mas também, quando é meramente uma ameaça onipresente. O empresário sente-se em situação competitiva mesmo quando está só em seu campo ou quando embora não estando sozinho, detém uma posição tal que os peritos do governo [em legislação anti-truste] não conseguem ver qualquer concorrência efetiva entre ele e quaisquer outras firmas no mesmo setor, ou em setores vizinhos. . . . "(Schumpeter: 1984, p 115 grifo nosso) .

A idéia central é a de que as inovações, tanto radicais quanto incrementais, e o progresso técnico estão permanentemente destruindo e reconstruindo barreiras à entrada, fluidificando—as no tempo, isto é, tornando-as temporárias, fato que aponta para uma relação de endocausalidade entre estratégia inovativa e estrutura de mercado, tendo ambas como solo a concorrência enquanto destruição criadora:

". . . essas revoluções- escreve Schumpeter referindo-se às inovações radicais- refazem periodicamente a estrutura industrial existente. . . . . [configurando]. . . . . Um processo recorrente de rejuvenescimento do aparelho produtivo "(ibid, p 94-5).

A concorrência surge, pois, não como mecanismo de ajustamento, mas como uma usina de diferenciação, e poderosa alavanca de promoção de eficiência produtiva - e introdução de incerteza, , - agindo, no tempo, de modo a expandir e diversificar a produção, e reduzir custos e preços (cf Grahl in Deleplace e Maurisson eds: 1983)40.

39 É ilustrativo a esse respeito, por exemplo, o seguinte trecho de uma matéria sobre multimídia no número de março de 1994, da revista *Technology Review*: " a revolução do cd-rom precisa ficar atenta à televisão a cabo, e às companhias telefônicas. essas empresas estão construindo redes de fibras óticas que poderão prover grande parte dos serviços anunciados como exclusivos do equipamento (*cd-rom*) por telefone e a um custo muito menor ..... além disso, os padrões da indústria ainda não estão estabelecidos - como aconteceu com o videocassete na época do *VHS x Betamax* ".

40 Gralh o sintetiza com clareza : "In Schumpeter , creative destruction means the destruction of capital values , not productive forces - the triumph of enterprise over tradition (cf 1983: p 224)

Nessas condições, "uma posição de monopólio não é um travesseiro sobre o qual seja possível repousar " (ibid, p 135).

No universo schumpeteriano da destruição criadora a concorrência não homogeneiza taxas de lucro, difererencía-as; e as inovações incrementais são capazes de, no limite, diferenciar cada empresa de todas as suas competidoras (cf, a respeito, Penrose: 1959, e capítulo 3 adiante) . A fixação de preços é tática, submetida a racionalidades múltiplas, vale dizer, os preços se formam no processo de concorrência, e são resultados de estratégias empresariais distintas e subjetivamente condicionadas; o que cancela a possibilidade da construção de uma teoria geral da sua determinação 41. Há aqui, vários pontos a sublinhar.

Em primeiro lugar, o sistema capitalista é percebido como inerentemente dinâmico e potencialmente instável, justamente em função da presença da concorrência entre as firmas. Pelo fato destas perseguirem a obtenção de lucros extraordinários, encontram-se permanentemente engajadas na implantação de estratégias competitivas - entendidas como a busca de posições lucrativas e sustentáveis em uma indústria ou setor)-cujo conteúdo se compõe das mais diversas formas de competição - produtos, processos, gestão, marketing, design, preço, assistência técnica, fornecimento de insumos, etc (cf Porter: 1985, e Porter e Montgomery eds, 1991, introdução e cap. 1).

Em segundo lugar, estas estratégias (re)produzem contínuamente diferenças e assimetrias entre as empresas. Se bem sucedidas, resultam em crescimento, adquisição e/ou reforço de vantagens competitivas, capacitação tecnológica e organizacional. Se fracassam, o resultado pode ser uma cumulatividade perversa: os ativos criados são altamente específicos e, várias das ações são irreversíveis. No limite, a empresa pode desaparecer; ou então, passar a desempenhar uma função marginal no sistema econômico.

Em terceiro lugar, neste contexto shumpeteriano, o monopólio não é o contrário da concorrência; é o resultado temporário do processo competitivo. As firmas buscam, através de suas estratégias competitivas, alcançarem posições monopolistas, em função do prêmio representado pelos lucros extraordinários inerentes a esta posição. Assim, as empresas almejam construir, barreiras à entrada em seus mercados, que aparecem, então, em grande parte dos casos, como frutos da concorrência e não de sua ausência. Sobrelucros tornam-se, portanto, consequência da construção de vantagens competitivas. Sua sustentação depende de consistência estratégica e capacitação organizacional. (cf Schumpeter, 1984, cap. 7, Porter e Montgomery eds: 1991, passim, e, Teece, Pisano e Shuen: 1992). Sua existência tende a ser, entretanto, temporária, porque a própria dinâmica competitiva os ameaça, seja através das estratégias de outras firmas ("o vento perene da destruição criadora", nas palavras do próprio Schumpeter),

41 Machlup leva ao extremo essa perspectiva - totalmente compatível com a ótica pós-keynesiana ,vale sublinhar - quando afirma : "It shoud hardly be necessay to mention that *all the relevant magnitudes involved* - costs, revenue, profits - *are subjective* , that is, perceived, or fancied by the men whose decisions are to be explained " (cf Machlup : 1946, pp 521-2 , grifos nossos).

seja por intermédio da imitação criativa inerente aos processos de difusão de inovações (cf Someren; e Audretsch e Acs in Scherer e Perelman eds: 1992) 42.

Em quarto lugar, o conceito schumpeteriano de concorrência, por estar desvinculado de qualquer compromisso com normas de natureza estática ou relativas ao equilíbrio geral, remete a uma análise cujo resultado é "aberto", isto é, não determinístico, nem determinável ex-ante. São as estratégias competitivas utilizadas pelas firmas em seu processo de enfretamento no mercado, ou seja, como conquistam e/ou mantêm suas posições e, principalmente, como constroem e renovam seus potenciais competitivos ao longo do tempo, que passam a ocupar um lugar de destaque na análise econômica (cf Best: 1990 cap. 4)43.

Em quinto lugar, na base dessas estratégias, o progresso técnico ocupa uma posição fundamental.

Na visão schumpeteriana, o capitalismo é percebido como um método de transformação econômica cujo desenvolvimento- a dinâmica capitalista- tem origem em fatores internos ao próprio sistema, não se constituindo somente numa adaptação a perturbações de natureza exógena (Schumpeter, 1984, cap. 7)44.

Nessa perspectiva, um fator crucial, como agente propulsor e elemento de causação, destas transformações é o progresso - descontínuo - da tecnologia 45, materializado no surgimento de "novas combinações", onde as inovações tecnológicas tem um peso e uma importância substanciais: São fontes de vantagens competitivas duradouras e, portanto, armas de competição, cuja eficácia em relação a concorrência via preço é como. . . . "um bombardeio comparado a se forçar uma porta" (Schumpeter, 1984, pág. 114. cf no mesmo sentido, Rosenberg, Landau e Mowery eds: 1992 e Foray e Freeman eds: 1993).

---

42 A incompatibilidade total entre essa visão e a neoclassica tornou-se clara para schumpeter nos seus últimos textos .na história da análise economica ele anota que .... a teoria pura do equilíbrio estático é marcada pelo "*princípio da estratégia excluída*" , onde ***não há espaço teórico para o tratamento de ações estratégicas.*** neste sentido, a concorrência neoclássica se transforma na sua antítese, isto é, na não-concorrência. a introdução da concorrência como rivalidade entre as firmas é destrutiva para os fundamentos da teoria do equilíbrio geral, pois impoe a necessidade de trabalhar com hipóteses comportamentais complexas (cf Schumpeter, 1964, vol. 3, pág. 263,e Burlamaqui e Fagundes: 1993 a pp 131-34). Hicks (cf 1987: p 84) também exprime essa mesma percepção:..."o abandono do postulado da competição perfeita ameaça fazer desabar...a maior parte da teoria econômica (neoclássica)" .

43 É neste contexto que ganha sentido a mensagem do autor de que qualquer construção teórica que desconsidere as características essenciais do objeto que se propõe a analisar (no caso, a concorrência , as estratégias competitivas centradas em inovações bem como seus *efeitos*) transforma-se no "hamlet sem o príncipe dinamarquês" (Schumpeter, 1984, pág. 116).

44 Nesse sentido, a ***empresa schumpeteriana*** deve ser concebida como *um agente de transformação* do sistema econômico.Suas diferentes ações estratégicas, no interior do processo competitivo, são os veículos através dos quais se materializam o movimento da, e as mutações na , esfera econômica (cf Best 1990,cap 4 e capítulo 3 adiante, onde o tema é retomado).

45 Para os propósitos desse trabalho, podemos utilizar a definição de Daniel Bell : tecnologia como um exercício da imaginação humana voltado para a transformação da natureza com fins utilitátios;e cujo resultado é a criação de uma segunda natureza, que é superposta à natureza herdada (cf Bell: 1980,cap 1).

A sexta, e última, observação nesse contexto é que não obstante o anterior, isto é, apesar da indicação da crucialidade do progresso técnico, e de sua dinamização pela concorrência, para o desenvolvimento - e instabilização potencial - do sistema capitalista, Schumpeter não construiu uma teoria conectando as dimensões mais gerais do processo competitivo com as características do progresso tecnológico e diversidade organizacional e variedade estratégica encontradas nas empresas (cf Heertje in Hanusch ed: 1988, e Freeman in Heertje e Perelman eds: 1990). Atualmente, grande parte do "projeto de pesquisa neo-schumpeteriano" tem consistido em desenvolver essas linhas de investigação. Os conceitos de paradigmas, trajetórias e, irreversibilidades tecnológicas (path-dependences e lock- in), formas de aprendizado e emulação organizacional estão entre as suas mais importantes contribuições (cf Freeman: 1974, Nelson e Winter: 1982, Dosi: 1984, Heertje ed: 1988; Dosi et alii eds: 1988, Dosi, Gianetti e Toninelli eds: 1992, Nelson ed: 1993, e, Shionoya e Perelman eds: 1994).

Esses temas, entretanto, apesar de ainda pouco trabalhados, vem ganhando atenção crescente nos últimos anos, por parte da tradição schumpeteriana. Sua importância reside no fato de que introjetando elementos - estruturais e institucionais - de regularidade em meio à diversidade e instabilidade potencial do processo competitivo, servem para explicar, em parte, e pelo ângulo das "variáveis schumpeterianas fundamentais", a relação - complexa - entre fatores de instabilidade potencial e padrões efetivos de estabilidade. Ou seja, contribuem para esclarecer uma das dimensões da questão, -formulada como constatação por Keynes na Teoria geral (cf cap. 18: p 173)- de por que a despeito de incorporar importantes elementos de instabilidade (macroeconômica e concorrencial) e, de imprevisibilidade e descontinuidade tecnológica, o sistema não as manifesta abertamente, isto é, não se comporta de forma "caótica".

Um comentário sucinto acerca desses conceitos nos permitirá passar à discussão do terceiro ponto acima referido: a indicação, e o exame, de complementaridades conceituais, e congruência, entre as perspectivas analíticas que partem de Schumpeter e de Keynes.

Paradigmas e trajetórias tecnológicas, aprendizado e emulação organizacional.

Os conceitos de paradigmas e trajetórias tecnológicas nos permitem um bom ponto de acesso a algumas dessas contribuições. Os paradigmas tecnológicos fixam direções para o progresso técnico, a partir de uma base de conhecimento científico, e de rotinas institucionalizadas de procedimentos de investigação e resolução de problemas. Definem trade-offs técnico-econômicos, modos de pensar e, consequentemente, perguntar. As trajetórias tecnológicas representam o seu "refinamento"; são as direções seguidas pelo progresso técnico dentro de um paradigma (cf Dosi: 1984, OCDE: 1992,

Dosi e Nelson: 1994)46. O movimento ao longo de uma trajetória tende a acelerar o progresso do conhecimento pela via da especialização e das possibilidades de aprendizado - de seu caráter cumulativo.

Por outro lado, esse mesmo movimento pode atuar também como antolhos ou barreira à saída, tanto pelas irreversibilidades tecnológicas "subjetivas" - ditadas pelo modo de pensar - e "objetivas" - refletidas na especificidade dos ativos e, do tipo de conhecimento acumulado - quanto pela rigidez comportamental - resistência à mudanças - característico de estruturas institucionalizadas onde, frequentemente, os custos a curto prazo da mudança ultrapassam as expectativas quanto a seus benefícios futuros 47.

A "cristalização" de paradigmas e o desenvolvimento da trajetórias à ele associadas são, portanto, fontes potenciais de regularidades - estruturais e institucionais - que "brotam" em meio à diversidade estratégica e concorrencial. Os conceitos de , difusão de tecnologias, aprendizado via interação e, emulação organizacional ajudam a entender porque48. Quanto ao primeiro, sua importância reside nos retornos crescentes à ele associados. Essa é uma idéia desenvolvida por P. David e B. Arthur, e pode ser condensada na expressão uma tecnologia se torna mais eficiente porque é adotada (cf David: 1985 e, Arthur: 1988, 1989) 49. Sendo isso correto, então, a difusão de tecnologia tende a se converter em um processo cumulativo onde o resultado é a padronização, o que pode ser percebido facilmente como um elemento de constituição de regularidades colado ao desenvolvimento de trajetórias tecnológicas.

Em relação aos mecanismos de aprendizado, sua dimensão de introjeção de regularidades50 se deve basicamente ao "aprendizado via interação". A interatividade diz respeito ao estreitamento de contatos entre produtores e usuários de uma tecnologia, produto, ou serviço (cf Aleen in Dosi et alii eds: 1988, e Imai e Yamazaki in Shionoya e Perelman eds: 1994). Esse tipo de aprendizado combina outros dois, os mais citados na literatura (" learning by doing" e "learning by using") e, reforça o argumento da

---

46 Dosi é a referência "clásica"nesse tema .Devo , entretanto , advertir o leitor que essas definições utilizadas no texto *seguem* a linha proposta por Dosi , mas *não são* reproduções *ipsis literis* das do autor . Trata-se aqui , de uma tentativa de *adaptação criativa* das definições por ele propostas .

47 Não é dificil compreender a *racionalidade* desse tipo de comportamento : em primeiro lugar , os custos são *tangíveis* e , *estão no presente* , enquanto os benefícios *estão no futuro* , isto é , são *expectativas.* Em segundo lugar, há uma imensa gama de situações onde o *peso do passado é tão grande* , que a mudança simplesmente ***não é possível*** ; exceto em ambientes onde há um compromisso permanente com uma filosofia corporativa de ***aprender a aprender*** . Voltaremos a esse ponto no próximo capítulo , no contexto da análise da arquitetura organizacional das empresas japonesas .

48 Esses conceitos serão retomados adiante (capítulos 3 e 4), na medida em que são centrais tanto na interpretação da firma japonesa contemporânea, quanto do meio ambiente onde ela atua.

49 Por outro lado , esse mesmo processo de *desenvolvimento ao longo de uma trajetória* tende a ser - por razões tecnológicas , econômicas e organizacionais - *um processo de estreitamento de opções dentro do qual a empresa fica* ***trancada*** (***locked-in***) , caso no qual a *passagem para uma tecnologia (nova) mais eficiente pode ser "boqueado"*(cf Arthur : 1989) . Os mecanismos capazes de *minimizar* esse *constraint* passam necessáriamente pela forma como se interligam *estratégia e esrutura* dentro das empresas e organizações . Voltaremos ao ponto no contexto da arquitetura organizaciona das empresas japonesas ,nos capítulos 3 , 4 e 5 , adiante .

50 Isso deve ser frisado , porque o aprendizado tem ,óbviamente , uma outra dimensão ,ligada não à padronização, mas, à *diferenciação* : ao acumular conhecimentos , uma organização (ou indivíduo) se torna *mais capacitado a transformar os conhecimentos adquiridos em* ***novos conhecimentos , ou seja , criar*** . A criatividade ,por sua vez , não é certamente um fator de padronização , mas ,o seu inverso . Edith Penrose percebeu com clareza esse aspecto crucial inerente aos processos de aprendizado , e o incorporou na sua *teoria do crescimento da firma* . Voltaremos a ela adiante , na introdução ao terceiro capítulo .

padronização associado à difusão de tecnologias; é um segundo fator de criação de regularidades.

O âmbito de aplicação dessas idéias é, na realidade, mais geral; não se restringe à tecnologias apenas: pode ser levado transplantado para organizações e inovações em geral. Essa constatação nos remete ao conceito de emulação organizacional (cf Someren in Sherer e Perelman eds:1992). Assim como uma tecnologia pode ser absorvida e se difundir, isso também é factível para um modelo organizacional: a estrutura multidivisional característico das empresas norte-americanas, o método taylorista de administração da fábrica, e, mais recentemente, o sistema toyota de produção são exemplos cristalinos dessa proposição; casos exemplares de emulação organizacional, cujos efeitos de padronização de procedimentos compõe uma terceira fonte de introdução de regularidades no sistema econômico.

A análise anterior implica quatro observações: em primeiro lugar todos estes conceitos se aplicam no interior da concorrência shumpeteriana; e fornecem parte da explicação para fatos fundamentais da operação das firmas no tempo, e de sua interação com o contexto onde atuam. Por exemplo: a) a constituição de estruturas de mercado com graus diferenciados de concentração e estabilidade pode ser vista à luz do grau de desenvolvimento do paradigma tecnológico que enforma o progresso técnico em cada setor de atividades, b) a destruição de posições de liderança empresarial pode ser analisada dos pontos de vista da constituição de barreiras à saída dentro de um paradigma tecnológico/organizacional (na medida em que ele tem uma dimensão de antolhos) e, do caráter temporário das barreiras à entrada existentes, na medida em que novas técnicas destroem vantagens de custos e geram novos produtos. (cf Nelson e Winter 1982, partes 4 e 5, e Burlamaqui, 1990 seção 3).

Em segundo lugar, as propriedades da base de conhecimento inerentes à tecnologia empregada pela empresas também condicionam suas possibilidades inovativas: cada estágio tecnológico contém um conjunto restrito de oportunidades para avanços possíveis e rentáveis. As formas pelas quais as firmas aprendem - p&d interno, "learning by doing", " using" e, "interacting"- são cruciais para o grau de cumulatividade que são capazes de armazenar, para a concepção de suas estratégias tecnológicas, e por conseguinte, de sua capacitação para inovar. . (cf Penrose; 1959, Rosenberg, 1982, cap. 6 Dosi, 1988 Fruin: 1994, cap. 1).

Em terceiro lugar, o que resulta da interpretação conjunta das três sub-seções anteriores é que a interação - conflitiva - entre fatores de instabilidade e fontes de regularidade é o elemento central no funcionamento - e na dinâmica - do capitalismo (cf Schumpeter: 1984, caps. 12-14) . Ao identificar elementos em ambos os "campos", a perspectiva schumpeteriana se revela, a nosso juízo, de extrema utilidade para analisá-la.

Por fim, e como o leitor provavelmente já percebeu, estamos, por um lado, a quilômetros da teoria econômica convencional; mas, por outro, e, embora nenhum desses elementos privilegiados por Schumpeter, esteja presente em Keynes, estamos

muito próximos da alternativa conceitual proposta pelo autor da Teoria Geral. Isso nos remete ao terceiro ponto que, acima, nos propusemos a discutir: a existência de uma complementaridade - e compatibilidade - teórica significativa entre essas duas abordagens51. É o que iremos explorar em seguida.

51 Diante do exposto, sugerimos que seja aplicado a Schumpeter, um comentário de Minsky sobre a teoria geral de Keynes: " o aspecto essencial da *Teoria Geral*
... é uma profunda análise de como as forças financeiras ... interagem com a produção e o consumo para determinar o produto, o emprego, e os preços " (Minsky,1986 p). Adaptado à Schumpeter, o comentário seria o seguinte : A abordagem schumpeteriana, neste âmbito, é *uma profunda análise de como as forças financeiras interagem com a atividade empresarial para determinar a introdução de inovações, os lucros, e a dinâmica competitiva*.

1. 4- Pontes conceituais

" Schumpeter and Keynes are compatible, for they both defined the problem of economics as the analysis of a monetary production economy "

(Minsky, 1990).

" Both Shumpeter and Keynes reacted against the received view . . . All in all they may be seen as basically complementary, and should be integrated in a creative way to build up the foundations of a satisfactory theory. . . . . Indeed such an attempt is urgently needed if we want to overcome the limitations of both theories ".

(Vercelli, 1991).

"According to Schumpeter, Keyne's vision was not far removed from his own views"

(Minsky, 1992)

De fato, há uma significativa - e pouco explorada- complementaridade entre o conceito de economia monetária de produção e o universo da concorrência a schumpeteriana (cf Minsky in Scherer e Perelman eds: 1992). Mediações e adaptações são necessárias, mas o resultado é uma fertilização cruzada teóricamente útil, como tentaremos mostrar.

Instabilidades e incertezas

Do ponto de vista dos fatores de instabilização, a incerteza e a fragilidade financeira, que derivam em Keynes e Minsky, do entrelaçamento entre tempo irreversível, decisões cruciais, preferência pela liquidez e, condições de financiamento tem, em Schumpeter, uma contrapartida conceitual. O entrecruzamento entre inovações, crédito e, concorrência, central na teoria schumpeteriana pode ser interpretado por essa mesma ótica. Inovações são por essa ótica, e por definição (fazer algo que nunca foi feito antes. . .) incerteza em estado puro, ou incerteza keynesiana acrescida de imprevisibilidade tecnológica. Nesse sentido, queremos propor a complementaridade entre a "incerteza keynesiana " baseada no entrelaçamento entre moeda e produção e, o que chamaremos de "incerteza schumpeteriana" em cuja raiz estão as relações entre concorrência e inovação.

A "incerteza schumpeteriana " é a contrapartida do processo de destruição criadora. Do ângulo da empresa, envolve o surgimento de concorrentes não antecipados, ameaças aos mercados presentes, e risco de obsolescência parcial, ou mesmo total, dos seus ativos. Do prisma da economia como um todo, resulta da imprevisibilidade dos rumos do progresso técnico e organizacional que, destruíndo indicadores e parâmetros comportamentais, implica a instabilização do perfil, e dos princípios operacionais, dos setores afetados e, frequentemente, do sistema econômico na sua totalidade . Seu impacto na concorrência (a destruição criadora) e o comportamento dos bancos (em relação aos termos de concessão de crédito) compõe , complementando a perspectiva de Keynes, fontes (adicionais) de instabilidade, cujo

reflexo nas expectativas de longo prazo é análogo ao descrito na Teoria Geral: Nas palavras de Schumpeter. . . .

"o investimento de longo prazo em condições de mudança rápida, especialmente sob condições que mudam, ou podem mudar a qualquer momento sob o impacto de novas mercadorias e tecnologias, é como atirar, com baixa visibilidade num alvo móvel, e que se move aos solavancos. " (ibid, p 118, grifo nosso).

A evidência aqui, é que as proposições sobre a instabilidade potencial do sistema e, o seu condicionamento à incerteza são reforçadas, pela integração das duas perspectivas.

Expectativas e "decisão de inovar".

O contexto da concorrência schumpeteriana é também, como o proposto por Keynes, não ergódico. Nele a decisão de inovar é específica da firma e a cumulatividade cognitiva que lhe sucede cria, à semelhança da decisão de investir numa economia monetária de produção, irreversibilidades. A decisão de inovar é, portanto, uma decisão crucial, no sentido de que destrói as condições - os parâmetros - que enformavam seu ponto de partida: cria assimetrias, modifica convenções, implica riscos, e está envolvida em incertezas de natureza diversa (estratégicas, de desenvolvimento de produto, referidas a ameaças competitivas e condições de financiamento) de modo que, sua calculabilidade econômica tende a ser sempre um processo complexo e cercado de imprevisibilidades.

A inovação é, vista por essa ótica, um evento crucial, que implica a impossibilidade de regressar ao estado original e que, produzindo quebras de rotina e afastamento dos comportamentos convencionais, se constitui num elemento disruptivo da estabilidade anterior. Por conta disso, a inovação é também, um agente potencial de introjeção de conflito no sistema econômico e no tecido institucional: inovações introduzem desafios e descontinuidades52, mudança rápida e frequentemente radical, o que leva ao surgimento - e ao cancelamento - de oportunidades de investimento - lucros ou perdas. Seu resultado se traduz em deslocamentos de posições significativos dentro de setores, indústrias, e países.

A natureza da decisão de inovar é, como a da decisão de investir em Keynes, necessariamente especulativa; é uma aposta, que depende das expectativas dos empresários sobre o futuro, as quais se formam a partir de suas avaliações - parte objetivas, parte subjetivas - acerca do potencial das inovações. Sua sistematização requer- como veremos - um ambiente institucional, que permita um mínimo de previsibilidade econômica e confiança em relação ao futuro; e ainda assim, exige animal-spirits por parte das empresas, para impulsionar seu distanciamento do comportamento convencional.

52 ... " some quantas carruagens conseguir; você jamais obterá uma estrada de ferro " (Schumpeter,1984: p 486)
.

Nesse prisma, a decisão de inovar (particularmente a que envolve a incorporação de progresso técnico, e está orientada para a compra - ou o desenvolvimento - de equipamentos e processos produtivos) pode ser concebida, na sua dimensão mais geral, como uma escolha de ativo, e inserida no modelo de escolha de portfólio acima resumido. De fato, o capítulo 17 da Teoria Geral abre, a nosso juízo, espaço teórico para a incorporação, como ativos, das inovações. Do ponto de vista de uma tentativa de integração conceitual, isso significa a absorção das inovações numa teoria geral da decisão de investir em condições de incerteza vis a vis a existência de outras alternativas de alocação de capital. Vejamos isso mais de perto.

Inovações e escolha de portfólios

Como ativos, as inovações contém "propriedades", as quais impõe mediações53. Voltando à expressão a + q - c - r, já apresentada e comentada , vamos utilizá-la para discutir essas propriedades mostrar o seu - possível - impacto nas variáveis relevantes. A primeira dessas propriedades diz respeito à sua especificidade, que é ex-ante, por definição altíssima, o que a priva de mercado futuro - e logo, de preço forward - tornando-a um ativo com significativo grau de iliquidez financeira porque atado a espessas barreiras à saída -o chamado efeito lock-in. O significado disso na expressão anterior é que r é, portanto, alto, e age depressivamente sobre sua taxa própria de juros. A comparação preço spot versus preço forward tem, portanto, um sentido bastante limitado nesse caso, na medida em que este é nocional e completamente subjetivo (não há parâmetros relevantes de comparação). O cerne da questão (ou decisão) tem uma dimensão estratégica bem mais complexa, como indicaremos em seguida.

A segunda propriedade se refere à sua rentabilidade potencial, isto é, seus efeitos sobre q e a. Do ponto de vista schumpeteriano, há uma " lacuna" a ser preenchida no modelo de escolha de ativos proposto por Keynes: essa lacuna é justamente a exclusão da inovação como uma dimensão crucial do processo de investimento e, por conseguinte, do seu impacto nas decisões quanto à composição de portfólio54. Ou seja, do investimento incorporando inovações percebido como destruição criadora e, nesse sentido, como um ativo especial cujo alto grau de especificidade ex-ante pode se

---

53 Para um esforço de compatibilizar inovações tecnológicas com o modelo de portfólio de Keynes orientado na mesma direção que a nossa, ainda que construído de mo do distinto,ver Rocha e Freitas .1993:pp 401-20 .

54 Aqui há uma significativa diferença entre as perspectivas de Keynes e Schumpeter . Estranhamente Keynes, a despeito de toda a ênfase dedicada a incerteza, isto é, à obscuridade do futuro na sua *visão*, não parece tê-la incorporado na *análise* relativa a rentabilidade prospectiva dos investimentos em capital fixo . A percepção, por Keynes, do investimento como um processo *cumulativo* onde unidades novas são **adicionadas** às existentes leva-o a identificar o *progresso da acumulação* com um ***processo de saturação*** (cf Keynes 1983 cap. 3 p 33 e cap.16 e , as observações críticas de Shackle e Minsky *in* 1972 pp 217-19 e 1975, pp 79-80, respectivamente; e nesse mesmo sentido, Burlamaqui : 1989 seção 3 e conclusão).Schumpeter ,aliás, diante dessa visão *estagnacionista,* criticou-a de modo conciso e preciso :" Essa é na verdade- observa - uma descrição verdadeiramente surpreendente do processo econômico....*as adições ao esqueleto produtivo capitalista em regra* ***competem com as peças existentes. Elas destroem a utilidade econômica dessas últimas.*** *Portanto, a tarefa de produzir equipamento nunca é resolvida de uma vez por todas*" (cf 1984; p156, grifo nosso).

Numa outra passagem,dirigindo-se desta vez principalmente a Alvin Hansen, Schumpeter observa :" A conquista do ar pode ser muito mais importante que a conquista da Índia. Não devemos confundir as fronteiras geográficas com as econômicas "(1984, p 154).

transformar em instrumento poderoso de abertura de oportunidades de acumulação e, por essa via, de reconstrução da rentabilidade do capital.

Da ótica da expressão a + q - c - r, seus efeitos - via rentabilidade prospectiva do ativo e posicionamento competitivo da empresa - sobre as expectativas de longo prazo tendem a se refletir de forma intensamente positivamente, tanto em q (pela reconstrução da escassez no seu mercado relevante) quanto em a (dada pela possibilidade apreciação no seu valor de mercado via patenteamento ou registro de marca, por exemplo). O significado disso, para a decisão de "escolha de ativos" é que a atratividade do investimento em capital fixo e ativos de alto grau de especificidade tende a se incrementar, pela sua capacidade de, como inovação, funcionar como um ativo capaz de reproduzir continuamente o "princípio da escassez" e, assim fazendo, incrementar o fluxo esperado de quase-rendas (q), e/ou, apreciar seu valor de mercado (a)[55].

Isso nos leva a terceira "propriedade" da inovação como ativo é a sua dimensão estratégica, vale dizer, sua importância para o posicionamento da firma no processo de concorrência. Se é verdade que a recriação/expansão de lucros permitida pela inovação é a contrapartida do seu impacto sobre a eficiência (produtividade, qualidade e diferenciação) do processo onde está sendo introduzida, e mais ainda, sobre a competitividade do agente que a introduz, também é fato que a construção e sustentação dessa mesma competitividade frequentemente requer tempo e não se materializa em incremento rápido de retornos esperados. A dimensão estratégica da inovação reside justamente no seu impacto esperado sobre a capacidade de competir da firma, uma variável que, na expressão acima é capturada pelo fluxo q - pela expectativa da sua elevação (q)- e/ou pela valorização esperada do ativo numa transação (a).

Se o anterior estiver correto, então, é possível inserir a decisão de inovar no modelo da escolha de ativos de Keynes. Nossa sugestão a esse respeito é que, tal integração reforça bastante as duas perspectivas analíticas, pois articula um conjunto de proposições sobre os fatores propulsores da dinâmica capitalista - e da recomposição permanente da rentabilidade do capital (a contribuição de Schumpeter) com uma teoria geral dos determinantes das decisões empresariais sob incerteza (expressa no modelo de Keynes).

O modelo pode, ao absorver a inovação como ativo - e com isso incorporar diretamente variáveis tecnológicas, estratégicas e concorrenciais - endogeneizar parcialmente os condicionantes das expectativas de longo prazo na base das decisões empresariais. De um ponto de vista Schumpeter-keynesiano, a decisão de investir pode então ser analisada como uma ação inexoravelmente embebida em incerteza, mas positivamente condicionada pelas expectativas tecnológicas e velocidade inovativa vigentes nos setores onde operam as empresas em questão, bem como aqueles por elas percebidos como estratégicamente relevantes para a sua competitividade futura.

Flexibilidade tecnológico-produtiva e liquidez

55 Agradeço a Fernando Carvalho a discussão desse ponto .

Do ponto de vista da competitividade, um atributo fundamental da inovação como ativo reside na sua flexibilidade tecnológico-produtiva, dada por sua disponibilidade de opções de uso, computados os custos de transação do intercâmbio entre elas (cf Vercelli, 1986: pp 159-185, 1991cap. 12). Grosso modo, a flexibilidade de um ativo pode ser medida, nesse sentido, pelo seu potencial de geração de economias de escopo, vale dizer sua capacidade de viabilizar a produção de vários produtos distintos a partir de uma mesma planta, a um custo inferior ao que corresponderia à produção padronizada. Formalmente diz-se que há economias de escopo na produção de dois produtos x e y quando. . .

$$C(Qx, Qy) < C(Qx, 0) + C(0, Qy), \quad Qx > 0, \; Qy > 0.$$

Onde C (Qx, Qy) representa o custo de produzir conjuntamente x e y, e C (Qx, 0) e C (0, Qy) os custos de produzí-los separadamente (cf Willig:1979 pp 345-7). É óbvio então que quanto mais opções -a custos competitivos-proporcionar um ativo, mais flexível ele será. Essa dimensão da inovação pode ser reinterpretada à luz do modelo de escolha de ativos através da constatação de que flexibilidade tecnológico-produtiva é -do ponto de vista estratégico-um análogo a liquidez, e que, por conseguinte, num contexto de incerteza mais flexibilidade produtiva se traduz em maior flexibilidade estratégica definida aqui como a capacidade de modificar, adaptar e aumentar a eficiência operacional e competitiva de uma firma num meio-ambiente de imprevisibilidade concorrencial e surpresa potencial. (cf Vercelli: 1988, pp 10-11).

O grau de flexibilidade estratégica de um ativo irá relacionar-se, portanto, diretamente com o seu potencial para criar economias de escôpo e, assim fazendo, aumentar o leque de opções da empresa e sustentar suas vantagens competitivas ao longo do tempo.

Do ponto de vista da união das perspectivas analíticas de Keynes e Schumpeter, o argumento acima aponta não apenas para o fato de que estamos, óbviamente, lidando com dois conceitos distintos de flexibilidade-liquidez ("financeira" e "produtiva/estratégica") mas também, para a existência de um possível trade-off entre ambos:a ampliação de liquidez financeira pode inibir a aquisição de flexibilidade produtiva (o que naturalmente demanda investimentos em ativos ilíquidos ex-ante) e por consequência, flexibilidade estratégica e posicionamento competitiva. A recíproca é verdadeira. A busca de flexibilidade estratégica como objetivo único pode minar a liquidez financeira da empresa e, por essa via, erodir sua competitividade.

O anterior, por sua vez, cristaliza uma convergência e, permite assinalar uma diferença relevante quanto às decisões empresariais: a convergência é que, a busca tanto a flexibilidade tecnológico-produtiva quanto de liquidez são, ambos, fenômenos ligados à presença de incerteza. São, em uma palavra, efeitos da mesma causa. A diferença reside entre - o que sugerimos chamar de - posturas condicionadas por "incerteza schumpeteriana" vis a vis aquelas governadas por "incerteza keynesiana".

Nossa percepção nesse sentido é que, enquanto essa conduz a estratégias defensivas, normalmente centradas na preferência pela liquidez; aquela, para ser enfrentada com sucesso, envolve típicamente uma postura agressiva por parte da empresa, que tende a conduzí-la para um comportamento de preferência pela expansão (cf Odagiri:1992, e capítulo 3 adiante, para uma aplicação do conceito às estratégias empresariais japonesas). Não são posturas antinômicas, mas dimensões distintas, porém complementares, das estratégias empresariais, que essa convergência conceitual Schumpeter-keynesiana permite incorporar 56.

Investimento e finanças

Do prisma das relações de causalidade fundamentais ambas as perspectivas convergem, no sentido de que são, nas palavras de Minsky, "investment oriented theories"(1990: p 54) onde a causalidade vai do investimento para a poupança, a renda, o volume de emprego e, os lucros; e, onde o entrelaçamento entre finanças e produção desempenha um papel fundamental (cf Minsky:1990 pp 51-60). Nesse sentido, queremos assinalar que, a presença de crédito e bancos introduz na teoria de Schumpeter, diversas possibilidades relativas à instabilização financeira potencial do sistema economico- quase todas desenvolvidas por Minsky - uma das quais é, justamente, a não-neutralidade da moeda sublinhada por Keynes e pela teoria pós-keynesiana.

Os dois autores são, do ponto de vista da teoria monetária, "crediticistas" - por contraste a monetaristas - no sentido que, para ambos, a variável fundamental a afetar o comportamento do sistema, do ponto de vista do impacto das finanças sobre a performance macroeconômica, é o crédito bancário, e não o estoque de moeda em poder do público (cf Earley in Dymsky e Pollin eds: 1994). Os bancos são, em ambas as teorias, instituições cruciais que podem tanto reagir passivamente em relação à estrutura produtiva, como co-determinar, via gerenciamento estratégicamente orientado do seu porffólio (isto é, sintonizado com a elevação da produtividade industrial), o incremento da competitividade sistêmica (cf Zysman:1983 para o desenvolvimento empírico desse argumento) 57.

Bancos, como qualquer agente econômico, também tem seu comportamento definido na base da incerteza e, como agentes inseridos no mais volátil dos mercados do capitalismo, podem assumir repentinamente estratégias hiper-defensivas, guiadas pela preferência pela liquidez- diante de uma contração no estado de confiança- mas podem também assumir comportamentos agressivos de escora aos animal spirits 58. Logo, suas

56 Isso é válido sobretudo, cabe observar ,*para inovações radicais* ; mas como por um lado a fronteira entre estas e as incrementais é , frequentemente, pouco precisa e delimitada ex-post, e por outro, o que aparece como uma inovação incremental para o *sistema* pode perfeitamente ser para a *empresa* , uma inovação radical(cf Imai & Yamazaki: 1994 a respeito para o caso da robótica no Japão) ,não cremos que uma separação conceitual muito rígida entre uma e outra, no que concerne a essa dimensão seja adequada.

57 A afinidade entre Schumpeter , Keynes e , Minsky é claramente perceptível nesse terreno .Nas palavras de Earley : "No doubt it was Schumpeter , along with Keynes , who stimulated Minsky to develop his *Wall Street* view of monetary economics, which is thoroughly creditist "(cf 1994 : p 338). Em Schumpeter ,como já sublinhamos, o *animal-spirit* do banco é um requisito fundamental para a viabilização de investimentos incorporando inovações.

58 Na realidade, a interpretação schumpeteriana a esse respeito é predominantemente organizacional: o resultado concreto do comportamento dos bancos é uma variável institucionalmente condicionada,cujo efeito

políticas de gerenciamento de ativos e passivos influem decisivamente na determinação da taxa de juros e da magnitude do crédito privado, afetando as variáveis reais da economia-o investimento, e os níveis de emprego e produção, mesmo no curto período(via financiamento de "working capital"). Bancos, crédito e a capacidade financeira das corporações são, portanto, elementos fundamentais na sustentação da competitividade e, na definição da estrutura produtiva futura da economia .

Regularidades

Do ponto de vista dos elementos de ordenação do sistema econômico, a complementaridade entre as duas perspectivas é também significativa: Keynes destacava, como elementos de explicação para o seu paradoxo, da "instabilidade potencial versus estabilidade efetiva ", enunciado no capítulo 18 da Teoria Geral, fundamentalmente, "elementos psicológicos" (propensão a consumir, baixa elasticidade do investimento à variações nas taxas de juros e, nas expectativas de rendimento futuro; e, baixa elasticidade dos salários nominais à variações no volume de emprego), convenções (comportamento convencional e estado de confiança) e, contratos. A tradição pós-keynesiana enfatiza os contratos (cf Davidson: 1972, Kregel: 1980, Carvalho: 1992) e, em menor escala, instituições (cf Hodgson in Lawson e pesaram eds: 1985 e, Minsky: 1986).

Schumpeter, por sua vez, embora tenha sempre percebido a importância das instituições no funcionamento - e para a estabilidade - do capitalismo tornou-se um institucionalista de fato, apenas nos últimos anos da sua carreira (cf Swedberg: 1991, cap. 5 e Schumpeter in Swedberg ed: caps. 8-12) e, na realidade não sistematizou nenhuma reflexão a esse respeito59. Na perspectiva neo-schumpeteriana, pelo contrário, diversos elementos de natureza estrutural e institucional são referidos, e explorados, como fontes de regularidades (cf nossa sucinta recuperação a esse respeito). Os paradigmas e trajetórias tecnológicas, em particular, são formas de comportamento convencional na área do progresso técnico, e, portanto, como já anotamos fontes potenciais de regularidades; a emulação organizacional é um mecanismo de adoção de novas convenções (cf Boyer e Orléan in Orléan ed: 1994), sendo ambos complementados por arranjos institucionais que Schumpeter denominava camada protetoras e práticas monopolistas, ambas típicas de estruturas de mercado oligopolizadas (cf capítulo 2 infra, seção 2. 4 para um desenvolvimento desse ponto)60. São todos, nessa ótica, elementos de estabilização do sistema econômico.

---

final depende da sua articulação com o sistema produtivo, e do framework público-privado onde ambos estão inseridos(cf Schumpeter,1939: cap 15, pte e & 1984 caps 17 e 28).A visão de Keynes sobre o o seu papel estratégico para o funcionamento das economias capitalistas é enfatizada,como já referimos, em trabalhos anteriores à *Teoria Geral*, e posteriormente, nos artigos de 1937, referentes aos debates com Olhin. O elemento chave é que as decisões de investir - e mesmo as de produzir - dependem da prévia obtenção de crédito junto ao sistema bancário.

59 Na realidade , nenhum dos dois discutiu , de forma mais detida , a ***relação entre instituições e ordem***.Essa é uma lacuna a ser preenchida.O ponto é crucial,e será retomado no próximo capítulo .

60

Possibilidades de conflito e soluções institucionais

As duas abordagens apresentam um outro elemento em comum: a ênfase no conflito, ao invés da harmonia. Na "economia monetária de produção", há um conflito potencial entre preferência pela liquidez e volumes de renda e emprego criados a cada período de produção, e um conflito latente entre valorização de riqueza acumulada no passado e criação de ativos rentáveis no futuro. Na "concorrência schumpeteriana" , essa mesma situação se explicita - ainda que em sentido contrário61- através das inovações. Seus efeitos desafiam interesses estabelecidos, através do sucateamento de equipamentos e da destruição de empregos. As inovações criam um conflito genérico entre velho e novo, cuja administração não se dá harmonicamente via ação do mercado. Aqui há uma convergência, de caráter normativo, entre as duas perspectivas: a percepção do conflito como traço endêmico ao sistema as remete - ambas - para proposições normativas de natureza institucional.

A perspectiva pós-keynesiana propõe uma ampla reforma institucional do capitalismo, consubstanciada fundamentalmente, em uma nova relação entre público e privado62(cf Minsky: 1975: cap. 9, 1981-2: pp 49-57, , 1986: parte 5, Davidson; 1992, caps. 11-13, Dymski e Pollin:1994). O próprio Keynes teve, em diversas ocasiões, e como participante de vários eventos cruciais (Versalhes, "1929", Bretton-Woods), a oportunidade de propôr medidas que, se implementadas na sua totalidade, trariam uma nova institucionalidade para o capitalismo. Seu livro Consequências Econômicas da Paz e, o capítulo 24 da Teoria Geral, são emblemáticos a esse respeito (cf Keynes: 1919, e 1983, cap. 24, Skidelsky: 1983, caps. 15 e 16, e 1992, caps. 13-16, Moogridge: 1992, caps. 26-29).

A tradição schumpeteriana, bem menos orientada para essa direção até muito recentemente vem, nos últimos anos, articulando suas primeiras proposições (cf Jackson

---

"...dessa forma [em condições de mudança rápida e contínua, escreve Schumpeter] passa a ser necessário recorrer a artifícios protetores como patentes, segredos temporários.... ....ou em alguns casos, contratos de longo prazo assinados por antecipação....esses artifícios que a maior parte dos economistas aceita como elementos normais da gerência racional, são apenas casos especiais de uma classe muito maior , que compreende muitos outros, e que a maioria dos economistas condena.... "(Schumpeter: 1984, p 118).

61 Na visão de Keynes, como vimos, a riqueza acumulada no passado *asfixia - via saturação* - a criação de ativos rentáveis no presente .A concorrência schumpeteriana põe em relevo o fato de os ativos novos *cancelam a rentabilidade dos antigos e reconstroem permanentemente a "escassez", "oxigenando" dessa forma a rentabilidade das inversões.*

62 Minsky resume o conteúdo básico dessas proposições na seguinte declaração : " Thus , decentralized markets are useful social instruments once it is recognized that potentially disruptive results have to be avoided by apt interventions and regulations "(cf 1981-2 , p 55) . Veremos adiante - capítulos 4 e 5 - que a análise da arquitetura institucional e da formulação de política industrial no Japão confirma inteiramente essa "lição" keynesiana .

in Hanusch ed: 1988, e Green:1993, Hultén: 1994)63. O fato é curioso, na medida em que o próprio Schumpeter desde -pelo menos -1918, se dedicava a pensar sobre a relação entre Estado e economia 64, e participou ativamente dos debates sobre política econômica na Alemanha e na Austria entre 1917 e 1931 (cf seu longo ensaio "The Crisis of the Tax State [1918], reproduzido em Swedberg ed: 1991, e Stopler: 1994, caps 14-25)65 e, publicou, nos anos vinte, uma análise explicitamente institucionalista sobre a instabilidade do capitalismo (retomada em 1942), em cujo centro estava a separação entre sistema econômico e ordem institucional (cf 1928, reproduzida em Clemence ed: 1951).

De fato, vamos propor aqui e demonstrar na abertura do capítulo 5, há em Schumpeter toda uma rationale, implícita na realidade e, construída a partir de elementos institucionais, orientada para a justificativa da ação do estado na formulação e implementação de política industrial.

- resultado do entrecruzamento dessas duas perspectivas teóricas é uma alternativa conceitual cuja fertilidade interpretativa tentaremos mostrar ao longo desse trabalho, e que pode ser sumarizada nas seguintes proposições:

- O capitalismo é um processo evolutivo, onde o " movimento" e, a mudança - e não o repouso - são os fatos mais relevantes, e mais carentes de investigação.

- A concorrência é o motor dessa mudança.

- As inovações - ou aplicações de novas idéias à esfera econômica - são as principais fontes

de alimentação desse motor, isto é, as armas da concorrência, e, portanto, o principal componente das estratégias empresariais.

- A tecnologia, concebida como um oceano não mapeado de possibilidades econômicas,

é a base mais sólida a partir da qual as empresas constroem suas vantagens competitivas.

- Inovações e progresso técnico revolucionam periodicamente a economia capitalista e

trazem consigo, simultaneamente, progresso e conflito - conflito entre o velho e o novo -

---

63 Note o leitor que , aqui , trata-se , fundamentalmente ,da discussão sobre a ***interseção entre política econômica e reformas institucionais*** , onde os neo-schumpeterianos tem intervido muito pouco , ao contrário da ***conexão entre instituições e regularidades*** , onde sua contribuição é importante .

64 Esse ponto será retomado , e explorado , no capítulo 5 adiante : seção 5.2

65 É fato conhecido que , Schumpeter foi ministro das finanças na Austria *social-democrata* [1919] , membro da comissão de socialização na Alemanha weimariana [no mesmo ano] e, presidiu o *Biederman Bank* [1920-24] (cf Lorring Allen : 1991, vol 1 ,caps 9-10 , e Stopler : 1994 , caps 14-21).

configurando um processo contínuo de criação e destruição.

- A cadeia causal na operação do sistema é caracterizada pela primazia das decisões empresariais e o gasto determina a renda a cada período de produção, sendo por sua vez determinado por expectativas e preferência pela liquidez dos agentes vis a vis condições de financiamento vigentes na economia.

- Expectativas construídas sob incerteza são sujeitas ao desapontamento e, instáveis.

- A instabilidade - que se manifesta através de flutuações na atividade econômica, desemprego, mudança estrutural e, eventualmente, em severas recessões é, portanto, uma possibilidade sempre presente na operação do sistema econômico.

- O funcionamento da economia não é produto da operação de leis mecânicas, nem

- resultado linear de escolhas individuais, mas a consequência, geralmente não

pretendida e não antecipada, de ações perpetradas no presente, sob a dupla pressão de

um passado irrevogável e um futuro desconhecido.

Do anterior, e para concluir: numa economia monetária de produção funcionando em um contexto de destruição criadora, a ordem tem que ser construída, e sua matéria prima são contratos, organizações, instituições e, mecanismos de coordenação capazes de filtrar do mercado sua instabilidade endêmica. Do ponto de vista da discussão anterior, essa conclusão contém uma dimensão keynesiana, e uma dimensão schumpeteriana. . A primeira se refere aos elementos de coordenação, no tempo, das decisões dos agentes, visando redução de incerteza e "construção" de expectativas de longo prazo convergentes. A segunda está diretamente ligada às atividades voltadas para elevação de competitividade e intervenção seletiva, que podemos chamar, em linguagem schumpeteriana, de administração da destruição criadora no âmbito da concorrência e da incerteza tecnológica.

Ambas convergem na sua natureza eminentemente sócio-institucional, o que nos leva a próxima etapa da nossa argumentação: os fatores de integração econômica e coesão social e sua institucionalização como elementos imprescindíveis 66 na construção da ordem, e na manutenção da estabilidade, no sistema econômico. Do ponto de vista conceitual, essa discussão requer um segundo cruzamento: entre perspectiva Shumpeter-keynesiana, que esboçamos acima, e a, chamada, "nova sociologia econômica" em cuja origem estão as idéias de Karl Polanyi. É esse, o objeto do próximo capítulo.

66 Condições necessárias ,ainda que não suficientes ,como veremos.

Capitalismo Organizado no Japão:
Uma interpretação a partir de Schumpeter, Keynes e Polanyi

Leonardo Burlamaqui

Parte 1: Instabilidade e instituições 1

Cap. 2- A estabilidade socialmente construída..... 57

2.1- Introdução : sociologia econômica - a recuperação de um diálogo 57

2.2- Reciprocidade e redistribuição como fatores de integração sócio-econômica..... 63

- a tese histórica de Polanyi e seus problemas
- inovações conceituais
- implicações teóricas

2.3- Instituições e isomorfismo institucional..... 79

- uma nota sobre a *"nova sociologia econômica"* *vis a vis* *a "nova economia institucional"*
- incerteza e complexidade ambiental: instituições como resultado
- instituições, estabilidade e eficiência : relações complexas
- instituições, estabilidade e eficiência : isomorfismo e congruência institucional

2.4- Capitalismo corporativo, neocorporativismo e coerência institucionalmente construída: capitalismo organizado 96

- capitalismo corporativo, estabilidade e eficiência
- neocorporativismo : relações sociais de produção *cooperativas*
- capitalismo organizado

Capítulo 2 - A estabilidade socialmente construída

> *" My point is that you need all three elements of the social system for the economic system to work: the element of communication, such as codes symbols, and understanding; the element of shared social norms. . . and thirdly, the existing institutions for enforcement, which themselves operate outside the market system and are needed for enforcement purposes"*
>
> *(K. Arrow, 1990)*

2. 1- Introdução: sociologia econômica - a recuperação de um diálogo.

A perspectiva liberal, de Adam Smith a Milton Friedman, assume, na teoria econômica, como seus axiomas matriciais, a presença de um agente maximizador chamado *homem econômico racional, e,* a existência de mecanismos de operação que configuram uma *tendência em direção ao equilíbrio.* A esfera econômica é analisada como um sistema dotado de lógica própria, *auto-regulável,* e, portanto, *autônomo* relativamente a outras esferas da sociedade. Aceitos esses axiomas, e suas implicações, está criada a possibilidade analítica de separar a compreensão do funcionamento da esfera econômica de suas articulações com as demais, ou o seu condicionamento pela estrutura social onde está inserida (cf Swedberg: 1990, Block:1990, cap.2 e, Holton:1992 caps. 3 e 4)[1].

---

1 As palavras de Arrow ,acerca da relação entre o funcionamento da economia e o contexto social , ***não*** se aplicam,nem remotamente,ao seu modelo de equilíbrio geral (cf Arrow e Hahn: 1971).Alí ,a importância dessas interações está excluída *a priori* .Profundo conhecedor dos limites do equilíbrio geral para explicar efetivamente a operação das economias *no tempo*-mais precisamente,do seu caráter normativo- Arrow nunca cometeu o equívoco de aplicá-lo diretamente.Pelo contrário,sua atitude do ponto de vista metodológico é sempre a de tomar o modelo de equilíbrio como um indicador *da distância os fatos econômicos como eles são,e como deveriam ser para que o modelo pudesse ter alguma utilidade.* Esse "equilibrio"intelectual é certamente uma das características que contribuem para que Arrow seja, merecidamente, considerado como um dos maiores economistas deste século .

Essa estratégia intelectual permitiu *duas* "conquistas" certamente fundamentais tanto para a consolidação do respeito pela economia como disciplina, como do seu prestígio acadêmico. A *primeira* foi o estabelecimento de um arcabouço teórico-conceitual constituído de generalizações supostamente capazes de aplicação indiscriminada (isto é, de modo atemporal e ahistórico): seu passaporte para o status de ciência. A *segunda,* a possibilidade de *deduzir a ordem econômica como uma propriedade inerente à sua lógica de funcionamento* - a "mão invisível do mercado" operando via sistema de preços é a metáfora mais sintética dessa proposição. A ordem é, portanto, concebida como endógena, flui espontâneamente do comportamento maximizador de agentes munidos de informação e escolhendo racionalmente. ***A ordem é endógena e estabilizante; a desordem, exógena, e resultado das interferências de fatores não econômicos na lógica econômica*** [2].

A partir dessa perspectiva, a teoria econômica construiu para si uma relação hierárquica de superioridade frente às demais áreas de investigação social[3]. A proposição de Pareto de que a economia como ciência estaria comprometida apenas com o comportamento racional enquanto a sociologia se encarregaria basicamente de comportamentos irracionais é uma decorrência do anterior. O ponto foi condensado com precisão pela, conhecida, declaração de J. Duesenberry de que. . . . "*economics is all about how people make choices; sociology is about how they don`t have any choices to make*" (1960:p 233). A economia seria então a ciência da escolha racional enquanto ação afirmativa e ordenada, e a sociologia, a investigação da ausência desses elementos (cf Swedberg: 1990, introdução).

O que ressalta do anterior é que a metodologia da qual se utilizou a teoria econômica convencional, e que lhe trouxe grande reconhecimento intelectual e o status de ciência,

---

2 Segundo Elster , ***ordem*** pode ser *definida* de duas formas : como *padrões de comportamento estáveis ,regulares e previsíveis ;* e , como *comportamento cooperativo* (cf Elster : 1989 ,pp 1-2) .Discordamos dessa *equivalência conceitual. Na sua base , está a* ***confusão*** entre uma *definição de fato* (a primeira) e um *tipo de comportamento* (a segunda). Nossa proposição nesse sentido , e que tentaremos evidenciar ao longo da trabalho é que ***a primeira definição é resultado da existência do comportamento enunciado na segunda*** .

3 Albert Hirschman, um indiscutível pioneiro,e ,advogado brilhante, da retomada de uma perspectiva interdisciplinar nas ciências sociais,e particularmente interessado em ... "mostrar a cientistas políticos a utilidade de conceitos econômicos, e *a economistas a utilidade de conceitos políticos*" (cf 1970: pp 28-9 , grifo do autor).

implicava uma desconsideração tanto do contexto social dentro do qual se desenvolve a atividade econômica, quanto do papel das instituições na sua operação (cf North:1990 cap. 3, Granovetter:1992). A "espontaneidade da ordem econômica" é, desse ponto de vista, não uma característica do objeto a ser interpretado, mas uma imposição metodológica ditada pela perspectiva econômica liberal.

Esse axioma será frontalmente questionado, dentro do próprio terreno da teoria econômica, pela perspectiva Schumpeter-keynesiana. Enfatizando, como vimos, o conflito, as fontes de instabilidade e a inerência das flutuações na atividade econômica - e sublinhando seu caráter endógeno -ela na realidade *inverte* a proposição presente no paradigma liberal, tanto na sua vertente clássica, quanto *a fortiori* na neoclássica: ***a ordem no sistema econômico é não natural; não pode ser pressuposta; tem que ser explicada***.

Apontando para convenções, arranjos institucionais e para o contexto social que envolve e escora as atividades econômicas -ou seja, justamente aqueles elementos excluídos da análise nas interpretações liberal e neoclássica -como *originadores* da ordem, *Keynes e Schumpeter apontam na direção de uma recuperação do diálogo entre economia e sociologia*, e particularmente, para a reconstrução de um campo de conhecimento *abortado* no passado: *o da sociologia econômica*. (cf Hodgson *in* Lawson e Pesaram eds: 1985 - no que se refere a Keynes; e - quanto à Schumpeter- Swedberg: 1987, Swedbreg ed: 1991, introdução e Swedberg 1991, cap 5).

Presente nas origens da "ciência social", em Marx, J. Stuart Mill, Durkheim, Weber e Veblen mas, eclipsada tanto pelo progressivo auto-isolamento da teoria econômica acima referido, quanto pela resignação da sociologia com a divisão do trabalho então estabelecida, que implicava a sua exclusão do tratamento de temas "econômicos"; ***a sociologia econômica trata justamente dos mecanismos através dos quais interagem, e se articulam, processos econômicos e estrutura social*** (cf Hodgson: 1993; Granovetter e Swedberg: eds 1992 introdução).

O *argumento desse capítulo* é o de que a, chamada, "nova sociologia econômica"(cf Swedberg: 1987; Granovetter e Swedberg eds:1992), *que tem na sua base idéias-chave de Karl Polanyi, e* cujas proposições centrais definiremos em seguida é um complemento indispensável à perspectiva Shumpeter-keynesiana quando se trata de discutir a "questão da ordem". Colocada - de modo genérico - originalmente por Hobbes [4], ela será reformulada, para o capitalismo, pelo próprio Keynes (entre outros), na sua constatação/indagação de que. . . . . embora esteja sujeito a flutuações severas nos níveis de produção e emprego, o sistema capitalista não é " violentamente instável" (cf Keynes: 1983 cap. 18).

Embasada pelas obras de Polanyi, Durkheim, Weber, e Commons; utilizando proposições de Schumpeter, Arrow [5], e Hirschman, *e* comprometida com a convicção weberiana de que a separação radical entre os enfoques econômico e sociológico foi deletéria para ambos, a "nova sociologia econômica", procura reconstruir sua interseção. Os pioneiros, nessa tentativa de reconstrução, são Harrison White, Arthur Stinchombe, Mark Granovetter, Randall Collins, Paul DiMaggio, Walter Powell e Amitai Etzioni(cf White: 1981, Stinchombe:1983, 1990; Granovetter:1985; Collins:1986, Etzioni: 1988; Friedland e Robertson eds:1990; Zuckin e Dimaggio eds: 1990, Etzioni e Lawrence eds: 1991, Powell e DiMaggio eds 1991).

---

4 Mark Granovetter inicia o seu ensaio de 1985 , cujas proposições fundamentais iremos explorar em seguida,justamente através dessa *questão hobbesiana* . Não iremos aqui ,acessar essa discussão pelo ângulo da teoria política . No seu *domínio* , a questão é sabidamente clássica e o debate a seu respeito , acalorado (cf a respeito Strauss : 1971, Mc Person : ,Bobbio Elster: 1989 e , Buchanan : 1986).

5 É necessário abrir aqui um parênteses para , mais uma vez , render homenagem a esse surpreendente *pensador* que é Kenneth Arrow . Paralelamente à sua "carreira ortodoxa" , dentro da qual é ,provavelmente , o mais talentoso teórico do "equilíbrio geral ", Arrow vem construíndo uma "segunda carreira",de onde fluem idéias brilhantes e proposições extremamente úteis para a chamada *heterodoxia teórica* .O exemplo mais sublinhado disso é o seu artigo "clássico" (de 1962 **!**) *The economic implications of learning by doing* , onde todo um campo de reflexão - hoje tão explorado - sobre as relações entre progresso técnico , aprendizado e , eficiência já está delineado .Um outro exemplo desta mesma fertilidade intelectual , e mais afim ao nosso objeto nessa seção , aparece nas suas conferências de 1970-71 (as *Fels lectures*) publicadas em 1974 com o título *The limits of Organizations* . Alí , Arrow ,novamente , antecipa todo um campo de discussão - desta feita na sociologia econômica - ao indicar a importância de fatores não econômicos , como *confiança* por exemplo , para a *eficiência do sistema econômico*(cf Arrow : 1974 pp 23-4) e , em simultâneo , avança os argumentos básicos cuja incorporação por Oliver Williamson o tornariam reconhecido como o "pai" de toda uma linha de interpretação - a qual faremos referência adiante ,nesse capítulo (cf Arrow : 1974 , cap 3) .

Recentemente, Richard Swedberg e Robert Holton tem trabalhado, intensamente, nesse campo, para esclarecer diferenças de enfoque e apontar possibilidades de compatibilização, num esforço competente de *re*organizar a disciplina como campo de conhecimento e, como fonte de proposições (cf Swedberg: 1987 e 1990, Granovetter e Swedberg eds:1992, e Holton e Turner: 1989, e Holton:1992)

As idéias centrais das quais parte a nova sociologia econômica são as seguintes: a) ***sendo a ação econômica uma dimensão da ação social, ela é, portanto, socialmente situada, isto é embebida pelo contexto social onde ocorre,*** b) ***as instituições econômicas são construções sociais .*** São duas proposições cujas implicações são profundas e, tem enorme importância para a nossa discussão. Em *primeiro* lugar, implicam que as decisões relativas a *objetivos* econômicos não são, em regra, orientadas por *critérios exclusivamente econômicos* . Pela ótica da sociologia econômica, ao contrário, essas decisões se mesclam com parâmetros não econômicos tais como legitimação, reconhecimento social, obtenção de poder e condicionamento cultural. ***Isso, por sua vez coloca em questão o axioma da existência de uma racionalidade econômica "pura"***. A racionalidade exercitada pelos agentes nos seus processos de tomada de decisão é, nessa perspectiva ***não só restringida*** ("bounded". cf Simon: 1982 e 1987 *in* Eatwell, Milgate, e Newman eds.; e Keynes:*CWJMK* viii) pela incerteza, limites cognitivos e de sua capacidade de processamento de informação ***mas, também delimitada pela estrutura social e por elementos simbólicos*** (cf Etzioni:1988, parte 2 e parte 3, cap. 11).

Em *segundo* lugar, a proposição de que a ação econômica é sócio-culturalmente estruturada implica que ***ela não pode ser explicada simplesmente como resultando de escolhas individuais.*** Está *sempre* embebida em *mecanismos de interação regular entre indivíduos e grupos em cuja base estão relações pessoais, as quais por sua vez se escoram em códigos de conduta implícitos (convenções); e explícitos (organizações e instituições), isto é:* ***networks***. ***Intoduzir a estrutura social e os padrões de interação entre os agentes como elementos constitutivos das suas ações e decisões implica, por sua vez, necessariamente a***

relativização do individualismo metodológico que embasa todo o arcabouço analítico do liberalismo econômico*.*

Em *terceiro* lugar, a percepção de que as instituições econômicas *não são unidimensionalmente determinadas*, isto é, não surgem *apenas* como *respostas racionais e eficientes* para problemas econômicos, ***impõe uma ampliação do quadro de referência conceitual: a incorporação de elementos tais como herança histórica*** *(path-dependences)*, ***obscuridade do futuro*** *(incerteza)*, ***especificidades do contexto social e acidentes de percurso torna-se obrigatória.*** A variável econômica é, nessa aproximação, *um dos* inputs e a eficiência econômica *um entre os possíveis* outputs (cf Granovetter *in* Etzioni e Lawrence eds, e North:1990, cap. 11).

Instituições são nessa ótica, como veremos, não só *resultados como também, e de forma significativa,* ***causas***. Nessa perspectiva, *os mesmos* problemas econômicos e tecnológicos podem ter soluções bastante diferenciadas, na medida em que variarem a estrutura social onde estão inseridos, sua história institucional, e o padrão de ação coletiva a elas associado (cf Granovetter *in* Friedland e Robertson eds, 1990:p 106)[6].

As concepções de ***ação econômica embebida*** e de ***instituições econômicas como construções sociais*** introduzem (ou recuperam) uma nova dimensão na análise econômica: ***Sua incorporação tem o efeito de uma ruptura de paradigma, pois permite a*** **formulação de novas perguntas,** ***como por exemplo sobre a relação entre cultura econômica e eficiência produtiva, e entre arquitetura institucional e performance econômica.*** São questões virtualmente ignoradas pela teoria econômica convencional, mas presentes nos "clássicos" da sociologia econômica e, em particular, na herança conceitual deixada por um, relativamente, pouco celebrado autor: Karl Polanyi.

6 Esse ponto será retomado , e exemplificado ,adiante ; na seção 2.3 .

2. 2- Reciprocidade e redistribuição como sistemas de integração sócio-econômica.

" The congenial weakness of nineteenth society was not that it was industrial, but that it was a market society" (Polanyi, 1944)

A obra de Polanyi se destaca -no contexto da nossa discussão- tanto pela sua *crítica radical à totalidade do paradigma clássico-neoclássico* (a "falácia economicista" nas suas próprias palavras)[7] quanto *pelos pontos de contato que permite estabelecer em relação à perspectiva Shumpeter-keynesiana*. Na visão do autor, o advento da Revolução industrial na Inglaterra significou tanto um. . . . . "progresso miraculoso nos instrumentos de produção " quanto. . . . . uma "catastrófica desarticulação nas vidas das pessoas comuns" (cf Polanyi:1980, p 51). Na esteira dessa transformação estava o projeto de consolidação de uma *sociedade de mercado* isto é, uma sociedade totalmente mercantilizada, governada pela lógica da economia, e esta, pelo princípio do mercado(Para uma discussão dos vários campos, nas ciências sociais, nos quais é possível utilizar *insights* de Polanyi, ver Kari Polanyi-Levitt ed:1990).

Este conjunto de acontecimentos, longe de ter sido uma evolução natural do desenvolvimento da "propensão dos seres humanos à barganha e ao intercâmbio" postulada por Smith foi, na interpretação polanyiana, o produto de uma intervenção deliberada de forças políticas-do Estado em particular- em nome de um novo paradigma intelectual: o liberalismo (cf Polanyi:1980 parte 2, e Block e Somers:1985 pp 52-55). Seu principal argumento nesse sentido é a antítese do liberal: Polanyi afirma que. . .

". . . a ***idéia*** de um mercado auto-regulável implicava numa rematada utopia. Uma tal instituição não poderia existir em qualquer tempo sem aniquilar a substância humana

[7] Crítica essa que , como veremos em seguida , não está ,ela própria , isenta de críticas , a despeito de oferecer importantes *insights* para a incorporação da dimensão institucional na análise econômica .

e natural da sociedade; ela teria destruído fisicamente o homem e transformado seu ambiente num deserto " (1980:p 23, grifo nosso).

Essa afirmação escora-se na concepção de *economia como processo instituído* do autor, isto é, da subordinação da atividade econômica ao contexto social onde ela se dá. Desse ponto de vista, o projeto de uma economia *autonomizada* da estrutura social, e operando como um sistema auto-regulável de mercados aparece como uma *grande transformação* cujo impacto sobre ambas pode ser resumido em duas palavras: ***desorganização e instabilização***. (cf Polanyi: 1980, caps. 3-10, e Martinelli: 1986, cap. 4).

Na base da análise de Polanyi está uma idéia já exposta por Marx, mas reinterpretada de forma original - e radical: *de que a imposição à sociedade da lógica do mercado - produtivista e exclusivamente voltada para a eficiência- implicava a desestruturação desta, com efeitos igualmente desestabilizadores sobre suas relações econômicas*. Sua idéia-chave é de que na transformação em mercadorias da natureza e dos seres humanos, e na submissão das relações econômicas internacionais-dos fluxos monetários e financeiros entre as nações-ao mecanismo, impessoal e supostamente automático, do padrão-ouro estava a gênese de um processo de instabilidade econômica e esgarçamento do tecido social (cf Polanyi, 1980 cap. 6).

Esse triplo desenraizamento apontado pelo autor, apelidado de "criação de mercadorias fictícias" (terra, trabalho e dinheiro)[8], e sua exposição às leis da oferta e demanda, são vistos como a *causa causans* da instabilidade endêmica a uma economia de mercado. Aqui, vale um comentário: *a conexão entre o binômio predominância da lógica do mercado/capitalismo atomizado e disperso* ***e*** *instabilidade é, portanto, um elo de ligação entre*

[8] No caso do dinheiro, a proposição de Polanyi demanda um reparo. Não se trata propriamente de sua mercantilização, dado que o uso generalizado de moeda para transações já é *per se* um índice do grau de mercantilização de uma economia ,ainda que isso não necessariamente se equacione à imposição da lógica do mercado ao sistema econômico. O conceito-chave deveria ser ,na nossa interpretação, o da ***exogeneização completa da sua oferta via padrão-ouro*** ,isto é ,a desvinculação total da sua administração , dos mecanismos de política econômica (monetária ,fiscal e cambial) operados pelos Tesouros nacionais e respectivos bancos centrais.

as análises de Polanyi, Keynes e Schumpeter. A percepção, por Polanyi, das idéias como forças históricas - isto é, da existência de um projeto na base de um processo - aproximam-no de Keynes (e Weber). ***A interpenetração entre contexto social, instituições, e estabilidade é, como veremos, o resultado mais significativo da alternativa teórico-conceitual que propõe.***

A "tese histórica" de Polanyi e seus problemas

Não obstante o anterior, a *interpretação da história* formulada por Polanyi, *dificulta, mais do que facilita, a aludida percepção*. Os reparos a ela são, portanto, uma condição necessária para a recuperação de suas contribuições mais relevantes à sociologia econômica. A *tese histórica* de Polanyi é, nas palavras de Holton, uma "Big-bang theory of social change"(cf Holton: 1992 p 45) na qual *o advento do capitalismo significa uma ruptura sem precedentes na marcha da História mais precisamente: uma inversão nas relações entre economia e estrutura social.*

Segundo o autor, todas as civilizações pré-capitalistas tinham em comum o fato de terem suas economias subordinadas às respectivas estruturas sociais. Com o capitalismo, esta configuração institucional gira 180 graus: a economia se diferencia completamente da sociedade, e dela se autonomiza. A lógica econômica - que Polanyi identifica com a "operação de um sistema auto-regulável de mercados" - *assume então, e pela primeira vez, a primazia na história, subordinando a si o contexto social outrora dominante* (cf Polanyi:1980 parte 2, especialmente caps. 3, 4 e 5).

Pelas razões já mencionadas, sua discussão aponta para o fato de que tal inversão sendo uma catástrofe por seus efeitos desestabilizadores, não poderia ter vida longa. O complemento da sua interpretação é que, por conseguinte, os *agentes desenraizados* (pelo processo de mercantilização) *iniciariam movimentos em direção à auto-proteção (da lógica econômica darwinista de "eficiência ou morte") e à* ***recaptura*** *da esfera econômica pela social*(cf Polanyi, 1980: parte 2 caps. 11-18). A tese é provocativa e ganhou numerosos adeptos no

campo da antropologia econômica (a chamada "escola substantivista"), mas do ponto de vista da própria sociologia econômica de Polanyi, ela tem dois inconvenientes de peso.

Em *primeiro* lugar, a aceitação pelo autor, de uma visão *smithiana* do século XIX. Nas suas próprias palavras. . . " Em retrospecto, pode-se dizer que nenhuma leitura errada do passado ***foi tão profética do futuro***" escreve referindo-se à Smith(1980:p 59, grifo nosso)[9]. Vista dessa forma, a diversidade -e complexidade- institucional característica dos processos de industrialização na Europa continental e no Japão-analisada brilhantemente, por exemplo, por Barrington Moore Jr, Gerschenkron, Landes e mais recentemente por vários autores na tradição de Gerschenkron (cf Sylla e Toniollo eds:1991)- fica achatada pelo simplismo da *generalização para todo um conjunto de países de uma percepção fundamentalmente inglesa*. ***A idéia - tão fértil -de padrões de desenvolvimento institucionalmente condicionados, sugerida conceitualmente, é removida numa interpretação histórica onde um projeto intelectual*** *(o liberal)* ***é confundido com um processo empírico*** *(a industrialização britânica).*

Em *segundo* lugar, essa mesma visão implicou a criação de enormes dificuldades para a validação para economias capitalistas, de seu argumento mais original - que discutiremos em seguida: ***o da estabilidade como resultado da combinação de três sistemas de integração sócio-econômica.*** De fato, ao atribuir uma espécie de "impermeabilidade" à lógica do mercado, no sentido da impossibilidade de sua subordinação aos condicionantes da estrutura social, Polanyi cria uma espécie de "barreira histórica" para sua teoria: ela seria válida fundamentalmente para economias pré-capitalistas.

No capitalismo, existiria supostamente - assim se constrói o seu argumento - um *império da lógica econômica* (e a analogia com Marx aí é forte) *sobre o qual a interferência da*

9 A despeito de enfatizar as dimensões de conflito e instabilidade associadas à expansão do mercado-rejeitando portanto a tese da harmonia, o que certamente o diferencia de um aspecto da análise de Smith- Polanyi aceita a da incompatibilidade entre *sistema de mercados e instituições regulamentadoras* ,o que nesse ponto o faz convergir para a mais importante tese defendida pelo autor da *Riqueza das Nações*, para a interpretação neoclássica do capitalismo.

ação humana (coletiva) seria desfuncional. Nosso comentário a esse ponto é que, ao aceitar essa proposição, Polanyi, de forma surpreendente, incorpora, no seu pensamento, *justamente a perspectiva liberal que qualificara de "falácia economicista":* qualquer interferência na "lógica econômica da auto-regulação" é incompatível com a preservação do sistema de mercados (**!**). Nas suas próprias palavras:

> " Durante um século a dinâmica da sociedade moderna foi governada por um duplo movimento: o mercado se expandia contínuamente, mas esse movimento era enfrentado por um contramovimento que cerceava essa expansão em direções definidas. Embora tal contramovimento fosse vital para a proteção da sociedade, *ele era, em última análise, incompatível com a auto-regulação do mercado* ***e, portanto,*** *com o próprio sistema de mercado.* "(1980:p 137, grifos nosso)

Conclusão surpreendente, repetimos, à luz dos próprios conceitos utilizados pelo autor. Há, na nossa avaliação, uma segunda confusão - de ordem definicional- também de raiz liberal, nesse diagnóstico/prognóstico de Polanyi: *o equacionamento entre mercado auto-regulável como teoria, e seu funcionamento concreto, o sistema de mercado.* Só a partir da sua aceitação é possível argumentar no sentido da incompatibilidade postulada. Com efeito, somente a percepção do capitalismo através da ótica liberal implica a aceitação da sua incompatibilidade com "movimentos" -e com a criação de instituições -voltados, justamente, ... para a sua estabilização **!** Partindo de uma visão histórica radicalmente distinta da smithiana-clássica, Polanyi ao interpretar o *modus-operandi* do capitalismo aceita, paradoxalmente, os argumentos do liberalismo econômico contra os quais, supostamente, deveria se alinhar .

É sintomático dessa dificuldade, o fato de toda a sua discussão sobre estabilidade via sistemas de reciprocidade e redistribuição tome como exemplos economias pré-capitalistas ou sociedades tribais ainda não "contaminadas" pela lógica do sistema de mercado. [10]

O exame da "tese histórica" de Polanyi desemboca numa crítica já exposta por Granovetter, e que funciona como *partida* para uma reinterpretação e recuperação de suas idéias. Num importante texto publicado em 1985, esse autor aponta para um duplo equívoco no argumento de Polanyi, a saber: ele tanto *superestima* o grau de "embebimento" das economias pré-capitalistas pela estrutura social com que se conectam, quanto a medida em que, no capitalismo, a esfera econômica se autonomiza e passa a subordinar o contexto social:

> " I assert that the level of embededdness of economic behavior is lower in nonmarket societies than is claimed by substantivists and development theorists and it has changed less whit modernization than they believe; *but I argue also that this level has been and continues to be more substantial than is allowed by formalists and economists*" (cf Granovetter 1985 *in* Granovetter e Swedberg eds: 1992, p 54. Grifo nosso).

A crítica de Granovetter está centrada, portanto, *menos nos conceitos* que Polanyi introduz para pensar teoricamente a relação entre sociedade e economia, e mais *na utilização que deles faz para interpretar a História* (cf também, Holton:1992, parte 1). É uma crítica construtiva, pois a riqueza do enfoque é percebida, e seus pontos centrais resgatados. Vejamos isso mais de perto.

Inovações conceituais

10 Seus interesses como pesquisador após a publicação da *Grande transformação*- antropologia econômica e o estudo de civilizações antigas- parecem atestar *a fortiori* que ele não via muito espaço para suas idéias no contexto de *capitalismos maduros* .

As grandes inovações conceituais de Polanyi - a idéia de atividade econômica embebida, e a percepção dos fatores ***reciprocidade*** *e* ***redistribuição*** *como princípios organizadores de sistemas de integração sócio-econômica - são recuperados e se tornam instrumentos analíticos de relevância significativa também para economias capitalistas maduras.* Tentaremos elaborar melhor essa proposição: o ponto de partida *conceitual* de Polanyi é a idéia de ***economia como processo instituído***, isto é, construído e reproduzido por regras de conduta originadas na estrutura social:

> " The instituting of the economic process vests that process whit unity and stability. . . it shifts the place of the process in society, thus adding significance to its history, it centers interests on values, motives and policy. Unity and stability, structure and function, history and policy spell out operationally the content of our assertion that the human economy is an instituted process. . . . . The human economy, then, is embedded and enmeshed in institutions, economic and noneconomic. The inclusion of the noneconomic is vital. For religion and government may be as important for the structure and functioning of the economy as moneteary institutions or the avaliability of tools and machines themselves. . . " (Polanyi [1957] *in* Granovetter e Swedberg eds 1992:p 34).

A despeito da *identificação acrítica*, feita pelo autor, entre *instituições e estabilidade* - uma relação complexa e mutante como indicaremos adiante - o parágrafo transcrito contém uma idéia fundamental: ***que o estudo de*** **como** ***as economias estão institucionalizadas é, então, justamente a investigação sobre quais os mecanismos que lhes dão coesão e, portanto, sobre as raízes institucionais da estabilidade econômica e social*** (cf Sjöstrand: 1992, p1026). Unidade e estabilidade são, segundo Polanyi, resultado da *combinação* de basicamente três formas, ou sistemas, de integração discerníveis ao longo da História: ***reciprocidade, redistribuição e intercâmbio*** (mercados). Isso posto, evidencia-se que os modos como se interconectam estas formas, nos diversos níveis de funcionamento da economia e da sociedade, seu balanceamento coerente ou, a eventual predominância de uma delas são elementos cruciais para enfrentar essa questão.

Há uma, sintética, passagem no texto supracitado de Polanyi, de 1957, cuja relevância contemporânea ganhará progressiva visibilidade na segunda parte desse trabalho:

" Reciprocity as a form of integration gains greatly in power througt its capacity of employing both redistribution and exchange as subordinate methods "(cf Polanyi *in* Polanyi, Arensberg, e Pearson eds: 1957, p 297)

Suas observações a esse respeito são, entretanto, predominantemente referidas, como já notamos, a economias e sociedades pré-capitalistas. Do ponto de vista de uma análise voltada para o capitalismo, é necessário, portanto, um " *esforço de adaptação conceitual* " *que, não violentando a essência do seu pensamento, nos permita aplicar suas idéias a contextos não explorados pelo autor.* É isso, o que tentaremos fazer.

Para Polanyi, a *reciprocidade,* como sistema de integração, ***supõe*** *movimentos de recursos e informações entre pontos correlatos de agrupações simétricas* (cf Polanyi *in* Polanyi, Arensberg, e Pearson eds: 1957, p 296) Para nós, isso significa que ***pressupõe***, também, além de nexos sócio-culturais *embebendo* as partes, ***a existência de uma dimensão na estrutura econômica onde as unidades estão organizadas segundo princípios operacionais semelhantes, ou compatíveis, distribuídas simétricamente e cuja densidade no processo decisório seja semelhante***.

A *"reciprocidade pura "* [11] como sistema integrativo configura, então, queremos propor, ***uma relação onde a dimensão cooperativa e o valor da confiança são reconhecidos como essenciais à continuidade, estabilidade e eficiência do processo de interação.*** **Sistemas de reciprocidade funcionam, principalmente, através de *networks.*** Veremos, nos três próximos capítulos, a utilidade empírica dessa proposição conceitual. Tanto na análise das

[11] Por contraste à *reciprocidade combinada com hierarquia* , uma expressão cujo significado concreto, utilidade e relevância ficarão claros na sequência da nossa argumentação .

"relações sociais de produção dentro das firmas japonesas, quanto na interpretação dos laços de interação intra e inter grupos empresariais (os *Keiretsu)* e, na formulação e implementação de política industrial no país.

Quanto à *redistribuição*, ela consiste, para Polanyi, *em movimentos de apropriação e controle de recursos por uma instituição centralizadora, e, subseqüentemente, sua mobilização em direção a pontos dispersos na estrutura econômico-social*(cf Polanyi: Idem, ibidem). Na nossa interpretação, ***instituições centradas no mecanismo de redistribuição funcionam através de hierarquias, e esses movimentos (de redistribuição) tem como polo de atração, agentes cujas características se enquadrem nos parâmetros (ou estratégias) definidos - ou utilizados- pela referida instituição***. *Como sistema integrativo, a redistribuição consiste na* ***coordenação de relações assimétricas*** *entre agentes onde, além de uma legitimidade constituída sócio-políticamente, o grau de centralização e a eficiência na captação e realocação de recursos por parte de um (ou alguns)deles é essencial.*

Sistemas de redistribuição, são, em uma palavra, tipicamente ***"visible hands ".*** Seu efeito integrador é o da centralização das decisões sobre as atividades econômicas, e sua eficiência decorre das características das burocracias como agentes de racionalização e administração de tarefas complexas:sistematicidade, profissionalismo, especialização, e capacitação organizacional (cf Weber: 1977, vol 1, parte I [III], e Beetham:1987). Essas proposições nos servirão adiante para compreender tanto *parte* da estrutura de gestão das firmas japonesas, quanto a sua forma peculiar de *terceirizar atividades produtivas* (o chamado "regime de subcontratação" que conecta grandes empresas e seus fornecedores). Serão úteis também, para interpretar alguns dos critérios utilizados pela burocracia econômica japonesa, para operacionalizar suas estratégias referidas à política industrial.

O *"intercâmbio puro"* é, para o autor, a expressão da interação entre agentes no contexto de um sistema de - utilizando uma expressão pós -keynesiana -ausência de mecanismos de pré-conciliação de decisões. Ao contrário dos sistemas anteriores, o

intercâmbio puro não supõe vínculos extra-econômicos entre os agentes, nem se caracteriza por simetria ou assimetria entre as partes. *Sua base é a disponibilidade plena de bens e serviços - como mercadorias - e a existência de um sistema de preços que regule sua aquisição* (cf Polanyi [1957] *in* Granovetter e Swedberg eds: 1992). ***Na nossa interpretação, seu caráter integrador reside no fato de que esse sistema de preços contem um conjunto de informações que permite a operacionalização de decisões descentralizadas, e sua eficiência reside na*** **flexibilidade** ***que confere às relações econômicas entre os agentes em contextos onde a mudança é um fenômeno recorrente, e no*** **caráter disciplinador** ***que a sua lógica impõe.*** *Sistemas de intercâmbio puro funcionam como mercados, na sua acepção austríaca* (cf Hayek: 1945, Schumpeter: 1976 e Kirzner *in* Kristol e Glazer eds: 1980 e Kirzner *in* Thompson et alii eds: 1991)[12].

Tendo por base os argumentos anteriores, queremos propor que essa lógica "disciplinadora" tem a sua funcionalidade potencializada, ***no capitalismo*** *justamente quando* combinada *com as dos dois outros sistemas citados.*

É nossa convicção que a utilidade empírica desse conjunto de proposições ficará patente adiante, pois sua combinação nos dará uma base conceitual para a compreensão de como interagem os três níveis de funcionamento do capitalismo japonês que discutiremos nos próximos capítulos: arquitetura organizacional das empresas, competição e cooperação, e relações entre público e privado.

A grande originalidade implícita no argumento de Polanyi, e que buscamos explicitar acima, *é a consideração reciprocidade e redistribuição enquanto sistemas de coordenação, controle e mobilização de recursos econômicos-isto é, também como relações econômicas -, e sua apreensão como coetâneas e funcionais - ao invés de excludentes- às de mercado*. Esse argumento antecipa toda uma discussão que, recentemente, vem despertando enorme

[12] Isto é, ***não*** como *locus de equilíbrio*, mas, como ***elementos propulsores de crescimento e espaço para a rivalidade entre os agentes***.

interesse em todo o espectro das ciências sociais - incluindo a teoria econômica. A dos mercados, hierarquias e *networks* como *modos alternativos mas não excludentes* de coordenação das interações sociais (cf Williamson: e 1985; Chandler:1990 e especialmente Thompson et alii eds 1991, introdução)[13].

Implicações teóricas

Do ponto de vista de suas implicações teóricas, é possível perceber que esse enquadramento permite introduzir elementos como obrigações recíprocas (participações cruzadas entre membros de organizações), confiança, reputação, credibilidade, e relações de poder (comando e subordinação) *na constituição e desenvolvimento das relações econômicas entre os agentes* (cf, no mesmo sentido, Thompson et alii:1991, partes 3 e 4, e Holton:1992 cap 1). Há, aqui, alguns pontos a observar:

Em *primeiro* lugar, a importância do argumento acima pode ser evidenciada também, e tremendamente reforçada, se ele for percebido tendo como *pano de fundo,* o conceito de *tempo econômico* - histórico e expectacional- discutido no capítulo anterior, e característico de uma "economia monetária de produção": Na medida em que a ação econômica é percebida como se desenvolvendo *no tempo e com base em expectativas incertas*, ao invés de instantâneamente como no paradigma do equilíbrio geral, ela *requer* para sua estabilidade, a construção de laços de *reciprocidade* e *confiança mútua entre os agentes*, e *envolve necessariamente* relações de poder, isto é: *hierarquia e controle.*

Em *segundo* lugar, o significado da introdução desses conceitos - reciprocidade, confiança, credibilidade e, cooperação - na análise das relações econômicas é crucial, e *decorre de duas dimensões:* a *primeira delas diz respeito às relações entre coesão social, estabilidade e eficiência*. Do fato de que, numa ótica keynesiana, esses fatores *podem*

13 Cf Willianson,1985

funcionar como mecanismos de difusão de informações, criação de convenções, coordenação de expectativas e, conciliação de decisões. Do ponto de vista da sociologia econômica, como *fontes de previsibilidade constituídas socialmente; e, sintetizando ambas:* como mecanismos de *redução de incerteza*(cf Keynes 1983 caps. 12, 16 e 24, Hodgson *in* Lawson e Pesaram eds 1985,Hodgson 1988 caps 6 e 8, e Crotty *in* Dymski e Pollin eds 1994).

Randall Collins formula concisamente esse argumento:

" Stability (in the sense of robust patterns of alliances and cleavage. . .)emerges from the patterning of these interactions in time and space and from the enduring effects of solidarrity, reinforced by recurrent rituals of varying intensity, where moral density is strongest" (1988 *in* Powell e DiMaggio eds: 1991, p 24)[14].

Steve Lohr o utiliza para ilustrar diretamente sua relevância empírica, no caso, sua especial relevância para o caso do Japão:

" Friendships and longstanding personal connections affect business connections everywhere. But that seems to be especially true in Japan. . . . The after-hours sesions in the bars and nightclubs are where the vital personal contacts are established and nurtured slowly. Once these ties are set, they are not easily undone. . . . The resulting tigh-knit nature of Japanese business society has long been a source of frustration to foreign companies trying to sell products in Japan. . . Chalmers Johnson. . . believes that. . . the exclusive dealing within the Japanese industrial groups, buying and selling to and from each other based on decades-old relationships. . . . is. . . a real nontariff barrier [to trade between the United States and Japan]" (cf Lohr, 1982).

14 É interessante notar que dentro do pensamento liberal a percepção da relevância desses argumentos começa a ocorrer. James Buchanan num ensaio feito para discutir as relações entre anarquia ,ordem,governabilidade e *moral bounds* compara desfavoravelmente os EUA e o Japão do ponto de vista da erosão da "ordem moral"no primeiro *vis a vis* a sua robustez no segundo. Seu tratamento do tema está longe de ser sistemático,e há mais perguntas que respostas no *paper* ,mas a importância do tema é reconhecida sem rodeios (cf Buchanan:1986 pp 115-19)

A *segunda* dimensão, supracitada, é que a incorporação desses conceitos pela análise permite também *o estabelecimento de parâmetros para o desenvolvimento de um enfoque comparativo na relação entre contextos institucionais e performances econômicas*. O reconhecimento da existência de elos de ligação entre *éticas de trabalho* (work-ethics) e produtividade, *cultura* econômica[15] e produção, valores compartilhados e performance e econômica cuja ***variabilidade*** ao longo do tempo e espaço permite explicitar *diferenças de resultado a partir de uma mesma constelação de(ou acesso a) recursos produtivos, base tecnológica, e infraestrutura material* é um passo fundamental nessa direção (cf Berger:1986 e Clegg e Redding eds: 1990, para um conjunto de textos apontando na mesma direção e, Morishima: 1984, e, Murakami e Rohlen *in* Kumon e Rosovsky ed: 1992, para análises da performance econômica do Japão centradas nesse enquadramento)[16] [17]. Tyson e Zysman sintetizam sua implicação mais abrangente:

> ". . . . it has been most difficult for America to recognize that there are different national economic strategies, each representing a different way of organizing a capitalist marketplace. It has been difficult to acknowledge that *there is more than one form of capitalism,* more than one way of structuring business state relations in a democratic society with a marketplace economy " (cf Tyson e Zysman *in* Johnson, Tyson e Zysman eds: 1989. grifo nosso).

Em *terceiro* lugar, é possível realçar a sua importância conceitual interpretando o seu significado do ponto de vista de outras tradições *clássicas* de análise das relações entre economia e sociedade: Do prisma *schumpeteriano*, é perceptível que, os mesmos fatores,

---

15 No sentido de valores,regras de conduta e convenções de origem predominantemente não econômica ,mas que norteiam a ação econômica (cf Berger:1986,cap1,e Clegg e Redding eds: 1990, a respeito)

16 Do ponto de vista do estudo comparativo das religiões , e de seu impacto institucional , Weber foi indiscutivelmente o pioneiro .(cf Weber 1977,vol 1,parte II [V]) , e ,para uma recuperação dessa dimensão do trabalho de Weber Collins : 1986 .Morishima :1984, aplica algumas dessas idéias ao Japão.

17 Cf Schumpeter : 1984 , caps. 12-14 , para numerosas reflexões apontando nessa mesma direção . É paradigmática, a esse respeito , a seguinte declaração : "...tal *atmosfera social ou código de valores* afete não apenas as políticas .....mas também a prática administrativa ...."(p 201) .

podem atuar, e pelas mesmas razões, como *agentes de incremento de produtividade* (e de competitividade sistêmica), e como *amortecedores de conflitos* (administrando no tempo processos de "destruição criadora"): são elementos da armadura institucional que Schumpeter chamava de *camadas protetoras* e cuja existência - e robustez - ligava diretamente à *estabilidade da ordem capitalista* (cf Schumpeter:[1928] *in* Clemence ed, 1968 pp 51-75, 1984:cap 12 e Kingston: 1992)[18].

Numa leitura *durkheimeana,* devem ser interpretados como *fatores da constituição de laços de solidariedade e cooperação,* cujo impacto sobre a estrutura econômica e o tecido social são também potencialmente estabilizadores e de solidificação de nexos sócio-econômicos (cf Durkheim:1933, e Dore: 1987, e capítulos 3-5 adiante para aplicações dessa idéia ao caso do Japão).

De um ponto de vista *weberiano,* são mecanismos que *podem* incrementar a racionalidade sistêmica (no sentido da compatibilização entre meios e fins)tanto através da criação de uma ***racionalidade*** *que chamaremos de* ***aditiva*** (porque calcada na reciprocidade, e na *ação coletiva intencionalmente cooperativa entre os agentes*)quanto, pela via da constituição de uma ética (ou moralidade) funcional à continuidade e expansão das atividades econômicas (cf Weber: 1977: vol 1 parte 2, Collins:1982cap 1, 1986, cap 2 e Beetham:1974)[19].

São, repetimos, conceitos que, uma vez introduzidos, remetem a análise para uma *perspectiva comparativista - o único* "laboratório" possível em ciências sociais - e dão conteúdo à expressão *padrões de desenvolvimento capitalista.* Esses pontos serão retomados, e explorados, na nossa interpretação da "arquitetura institucional" japonesa, na segunda parte do presente trabalho (cf capítulos 3-5 infra).

---

18 No terreno da teoria econômica mais convencional,podem ser utilizados para esclarecer o **X** da eficiência associada ao nome de Harvey Leibenstein (cf Leibenstein : 1966 e *in* Glazer e Kristol eds.1980).

19 Parece ser esse, na realidade, o sentido da tese de Weber sobre a relação entre a ética protestante e o "espírito do capitalismo".Uma relação muito mais de *afinidade eletiva* do que *causalidade* estrito senso.(Para uma interpretação brilhante a esse propósito,ver Collins :1986,cap 2).

****

A discussão anterior pretende ter indicado que - e porque - a sociologia econômica (tanto a de Polany, Weber e, Durkheim, quanto a de seus continuadores, Granovetter, Collins e, Holton por exemplo) é um complemento essencial à perspectiva Shumpeter-keynesiana, quando se trata de discutir a questão da estabilidade e, mais precisamente, *explicar porque a despeito de embutir importantes elementos de instabilidade macroeconômica e imprevisibilidade sistêmica, o capitalismo os manifesta de forma e em graus diferenciados.*

Aqui, parece-nos útil adicionar uma *segunda* observação. A nosso juízo, o *approach* desenvolvido pela "nova sociologia econômica" tem, além dessa complementeridade conceitual com a teoria econômica de Keynes e Schumpeter, também, vantagens analíticas em relação às duas *grandes* construções intelectuais que com ela rivalizam, na interpretação das relações entre economia e sociedade: o liberalismo econômico, e a economia política de raiz marxista e neo-marxista. A "nova sociologia econômica" ao incorporar como centrais, variáveis até então desconsideradas, ou vistas como laterais na análise dessas relações; e ao abrir espaço para suas diversas possibilidades de combinação, *compõe um enfoque mais geral que os outros dois "paradigmas"* (cf Holton:1992 para uma competente discussão comparativa dessas três tradições).

Em relação ao liberalismo econômico, ela ***não exclui*** a importância do mercado como fonte de dinamismo econômico, flexibilidade e pressão por eficiência produtiva. ***Exclui*** a capacidade de auto-regulamentação e a convergência para situações de equilíbrio que o pensamento econômico liberal- na sua representação hegemônica, a walrasiana - lhe atribui. ***Exclui também***, as premissas de que o individualismo metodológico e a racionalidade econômica maximizadora (individual) sejam os pontos de partida mais adequados para a análise, e o *axioma* de que toda a ação e atividade econômica possam ser compreendidas exclusivamente a partir de causas - motivações - econômicas.

Com respeito à economia política marxista, a sociologia econômica ***não exclui*** nem o conflito como um dos traços fundamentais da morfologia do capitalismo nem, a importância das relações de poder como fonte de ordem via coersão social e obtenção de vantagens econômicas[20]. O que ela ***não aceita***, nessa tradição, são a percepção da " história guiada por leis", da exploração do trabalho humano como único mecanismo de extração de excedente, e geração de lucros; e, do incremento das desigualdades como **o** traço mais proeminente do capitalismo.

A "nova sociologia econômica" é, portanto, *mais geral* no sentido de que *incorpora conceitos-chave das outras duas interpretações, absorvendo-os criticamente e combinando-os com elementos delas ausentes:*ação econômica embebida, cultura econômica, e valores como confiança, credibilidade e lealdade, ***que funcionam como nexos sociais de integração***, ***cooperação***, ***geração de ordem e***, ***assim fazendo, agem como estabilizadores das relações econômicas***.

Uma "aplicação" desse paradigma analítico aos seus dois "rivais" - o liberalismo e a economia política- ilustra o argumento: *ela sugere que ambos devem ser percebidos não somente como construções intelectuais "neutras" mas, também como culturas econômicas ativas, no sentido de que impregnam e condicionam a racionalidade (a forma de compatibilizar meios e fins)e as ações econômicas dos agentes - ou grupos-em contextos onde a sua influência é forte.* Nesse sentido, o condicionamento, pelo *paradigma liberal,* das decisões tomadas por executivos de *wall-street* diferirá inevitavelmente daquelas perpetradas pelos diretores do banco Mitsubishi (*não condicionados* por esse paradigma). Da mesma forma, as proposições do *sòhyo* (a central sindical japonesa cuja cultura política é fortemente influenciada pela ideologia socialista-marxista) irá divergir,

---

20 A discussão de Harrison White sobre a morfologia dos mercados,e a indicação ,por Randall Collins, da congruência entre as *sociologias do conflito* de Marx e Weber são esclarecedoras a esse respeito (cf White: 1981e Collins:1986,cap 5)

sistematicamente, das implementadas pelo sindicato da Fujitsu (cuja cultura política nada tem a ver com a ideologia marxista) [21].

Todos esses elementos privilegiados pela "nova sociologia econômica" ***exercem entretanto, concretamente, suas influências mais significativas sobre a ação econômica, e tem impacto sobre as atividades econômicas através das instituições. Instituições são, em uma palavra, sua contrapartida operacional.*** É para elas, portanto, que temos que dirigir nossa investigação.

2. 3 - Instituições e isomorfismo institucional

> *"Among the ways of knowing is the 'institutional approach'. . . It could make little headway so long as the Newtonian concept was dominant; inquirers went in search of laws and uniformities, explanations were set down in mechanical formulae and the end of the quest was an articulated and symmetrical body of truths. The institutional method had to wait until the idea of development was incorporated into academic thought. . . . "*
>
> *(W. Hamilton [Encyclopedia of the Social Sciences.])*

Laura Tyson e John Zysman observam, ao iniciar uma análise das estratégias de desenvolvimento tecnológico e inovação no Japão dos anos 80, que. . . " markets *do not exist* apart from the rules and institutional settings in which they operate" (cf Tyson e Zysman *in* Johnson, Tyson e Zysman eds:1989, p 61, grifo nosso). Essa *constatação*, evidente para cientistas políticos e sociólogos, encontra-se, em grande medida *ausente* do enfoque

21 A implicação do argumento é profunda,como deve estar evidente ao leitor.Trata-se de conceber *racionalidade* não como um princípio genérico e auto-explicativo,mas ***como uma construção cultural cujo conteúdo é variável***. Weber já havia alertado para isso na sua discussão sobre racionalidade substantiva,mas o raciocínio se aplica também para o caso da racionalidade formal (cf Weber: 1977 [1922] parte 2, e Zukin e Dimaggio eds: 1990 para diversos estudos nessa direção).

convencional que a *teoria econômica* utiliza para analisar o funcionamento do *sistema econômico.* Recentemente, Dopfer, ao concluir um balanço do *estado da arte* no campo dos estudos orientados para a incorporação da análise institucional pela teoria econômica, escreveu: " economists working in the field of organizational analysis are well aware that the ' institutional link ' is missing "(cf Dopfer *in* Shionoya e Perelman eds: 1994).

Douglass North, prêmio Nobel de economia, mas, de fato, um historiador econômico a algum tempo dedicado a esse tema, confirma inteiramente essa proposição. Na abertura de um recente livro, buscando justamente explorar as relações entre instituições, mudança institucional, e performance econômica ele escreve o seguinte:

" Institutions are the rules of the game in a society or, more formally, are the humanly devised constraints that shape human interaction. . . . . yet *neither current economic theory nor cliometric history shows many signs of appreciating the role of institutions in economic performance. . .* " (North:1990, p 3, grifo nosso).

Ao que aduz adiante no texto, sintetizando a discussão:

" The most important moral to be drawn. . . . is *that the institutional framework plays a major role in the performance of an economy*" (cf North: 1990 p 69, grifo nosso).

No campo da análise sociológica, pelo contrário, instituições e processos de institucionalização são ***os*** conceitos centrais. Durkheim ao se pronunciar sobre uma definição de sociologia, chamou-a de " a ciência das instituições" (cf 1950 [1901]: p lx). Lachmann, um comentador de Weber, sugere que a teoria das instituições deveria ser o equivalente conceitual de uma teoria de concorrência na economia (cf 1971:p 68). Operando numa matriz conceitual mais sociológica que a de North, Oran Young chega a uma definição semelhante. Instituições são concebidas como. . . "recognized practices consisting of easily

identifiable roles, coupled with collections of rules or conventions governing relations among the occupants of these roles"(1986:p 107).

A partir dessas definições, *todos* põe em evidência o fato de que ***são as instituições que constroem os espaços onde as relações econômicas tem lugar.*** São as instituições que estruturam os incentivos, e delimitam as fronteiras, para as atividades e a ação coletiva numa sociedade; sejam elas econômicas, políticas, culturais ou religiosas. *Desse modo, as mudanças institucionais condicionam as formas através das quais as sociedades evoluem no tempo, e por essa via afetam seu desempenho econômico.*

Para North, são o elemento-chave para a eliminação do "missing link. . . . "[of] "an understanding of the nature of human coordination and cooperation"(1990:p 11). Do prisma da sociologia econômica, torna-se claro que *instituições são os principais veículos através dos quais a cultura econômica embebe as atividades econômicas, os valores se enraízam, e os comportamentos e convenções se sistematizam.* Na perspectiva Shumpeter-keynesiana, são *um elo importante para explicar a relação entre instabilidade potencial* e *padrões efetivos de estabilidade*.

Para a sociologia econômica, portanto, a perspectiva liberal-neoclássica, justamente a inversa da sua, introduz uma dimensão verdadeiramente intrigante na análise institucional: não a da *emergência* de instituições, mas a da sua *ausência* na análise do funcionamento da esfera econômica na sociedade. Em outros têrmos, o que para a teoria econômica convencional é uma hipótese metodológica assumida plenamente - a da autonomia do mercado *vis a vis* o contexto institucional (e que se traduz em termos normativos, numa espécie de *"minimalismo institutional"*do tipo "get the fundamentals right") é, para a sociologia econômica, motivo de perplexidade.

Uma nota sobre a "nova sociologia econômica" <u>vis a vis</u> a "nova economia institucional"

Aqui há uma *interseção* (quanto às questões da emergência e impacto das instituições), entre as perspectivas por nós discutidas (Schumpeter, Keynes e a *"nova sociologia econômica"*) e chamada *"nova economia institucional"* associada, predominantemente à obra de Oliver Williamson. À primeira vista, o "enfoque de Williamson" parece ser um "aliado importante", do ponto de vista conceitual, na nossa discussão. Não nos parece assim: a nosso juízo, essa interseção existe de fato, mas refere-se, entretanto, *a* ***um encontro fugaz que resulta do cruzamento entre perspectivas que percorrem o mesmo caminho, só que em direções contrárias*****.**

Isso se deve a basicamente duas razões. A ***primeira*** é o *tipo de projeto na base de cada uma:* **a "nova** economia institucional" se propõe a *levar o enfoque econômico para o estudo das instituições e organizações.* A idéia-chave aí é que ambas podem ser analisadas fundamentalmente em termos econômicos(cf Williamson: 1985, introdução e cap. 1 p 32)**.** ***Nada mais distante do projeto da "nova sociologia econômica",*** que é o de *levar o enfoque sociológico para o estudo de problemas econômicos, aí incluídos a emergência e o funcionamento das instituições e organizações****.***

Para a "nova sociologia econômica", como vimos, ***nem a emergência nem o funcionamento de*** *instituições econômicas podem ser compreendidos em termos de categorias ou análises exclusivamente econômicas. Essa é uma diferença radical entre pontos de partida, que não escapa aos, muitos, críticos de uma tentativa de "homogeneização"conceitual entre os dois enfoques* (cf a respeito: Granovetter *in* Granovetter e Swedberg eds: 1992, pp 63-73, Lazonick: 1991, caps 6-7, Best: 1990, pp114-17, e Powell *in* Thompson et alii eds: 1991).

A ***segunda*** razão pela qual a utilização da "nova economia institucional" para os propósitos da nossa discussão é problemática, reside no *referencial metodológico e conceitual do qual se origina, e que incorpora plenamente .* Nos seus influentes livros de 1975 e 1985, partindo da proposição de Coase de que firmas e mercados são "meios alternativos" de

organização econômica, Williamson se dispõe a discutir em que circunstâncias se poderia explicar o surgimento das primeiras (que associa à hierarquias) entendidas como "instituições extra-mercado" para coordenar atividades econômicas(cf Williamson:1985, introdução). *O eixo da argumentação que desenvolve, e o que unifica sua análise é o conceito de custos de transação. A abordagem é assumidamente "contratualista": o contrato é a unidade básica de análise*(cf Williamson: 1985, pp 12 e 32). As atividades econômicas são percebidas como implicando custos (unificados sob a rubrica de "transação"), e a emergência de instituições é conectada diretamente com a sua existência:

> "the transaction cost approach *maintains that these institutions have the main purpose and effect of economizing on transaction costs*"(cf Williamson1985: p 1, grifo nosso).

Nesse prisma, as *decisões cruciais* (da firma ?; do indivíduo ?) entre "fazer ou comprar", "ir ao mercado" ou constituir uma organização, verticalizar ou terceirizar, irão depender, fundamentalmente de *uma* variável - cuja *mensuração é, no mínimo, extremamente problemática*, chamada "custos de transação" (associados à cada opção). Do ponto de vista da nossa discussão, esse enfoque é claramente insuficiente, senão prejudicial à, para a análise, por, basicamente, três razões: *em primeiro lugar,* nosso ponto de partida é a empresa, e não o contrato (ou o mercado), e na análise do comportamento empresarial, os "custos de transação"são *uma* entre várias variáveis, *de caráter estratégico*, que a empresa precisa levar em conta para decidir. Williamson *não* discute essa dimensão, crucial, embutida nas decisões empresariais (cf a respeito as críticas de Lazonick: 1991, caps 6-7).

Em *segundo lugar* o nexo social fundamental na perspectiva que estamos propondo *é o network*, e, mais uma vez, não o contrato - ou a hierarquia considerada isoladamente, *por contraste ao mercado* A abordagem de Williamson *nada diz a esse respeito*(cf Powell, e Johanson e Mattsson, ambos *in* Thompson et alii eds: 1991). Em *terceiro lugar*, *o contexto para o qual toda a análise foi concebida, é o da adaptação*. *Ela tem pouco a dizer, no que*

concerne a um "universo schumpeteriano" onde o componente básico na vida das empresas e empresários é lidar com a inovação. O próprio Williamson, aliás, reconhece isso sem hesitação:

> **"** The introduction of innovation- escreve- plainly complicates the earlier-described assignment of transactions to markets and hierarchies based entirely on an examination of their asset specificity qualities. ***Indeed, the study of economic organization in a regime of rapid innovation poses much more difficult issues than those adressed here*****"**(cf Williamson: 1985, p 143, grifo nosso).

Por *último,* a nosso juízo, a perspectiva Schumpeter- Keynes quando articulada à "nova sociologia econômica" compõem um enquadramento analítico *mais geral* do que o proposto pela "nova economia institucional", no sentido de que suas variáveis-chave - incerteza, especificidade de ativos, racionalidade restringida e *oportunismo* - ***estão lá incorporadas, como conceitos básicos, e são operacionalizáveis- como veremos- num contexto de mudança e instabilidade potencial sobre o qual a "nova economia institucional "tem dificuldade em se pronunciar.*** (para uma crítica à abordagem de Williamson feita *por contraste* à arquitetura institucional japonesa, cf FitzRoy e Acs: 1989).

Da nossa perspectiva analítica, portanto, a "nova economia institucional" *não* se afigura, até agora, como um referencial cuja *inclusão* se afigure como essencial. Por ora, as incompatibilidades *parecem* maiores que as possibilidades de integração conceitual. Isso posto, para integrar a dimensão institucional no nosso argumento, vamos destacar-lhes três dimensões: ***emergência***, ***características e, impacto***: Vejamos cada uma mais de perto:[22]

---

22 Aqui , é mandatória , uma advertência . O tema é , inquestionavelmente vasto , complexo e , polêmico . Não é certamente nossa intenção *responder à pergunta de " por que surgem as instituições"* .Fazê-lo só iria depor contra nossa auto-percepção quanto à limitações cognitivas nas ciências sociais. Reconhecendo o ***fato*** de que as instituições ***existem e permeiam toda a estrutura da sociedade*** , vamos apenas ,aceitando a proposição básica da sociologia econômica de elas ***impactam decisivamente a operação do sistema econômico*** , indicar suas características mais relevantes ,e sugerir como podem ser integradas na nossa discussão.

Incerteza e complexidade ambiental: instituições como resultado.

No que se refere a *primeira dimensão*, a da sua *emergência,* os argumentos já expostos[23] (no capítulo precedente e na seção anterior) nos parecem adequados para dar-lhe uma resposta genérica. Na "nova sociologia econômica", sua presença *explica* mais do que *requer explicação.* As instituições são, como vimos, o próprio substrato da sociedade, dos seus nexos e interações (econômicas, sociais políticas ou culturais). *Em poucas palavras:a estrutura social é uma armadura institucional.* Percebida dessa forma, quanto maior sua complexidade, mais robusta *tende* a ser esta teia institucional. Nessa perspectiva, a sociedade é apreendida, em uma palavra, como. . . " an interinstitutional system" (cf Friedland e Alford *in* Powell e DiMaggio eds:1991 p. 232).

Na perspectiva Schumpeter-keynesiana (implícitamente endossada, como vimos, por North), a *presença* de instituições é um dado empírico, mas, principalmente, *também um requisito analítico*. Aqui, *dois elementos interconectados se destacam:**o primeiro** é a diversidade e a complexidade do meio-ambiente. **O segundo,** a presença de incertezas de natureza diversa (produtiva, financeira, tecnológica e concorrencial), todas decorrendo em ultima instância, da não-ergodicidade dos processos característicos das atividades econômicas e da diversidade de estratégias (e decisões cruciais) que as originam.*

A ***emergência de instituições*** conecta-se, nessa linha de argumentação, a um impulso em direção à *busca de regularidades*, *enraizamento de convenções e elementos de previsibilidade comportamental* e, *de parâmetros decisórios que incrementem a inteligibilidade do meio-ambiente,* administrem sua complexidade, e, assim fazendo, reduzam ou amorteçam as -múltiplas - fontes de incerteza criando condições para a continuidade e

23 Fundamentalmente , a *presença* de incerteza , a *ausência* de mecanismos de pré-conciliação de decisões (Keynes), a complexidade do meio-ambiente , as limitações dos agentes no que diz respeito à capacidade de processamento de informações (Simon) e , a necessidade de constituição de *camadas protetoras* (Schumpeter e Polanyi) *e mecanismos de administração de conflitos* (Durkheim e Weber) .

estabilidade das atividades econômicas (cf Sjöstrand: 1992, pp 1008-23, e North: 1990 pp 20-25). North o sintetiza de modo eloqüente:

" Institutions exist to reduce the uncertainties involved in human interaction. These uncertainties arise as a consequence of both the complexity of the problems to be solved and the problem-solving software. . . possessed by the individual. . . . . It is sufficient to say here that the uncertainties arise from incomplete information with respect to the behavior of other individuals in the process of human interaction"(1990:p 25)

O argumento, até então, está formulado num elevado nível de abstração. É necessário exemplificá-lo. Para isso, vamos introduzir dois importantes "elos de ligação" entre o presente capítulo, e o precedente: a) ***a presença e as implicações de contratos de longo prazo***, e b) ***proteção via patentes***. *Quanto aos primeiros,* são comentados de forma tangencial por Schumpeter mas, sublinhados pelos neo-schumpeterianos e centrais na interpretação pós-keynesiana sobre a relação entre *incerteza* e *estabilidade.* Os contratos de longo prazo são, nessa perspectiva, cruciais e, de fato, lançam luz sobre a discussão . Roberto Frenkel propôs recentemente uma redefinição do conceito de economia monetária que aponta diretamente para a sua relevância:

"[uma economia monetária de produção é. . .]Uma trama de contratos *explícitos e implícitos,* que tem o dinheiro como denominador comum, por meio da qual se organizam o trabalho, a produção e as transações" (cf. Frenkel, 1989: p. 44, grifo nosso).

Do ponto de vista de seu *impacto,* contratos são instituições *potencialmente* estabilizadoras. Na medida em que a produção é efetivada ao longo de um fluxo de tempo unidirecional e irreversível, os agentes responsáveis pela decisão de empreendê-la são obrigados a comprometer-se antecipadamente com o desembolso de recursos em contrapartida aos insumos produtivos utilizados, e a "assumir posições" em ativos de longa

maturação e alto grau de especificidade. Contudo, embora a realização, no futuro, dos bens resultantes do processo de produtivo seja incerta, essa incerteza pode ser amortecida pela criação de *parâmetros de estabilidade* (cf. Kregel: 1980, Davidson: 1982, p. 301, e Crotty: 1994 *in* Dymski e Polli eds).

O instrumento básico utilizado para a fixação das obrigações mútuas entre os participantes do processo de produção é o contrato. Durante sua vigência, que em geral ultrapassa o período de produção, os salários, a obtenção de insumos e os preços monetários e eventualmente parte das vendas são regidos pelas as obrigações contratuais. Não obstante, a importância da *presença* dessas obrigações, a *confiança* na sua continuidade - no seu cumprimento- é fundamental, pois sua validade é garantida apenas parcialmente pelas leis de cada sociedade [24].

Isso nos remete aos *contratos implícitos* mencionados por Frenkel, que se traduzem em linguagem durkheimeana, na *emergência de um outro conjunto de instituições; os "elementos não contratuais do contrato*" enfatizados por Durkheim (cf Durkheim: 1933 e Collins:1981 cap. 1, a esse respeito). Tais elementos envolvem não só convenções, vínculos de solidariedade, reputação e valores compartilhados, como já discutimos, mas também toda uma "trama complementar" (ou, por vezes, substituta dos contratos) através da qual esses elementos se sedimentam e exercem influência (isto é, se institucionalizam). Associações de produtores, sindicatos, corporações profissionais, comunidades religiosas, *redes étnicas,* "clubes"[25] e "apertos de mãos" são exemplos que apontam nessa direção. O Estado é a representação mais abrangente dessas instituições e, também a *arena* a partir da qual são traçados os seus limites de atuação[26].

---

24 Na linguagem da abordagem via custos de transação,os "contratos complexos" são sempre "incompletos" (cf Williamson:1985caps 2e 3)

25Os de golfe são conhecidos no Japão,e seu papel estratégico foi "popularizado" na literatura recente ,pelo *best-seller "The rising sun" de* Michael Crichon..

26 Mais a esse respeito no capítulo 5 , adiante .

Quanto ao nosso *segundo exemplo,* as ***patentes*****,** ele nos remete diretamente ao terreno da relação entre *concorrência schumpeteriana*, *contexto institucional e, fontes de competitividade.* A patente é uma instituição que se materializa num *tipo de contrato* entre o governo e o inovador, pelo qual aquele dá a este a exclusividade temporária sobre sua invenção, em troca do que, o inovador inicia a sua exploração comercial. Uma vez esgotado o tempo concedido, a inovação pode ser adotada por concorrentes, sem penalidades legais, ou despesas de licenciamento (cf Penrose: 1951 caps. 3-6). A patente protege, temporariamente, o *ganho de fundação* do inovador, reduzindo, portanto, o seu grau de incerteza. Ao fazê-lo, impulsiona seu *animal spirit* e, por conseguinte, sua propensão a competir pela via da inovação(cf Luski e Zuscovitch: 1992).

O anterior nos indica que *atividades produtivas, negociações intersindicais, estratégias empresariais e ação coletiva de modo geral, concebidas e empreendidas em contextos complexos e permeados por incerteza requerem respaldo institucional.* Indica também que, em ambas as perspectivas analíticas discutidas (com raízes em Keynes e Schumpeter), o enfoque da sociologia econômica é facilmente *absorvido*: as instituições desempenham um papel central, na medida em que co-organizam as interações entre os agentes econômicos no processo produtivo e no mercado[27].

São *canais* que modelam a "visão de mundo", as expectativas e os comportamentos dos indivíduos e das empresas, condicionando suas ações no meio-ambiente onde atuam. Criam mecanismos e fixam regras de conduta para pautar, por exemplo, a busca de eficiência operacional, os critérios para tomada de decisões, a escolha de estratégias competitivas e, os modos de reação a "choques exógenos" e desapontamentos nas suas

[27] Swedberg a esse respeito, anota perceptivamente, na sua biografia de Schumpeter que : "we shall suggest that his central theme - in Capitalism, Socialism and Democracy - is ....***the role of institutions in the economy.*** As we know, Schumpeter felt that economic theory should deal with 'economic mechanisms' and economic sociology with economic institutions"(cf 1991p 152).Quanto àabordagem de Keynes , James Crotty observa que "expectation and confidence formation are institutionally specific and historically contingent processes", ao que aduz..." Keyne's macrotheory is based on an institutionalist methodology."(cf Crotty *in* Dymski e Pollin eds: 1994,p 129). Na segunda parte do presente trabalho pretendemos exemplificar concretamente a pertinência dessas proposições (cf especialmente capítulo 4 infra).

expectativas. Aqui, é necessário acrescentar uma importante observação. ***Não*** está sendo postulada nenhuma relação de *inexorabilidade quer entre instituições e estabilidade, quer entre ambas e eficiência.* Vejamos isso mais detidamente.

Instituições, estabilidade e eficiência: relações complexas

O argumento proposto pode ser enunciado de forma sucinta: ***a estabilidade tem raízes institucionais; a presença de instituições é, entretanto, condição necessária mas não suficiente para que ela ocorra*** . Como se vê, é todo feito no condicional, está despido de quaisquer implicações deterministas ou funcionalistas e, tem *dois* eixos : o *primeiro é* que, uma vez ***destruídas*** *as instituições* que *impregnam* o sistema econômico, sua *estabilidade é ameaçada.* Essa idéia é, na realidade, o cerne da proposição *pessimista* acerca do futuro do capitalismo, articulada por Schumpeter na segunda parte do seu livro de 1942:

> " Assim - escreve o autor - o mesmo processo econômico que solapa a posição da burguesia, reduzindo a importância das funções dos empresários e da burguesia, *destruindo as camadas e as instituições protetoras. . . .* também decompõe por dentro as forças motrizes do capitalismo. Nada mostra melhor que isso o fato de a ordem capitalista. . . . se apoiar em esteios feitos de material extracapitalista. . . . " (cf Schumpeter: 1984, p 209, grifo nosso).

O *segundo* eixo do argumento é o inverso: *uma instituição ou constelação institucional pode "sobreviver", e frequentemente sobrevive, a despeito de sua funcionalidade já ter perecido.* A incongruência resultante *pode* se converter num fator de ineficiência[28] e eventualmente, *gerar* uma fonte de instabilidade. Powell o sintetiza com precisão:

---

28 O conceito de *eficiência* está sendo utilizado aqui ,para caracterizar uma *interação bem sucedida entre meios e fins*, vale dizer , uma instituição ou arquitetura institucional é *eficiente* , se *atinge os fins para os quais foi concebida* .

" the beneficts associated whit familiarity may easily outweight the gains associated with flexibility. Altering institutional rules always involves high switching costs, thus a host of political, financial and cognitive considerations mitigate against such changes. . . . . Success is frequently the enemy of experimentation. . . " (1991:p 192).

O anterior remete a *segunda dimensão* das instituições que cuja incorporação é crucial, para o nosso argumento nesse capítulo: a das suas ***características.*** Entre as mais relevantes do ponto de vista da sua relação com a atividade econômica, *três* se destacam: a) ***fontes de padronização***, b) ***inércia*** (*path-dependences* e *lock-in)* e, c) ***heterogeneidade***. Segue um, sintético, esclarecimento sobre cada uma:

Como ***fontes de padronização***, as instituições agem na direção da uniformização de procedimentos, impondo códigos de conduta e princípios de operação a atividades localizadas sob sua "jurisdição" . Se são bem sucedidas nesse propósito, criam espaço para o incremento do *agir comunicativo* entre os agentes (Habermas: 1989, vol 2 [v], caps. 1 e 2 e [vii] cap. 1). Assim fazendo, constroem condições para a existência de *consistência institucional* (cf Meyer e Rowam *in* Powell e DiMaggio eds 1991:pp 43-55). O resultado importante aqui é, que os efeitos positivos, quanto ao incremento previsibilidade, e de eficiência associados a uma instituição ou constelação institucional *aumentam na medida em que ela é adotada*.

Um exemplo recente desse argumento no campo da organização da produção é o salto de produtividade e eficiência, no Japão e em outros países, decorrente da *difusão* (adoção) do, chamado, *sistema toyota de produção*(cf Fruin: 1992, cap 7, Coriat: 1994 e capítulo 3 adiante). Outro, no campo da "arquitetura institucional" propriamente dita, é a mimetização organizacional referida à adoção de laços cooperativos entre empresas no Japão - os *Keiretsu* - que serão examinados em detalhe no capítulo 4 do presente trabalho. Em ambos os casos, *o ganho de eficiência se deveu, em grande medida, aos* ***efeitos da padronização***.

Por outro lado, e aqui entra em cena a sua *segunda característica;* justamente por serem sistemas de padronização de procedimentos e criação de laços de interdependência, as instituições são fontes não só de introdução de *regularidades no sentido" estabilizador" do termo*, mas também de ***inércia*** no sistema econômico. A idéia-chave aqui - já exposta na discussão sobre "trajetórias tecnológicas" no capítulo anterior - é que, uma vez sedimentadas, as instituições *podem* funcionar como uma espécie de *antolhos, fontes de estabilidade, mas também, **filtros de mudanças** ou **prisões** onde rotinas operacionais, sistemas tecnológicos, e estratégias de produção ou negociação ficam **trancadas*** -**locked-in** (cf Powell *in* Powell e DiMaggio eds: 1991, e North: 1990, cap 11).

Nesse sentido, sua função estabilizadora *pode* entrar em conflito com o propósito de incremento de eficiência (cf North:1990, pp 93-96) [29]. Se assim for, o resultado é uma *contradição intra-institucional*, uma situação onde o contexto institucional se torna uma "vítima do seu sucesso": *situações onde estabilidade e eficiência deixaram de ser sincrônicos* (cf Friedland e Alford *in* Powell e DiMaggio eds: 1991). O bloqueio do desenvolvimento de um mercado de trabalho "livre" pela *Speenhamland* (legislação introduzida na Inglaterra em 1785, e só abolida em 1834), em nome da estabilização de conflitos econômicos e, do tecido social, é um exemplo clássico desse tipo de situação (o episódio é cuidadosamente discutido por Polanyi; cf : 1980, cap. 7).

A constelação institucional norte-americana contemporânea, fortemente ancorada numa cultura política anti-Estado e anti-*big business,* de raiz *jefffersoniana,* e expressa numa legislação anti-truste capaz de ameaçar *partir* uma empresa como a Microsoft por. . . . excesso de sucesso competitivo (o que, na perspectiva schumpeteriana *pode,* como vimos, levar - legitimamente - a uma posição de liderança sustentada de mercado), é um outro

29 A idéia de Schumpeter de que a introdução de inovações não é jamais uma operação trivial,na medida em que além de se contrapor à incerteza do futuro,tem que vencer também o *conservadorismo do presente* está totalmente sintonizado com esse argumento.

exemplo "espetacular" nessa mesma direção (cf Wallace e Erickson: 1992, cap. 6; para o episódio da Microsoft *versus* Federal Trade Comission e, Dietrich: 1991; para uma discussão esclarecedora do impacto econômico - perverso - da cultura política norte-americana).

A *terceira* característica, a ***heterogeneidade,*** isto é, a existência de uma enorme diversidade entre as instituições englobando princípios de funcionamento, poder de organização, "ética envolvente", e grau de legitimidade -para citar apenas alguns exemplos- por sua vez, *conspira contra a inércia criando possibilidades de fertilização cruzada e adaptação criativa entre instituições*(cf Powell; 1991, cap 8). A constituição Meiji, promulgada no Japão em 1889, e definida por Munakata como " A remarkable product of a joint effort by German schollars and Japanese political leaders" pode ser citada como um exemplo de mimetização criativa de instituições (cf Munakata: 1985, p 165 *apud* Pempel: 1986, e Pyle: 1974).

A ocupação norte-americana no após-guerra (1945-52) fornece um outro, e talvez ainda mais impressionante, exemplo: do "casamento" de um projeto *rooseveltiano* de capitalismo "disperso" e democrático com uma sociedade militarizada e dominada economicamente por uma dúzia de *Zaibatsu* (cf Cohen: 1987). O resultado desse entrecruzamento foi um autêntico *evento crucial;* não antecipado, provavelmente não pretendido - na forma em que se cristalizou - e, irrepetível. De um ponto de vista mais organizacional do que institucional propriamente dito, os *Chaebols,* conglomerados coreanos (Samsung, Daewoo, Hyundai, Goldstar) também exemplificam, através da sua arquitetura organizacional, um caso de *fertilização cruzada institucional;* fundindo traços da corporação multidivisional norte-americana com a estrutura de propriedade dos *Zaibatsu e* elementos dos *Keiretsu* japoneses (cf Orrú, Biggart e Hamilton *in* Powell e DiMaggio eds: 1991).

Instável, complexa e de difícil teorização, a relação entre instituições, estabilidade e eficiência pode, entretanto, ser organizada de uma forma um pouco menos imprecisa, se nela forem introduzidos os conceitos de *isomorfismo* e *congruência*.

Para sermos tão sintéticos quanto possível: ***não se trata apenas de discutir a presença de instituições, mas, fundamentalmente, a existência de isomorfismo*** [30] ***e/ou congruência entre elas.*** Definiremos ***isomorfismo institucional*** *como a existência de compatibilidade entre os princípios de funcionamento de um conjunto de instituições, de modo a configurar um resultado sistêmico*, *isto é,* ***internamente coerente***(cf DiMaggio e Powell *in* Powell e DiMaggio eds: 1991, pp 67-77) **.** Quanto à ***congruência institucional,*** *iremos utilizar o termo para definir constelações, ou arquiteturas institucionais cujos objetivos* ***apontam para a mesma direção*** [31]*.*

Isso nos permite inserir na discussão a *terceira dimensão* relacionada à integração das instituições na nossa discussão: o seu ***impacto****.* Retomando um argumento já exposto, vamos sublinhar que o impacto das instituições sobre a atividade econômica não pode ser - e é fundamental que se repita isso- pré-determinado: pode ser tanto *estabilizador,* quanto *desestabilizador*. No *primeiro caso*, a estabilização pode estar conectada com condicionantes institucionais agindo nas direções apontadas por Keynes, Weber e North; através da criação- via centralização política, coordenação e reforço de nexos interativos- de, fontes de previsibilidade e eficiência - em resumo: ***arenas socialmente construídas para o exercício de ação coletiva*** (cf Keynes:1931: passim e; 1983: cap 24, e Moogridge: 1992, caps. 13 e 18, Skidelsky *in* Skidelsky ed: 1977, e 1992, caps 13-16).

No *segundo caso,* a *desestabilização,* pode resultar da presença de *conflitos de racionalidades interinstitucionais* (cf Weber: 1975, vol 1, parte 2, Andreski:1984. cap 5 e Bell: 1976) *ou,* de situações onde as instituições se *rigidificam* e *engessam* o contexto que deveriam

---

30 *Por isomorfismo entende-se a* ***propriedade que tem certas substâncias quimicamente diferentes , de se cristalizarem no mesmo sistema .*** O transplante do conceito para o terreno institucional refere-se , como anotado no texto , à compatibilidade entre- princípios de funcionamento das - instituições de modo que possam se plasmar num sistema integrado.

31 Agradeço a Adriano Proença a discussão desse ponto .

"proteger"(cf Schumpeter *in* Swedbreg ed: 1991, cap 12, e Olson: 1982 caps. 2, 3, 4 e 7). Tanto num como noutro, a proposição da *correlação positiva entre estabilização e isomorfismo* institucional é reafirmada. O que precede nos permite dizer o seguinte: os resultados concretos -da relação entre contexto institucional e performance econômica -a despeito de não poderem ser *pré-determinados,* ***irão depender de laços históricos, da cultura econômica na qual as instituições estão embebidas, de sua flexibilidade, e da forma como se combinam entre si***.

Nesse sentido, talvez o exemplo mais impressionante seja o oferecido por Peter Berger, quando nos chama a atenção para o fato de que, em 1948, um Japão arrasado pela guerra, e ocupado militarmente, votava leis e construía instituições congruentes e isomórficas, moldadas em reciprocidade, e solidariedade social que iriam impactar positiva e significativamente sua recuperação econômica e coesão social. Neste mesmo ano (1948) a Africa do Sul *não* ocupada e *não* destruída *votava sua legislação do apartheid*, cujo impacto econômico e efeitos de dilaceramento do tecido social se moveram na direção oposta à do Japão (cf Berger: 1986, caps. 1 e 7). O ano de 1948 pode ser entendido aí, simbolicamente, como o *marco zero* do "re-nascimento " de dois *tipos de capitalismo* radicalmente distintos, em cuja base estavam legados históricos, culturas econômicas e constelações institucionais, também, radicalmente distintas. É, também, um excelente exemplo de *path-dependence* institucional e cultural.

A interação entre instituições e performance econômica é, como se vê, complexa e de difícil teorização. O grau de abstração permitido pelo objeto é "baixo", as generalizações contraindicadas, e os resultados *mapeáveis,* e *interpretáveis conceitualmente*, mas não *previsíveis.* A síntese de Hamilton nos fornece uma avaliação cautelosa, modesta do ponto de vista propositivo e, por isso mesmo, equilibrada, a esse respeito:

". . . an institution is an imperfect agent of order and of purpose in a developing culture. Intent and chance alike share in its creation; it imposes its pattern of conduct

upon the activities of men and its compulsion upon the course of unanticipated events. . . . . It performs in the social economy a none too clearly defined office - a performance compromised by the maintenance of its own existence, by the interests of its personnel, by the diversion toalien purpose which the adventitious march of time brings. . . . . Institutions and human actions, complements and antitheses, are forever remaking each other in the endless drama of the social process " (Cf Hamilton; 1932, p 89).

****

A discussão precedente pretende ter sublinhado *dois pontos*: ***a***) *que estabilidade e eficiência* ***não são*** *fenômenos necessariamente sincrônicos.* ***b***)*que a sua integração - fenômeno complexo e mutante*[32] - ***depende da presença de uma constelação institucional isomórfica, e da existência de uma arquitetura institucional congruente.*** De modo, tentativamente, mais claro: ***proporemos que a união entre estabilidade e eficiência depende de uma composição - também complexa e instável - entre estruturas cooperativas, pressões competitivas, mecanismos de coordenação e, da disseminação de uma cultura econômica não individualista.*** Ao padrão institucional que congrega esses elementos, chamaremos ***capitalismo organizado***(cf seção 2. 4 infra, para uma definição mais precisa).

Um exame das relações entre contexto institucional e performance econômica na Inglaterra do após-guerra ilumina o primeiro ponto supracitado(cf a respeito, Hall: 1986, partes 1, 2 e 4; e Elbaum e Lazonick eds: 1986). A discussão sobre os *Keiretsu*- e o exame da estrutura do Estado japonês, e da suas relações com as empresas ilustra, abundantemente, o segundo(cf capítulos 4 e 5 adiante). Por outro lado, se olhamos a política industrial norte-americana *vis a vis* sua legislação antitruste (cf a respeito, Badaracco Jr e Yoffe:1983, e Jorde e Teece eds:1992), suas leis quanto a venda de armas *vis a vis* as estratégias de combate à violência desenhadas pelo Executivo (cf Schlesinger: 1992), ou ainda, a atual política cambial

[32] O "slogan"de Minsky : ***a estabilidade é desestabilizante*** é uma maneira sintética de colocar oargumento da "estabilidade condicionada (cf Crotty *in* Dymski e Pollin eds 1994).

brasileira *vis a vis* a estratégia pretendida pelo governo de "reconstruir a indústria nacional"(cf Castro:1994) temos exemplos antitéticos ao anterior, isto é, da ***ausência*** *de consistência institucional.*

Do ponto de vista da sua "base conceitual", *a expressão* ***capitalismo organizado*** *resulta da combinação de elementos da discussão anterior sobre ação econômica embebida e isomorfismo institucional, com o modelo de capitalismo corporativo de Schumpeter.* Para a tentativa de articular esses elementos, dirigimos agora, nossa atenção.

2. 4- Capitalismo corporativo, ação econômica embebida e isomorfismo institucional: Capitalismo Organizado.

> *"I propose to discuss Japan as an exemplar of a Galbraithian economy. . . . the paradox is that the 'big business' sector of Japan's corporate economy comes closer to Galbraith's vision of the new industrial state than the American economy, and more than any other economy I know about".*
>
> *(Bronfrenbrenner, 1970).*

> *" We are discovering that there are different ways of organizing capitalism " (Tyson e Zysman 1989)*

Nas páginas do livro *Capitalismo, Socialismo e Democracia*, Schumpeter "inova" teoricamente não só na análise da concorrência, mas também no *tipo ideal* de capitalismo *tanto em termos positivos* (o capitalismo "realmente existente") *quanto normativos* (aquele que "deveria existir" dos pontos de vista do seu potencial de criação de riqueza, dinamismo, estabilidade macroeconômica, e do seu *potencial* para eliminação de desigualdades). Seu "modelo" que chamaremos de ***capitalismo corporativo***, apenas esboçado no livro de 1942 e retomado- entre outros- por Galbraith, Labini, Penrose, Chandler, Bronfenbrenner e Lazonick, embute uma crítica radical à teoria econômica convencional-e em particular aos modelos de equilíbrio geral- e permite um fértil cruzamento entre *teoria* econômica e *sociologia* econômica. Ele nos servirá como ponto de partida para a nossa tentativa de, adiante, dar um significado mais preciso à rubrica *capitalismo organizado*.

Capitalismo corporativo, estabilidade e, eficiência

Os traços fundamentais desse modelo, apenas enunciados no capítulo precedente, serão agora recaptulados e, integrados a nossa análise:

- grandes empresas, corporações semi-públicas de capital aberto com propriedade e controle dissociados, são as unidades mais relevantes de produção, introdução e difusão de inovações(cf Schumpeter: 1984, cap 8, Galbraith: 1967, Bronfrenbrenner: 1970).

- seu funcionamento envolve a constituição de estruturas hierárquicas e a formulação de estratégias múltiplas, entre as quais, fixação de preços e margens de lucro, gestão de tecnologia, monitoramento de mercados, diversificação de atividades, e planejamento de expansão, a qual inclui a existência de capacidade ociosa planejada (cf Schumpeter: 1984, cap. 7, Penrose: 1959, Chandler: 1962, 1977 e 1990, Porter: 1985).

- mercados heterogéneos e estruturas de mercado concentradas, oligopolizadas, são o meio-ambiente onde operam essas corporações(cf Labini: 1964 e *in* Sherer e Perelman eds: 1992).

- a operação abaixo da plena capacidade - e do pleno emprego - são a *norma* sob essas condições estruturais (cf Schumpeter:1984, caps. 6-8, Galbraih:1967, Labini:1964).

Em oposição frontal aos axiomas sobre agentes atomizados, processamento de informações, concorrência perfeita, e alocação eficiente de recursos da economia neoclássica, e à interpretação oferecida pelos modelos de equilíbrio geral, Schumpeter sustenta que esse capitalismo corporativo, oligopolizado e permeado por "imperfeições", é mais estável, eficiente e dinâmico (termo utilizado para denotar desempenho no tempo, ou seja, potencial competitivo) que seu *antípoda manchesteriano* e onde a competição se dá exclusivamente via preços [33] supostamente "perfeitamente competitivo". (cf Schumpeter: 1984, cap. 8 e Rosenberg *in* Shionoya e Perelman eds: 1994). Vejamos os fundamentos de sua argumentação.

33 Uma advertência aqui ,se faz necessária : no equilíbrio geral competitivo ,*não há , de fato , competição* .

Em relação ao *primeiro traço* constitutivo do capitalismo corporativo, *a dominância da grande empresa,* as razões para sua maior eficiência são várias. Em primeiro lugar, ela traz consigo uma dupla metamorfose quanto às estruturas de gestão e propriedade. Há, na grande empresa, uma *profissionalização-com-socialização de sua gestão,* no sentido da especialização, o que numa leitura weberiana podemos traduzir como incremento de racionalização. Decisões *cruciais* são tomadas na base de critérios mais técnicos, o *insight* é integrado à análise, e equipes substituem "capitães de indústria". No que concerne à propriedade, *socialização* é a palavra-chave. O fator de estabilidade advém aí tanto da maior legitimidade que a corporação adquire frente ao *"público",* particularmente seus acionistas- isto é, do seu "enraizamento" na comunidade-, quanto da *possibilidade* da criação de "vínculos de aliança" (*networks)* com outras corporações ou instituições tanto privadas quanto públicas)[34].

Uma segunda -e poderosa- fonte de incremento de estabilidade e eficiência ao alcance da grande corporação, é o que Schumpeter chamou de "endogeneização do processo inovativo" (cf 1984:pp 129, e 174-6). A idéia é que "A primeira coisa que faz uma empresa moderna, logo que sente poder de sustentá-lo, é estabelecer um departamento de pesquisa no qual todos os membros sabem que seu ganha pão de cada dia depende de seu êxito em *inventar melhorias* " (cf 1984:p 129, grifo nosso). Ao dotar-se de um núcleo de P&D, a corporação adquire um *poder inovativo sistemático,* tanto em relação à criação de inovações "radicais", quanto principalmente na geração de inovações "incrementais".

O impacto dessa mudança de estrutura (ela própria uma inovação) sobre a estratégia da empresa é significativo. Vantagens competitivas adquiridas são *sustentadas* e *recicladas,*

34 Existem também ,como se sabe, fatores de instabilidade contidos na abertura de capital de uma empresa. Movimentos especulativos responsáveis por fortes flutuações no valor das sua ações, e o risco de *hostile take-overs* são os mais significativos .Sua manifestação efetiva ,e seus efeitos -irão depender contudo ,justamente do contexto institucional onde as corporações estiverem operando.Uma comparação , nesse sentido,entre EUA e Japão é ilustrativa em ambos os casos ,mais especialmente no segundo.Voltaremos ao ponto no capítulo 4 (seção 4.2) adiante.

mecanismos de aprendizado são introduzidos e/ou reforçados, fontes de cumulatividade cognitiva são internalizadas (cf 1984:caps 8 e 17, Penrose: 1959, Chandler: 1962)[35].

Os resultados são uma aceleração, no tempo, do fluxo de inovações *gerado e introduzido* pelas grandes corporações[36], e consequentemente, *a possibilidade da construção de estruturas de sustentação de vantagens competitivas adquiridas, impossíveis para empresas de pequeno porte*[37]. Nas palavras do próprio Schumpeter, uma tendência a "automatização do progresso" cuja contrapartida é uma redução do conflito entre o "velho" e o "novo"[38].

O *segundo traço* do modelo, o conceito e funções da empresa, percebida como grande corporação, aponta na mesma direção: incrementos de racionalidade decisória, amplitude estratégica e eficiência organizacional. Do ponto de vista teórico, no entanto, a corporação schumpeteriana implica uma redefinição radical do conceito de empresa relativamente ao de "função de produção" característico da abordagem neoclássica. Schumpeter não o fez, mas seus "discípulos" Penrose e Chandler tomaram a si a tarefa de fazê-lo.

---

35 Esses pontos serão retomados na seção introdutória (3.1)do próximo capítulo .

36 No marketing da AT&T encontramos uma ilustração da total pertinência dessa proposição de Schumpeter : "Ter grandes idéias .E saber executá-las . Isso é o que os Laboratórios Bell da AT&T fazem diáriamente . *Desde 1925 vem sendo registrada uma patente por dia .Foram os* Laboratórios Bell da AT&T *que criaram o transístor , a transmissão de TV para longa distância , o telefone com imagem , ocelular , os satélites de comunicação , o laser e* ***outras 25 mil invenções*** que vieram facilitar a vida das pessoas . Não é à toa que sete , entre milhares de cientistas dos Laboratórios Bell da AT&T , já receberam o Prêmio Nobel ."(cf Exame : novembro , 1994) . Isso ***não*** deve ser confundido , no entanto , com a proposição de que as *pequenas empresas são* ***necessariamente*** *menos inovativas que as grandes* . Schumpeter , aliás , nunca fez essa afirmação. Para um exame detalhado do ponto ,em Schumpeter , ver Mayhew : 1980 .

37 É verdade que as novas formas de *networking* estão introduzindo elementos que , aparentemente , tendem a relativizar essa proposição . Os casos dos distritos industriais na *terceira Itália* e , da *rota 128* em Massachussets são ilustrativos a esse respeito (cf Best :1990,cap 7) .Por outro lado , vale lembrar que essa dispersão tecnológico-produtiva na emergência de novos paradigmas tecnológicos faz parte da estrutura industrial capitalista contemporânea. Nesse sentido , a leitura do clássico de Landes (1969) ajuda a lembrar que isso também ocorreu nos começos da indústria elétrica e ,da própria automobilística, e , como foi , posteriormente , relativizado de modo significativo por uma significativa reconfiguração das estruturas de mercado , no sentido da sua concentração.

38 Aqui , é óbvio que a expressão (automação do progresso) deve ser tomada com cautela . Deve ser entendida , a nosso juízo , e para não entrar em contradição com a própria visão de concorrência do autor , como a *sistematização do processo de* ***busca*** *de inovações através da sua intojeção nas estratégias competitivas das empresas* (cf Nelson e Winter : 1982 a respeito). O mesmo se aplica à idéia de relativização do conflito entre *tradição e inovação :* uma *cultura empresarial orientada pelo reconhecimento da* ***inexorabilidade da mudança*** pode ,certamente, (como veremos no capítulo 3 adiante) *amortecer e administrar no tempo* esse conflito ; suas bases objetivas (especificidade de ativos , *path-dependences* , *lock-in* etc) não podem ser simplesmente "descartadas " .

Empresas nesse contexto são "estruturas heterogêneas de seleção e combinação de recursos materiais e humanos cuja distribuição, no tempo, entre utilizações distintas é determinada por decisões administrativas"(cf Penrose:1962 p 27). Essa concepção de empresa como estrutura administrativa remete diretamente à obra de Chandler. Partilhando da mesma idéia-chave de Penrose, Chandler recupera a noção schumpeteriana de firma como agente de transformação, e lhe dá poder analítico e conteúdo conceitual. [39].

Sua mensagem fundamental, desde *Strategy and Structure*, é a descrição da emergência e discussão da maior eficiência comparativa da grande empresa vertical e/ou horizontalmente integrada *vis a vis* a firma *manchesteriana* possuída e gerenciada individualmente. Entendida, na perspectiva de schumpeter, como uma inovação organizacional, a grande corporação é na perspectiva Schumpeter-Chandler, uma *mão visível* por meio da qual se integram estruturas administrativas e estratégias inovativas, e onde o resultado típico do seu funcionamento é a transformação, qualitativa, do entorno onde atua (cf Chandler:1962: introdução e conclusão, 1977 idem, 1990, parte 1 e conclusão, e Lazonick: 1991, cap 6)[40].

Empresas como *locus de estratégias* e capacitação organizacional como o suporte necessário à sua integração formam a coluna vertebral da análise chandleriana. A substituição da "mão invisível do mercado" pela coordenação administrativa via grandes corporações é, na visão de ambos, o evento crucial na raiz do aparecimento de *um novo tipo de capitalismo;* corporativo ou "trustificado" na linguagem de Schumpeter, *managerial* na de Chandler.

---

39 Esse tema,as características da empresa schumpeteriana ,é aqui comentado de forma sintética ,na medida em que será retomado adiante, na abertura do próximo capítulo.

40 Sua definição de empresa em *Strategy and Structure* é a seguinte: " an independent economic organism ...created over and above the individuals who constitute it [that] leads a life of its own,which often exceeds in lenght that of its human members"(cf 1962:p 8 . Mais a esse respeito no capítulo 3 - seção 3.1 - adiante) .

Para ambos, a unidade básica de análise da dinâmica capitalista, é a empresa (e não o "mercado" ou o "contrato") e desse prisma, há pouca dúvida sobre a questão da eficiência comparativa: fragmentado em pequenas unidades, sem fôlego para investimentos de longa maturação e retorno esperado incerto, e permanentemente ameaçado pelo efeito destrutivo de recessões e depressões, essa *empresa manchesteriana* retratada como "tipo-ideal" pela teoria convencional é decididamente a perdedora. Schumpeter é eloqüente na comparação:

> " O que temos que aceitar é que [a grande empresa] se tornou a máquina mais poderosa desse progresso e, em particular, da expansão a longo prazo da produção total. . . . . A esse respeito, a concorrência perfeita é não apenas impossível, mas também inferior, e não tem títulos para ser apresentada como modelo de eficiência " (1984:p 141)[41].

A *terceira característica* do modelo, mercados heterogêneos e e estruturas de mercado oligopolizadas, também traz consigo elementos de estabilidade e eficiência *potenciais*. O conceito de mercados heterogêneos reforça e estende a noção de concorrência schumpeteriana como *luta pela monopolização* ***temporária*** *de oportunidades de mercado*, para estruturas onde o dinamismo tecnológico não é a característica fundamental. Mercados heterogêneos significam intensa diferenciação de produtos, envolvendo localização, inovações incrementais, marketing, graus variados de reputação, confiança recíproca entre compradores e vendedores.

Correspondem, em suma, à existência de *nichos de mercado* mesmo para produtos cujas características objetivas não difiram tanto entre si. Nichos que são, tentativamente,

---

41 Ao que aduz,indicando perceptivamente a existência de um exemplo flagrante de incoerência institucional nos E.U.A : "É portanto,um erro basear a teoria da regulação governamental no princípio de que a grande empresa deveria ser obrigada a funcionar como o faria a indústria respectiva em concorrência perfeita "(1984: p 141).O tema será retomado no capítulo 5, onde iremos sugerir a pertinência do *framework* schumpeteriano para a formulação e implementação de política industrial,e o ocorrido no Japão.

mantidos através de estratégias de preço, qualidade, atendimento e propaganda[42]. A eficiência resultante é diretamente proporcional à intensidade da presença desses elementos no processo competitivo. A concorrência é via inovações, mas inovação em Schumpeter é, como sabemos, um conceito maior do que progresso técnico.

O primeiro "vilão" a ser desmistificado aqui é o *mark-up.* O fato das empresas exercerem controle de mercado e operarem como *price-makers* não é, na visão de Schumpeter, sinônimo de ineficiência e exploração do consumidor (teoria neoclássica)ou do trabalhador (teoria marxista) mas de estratégias de investimento em *contextos não ergódicos. Mark-ups* e retenção de lucros significam então possibilidades de auto-financiamento para as empresas. Superlucros associam-se, nessa visão, a inovações bem sucedidas no passado, e à possibilidades futuras de "superinvestimentos". O meio-ambiente que *obriga* as empresas a agir desta forma *e investir,* é o da "concorrência schumpeteriana", discutido anteriormente, onde os traços mais proeminentes são a *destruição criadora* e a *concorrência potencial:*

> ". . . . como fato e como ameaça, o impacto de novas coisas - novas tecnologias por exemplo-sobre a estrutura existente de uma indústria reduz consideravelmente o alcance e a importância a longo prazo de práticas que visam, através de restrição da produção, conservar posições estabelecidas e maximizar os lucros decorrentes das mesmas ". (1984:p 117).

Estruturas de mercado oligopolizadas significam, portanto, não a ausência de competição e letargia, mas o seu oposto: progresso técnico e inovação endogeneizados, capacidade de auto-financiamento, produção em massa, economias de escala, mobilidade de barreiras à entrada e monitoramento permanente entre os concorrentes. Em uma palavra: "competição em todas as frentes". É à luz desse contexto que ganha sentido o que a primeira vista pode parecer um paradoxo schumpeteriano. O de que as posições de monopólio só são

42 Note o leitor a semelhança do argumento de Schumpeter com as teses de Sraffa sobre controle de nichos de mercado,nas últimas páginas do seu *artigo-terremoto* de 1926(cf Sraffa 1988 [1926]: pp 22-34) .

conquistadas e mantidas, se as empresas manifestarem comportamentos "radicalmente não monopolistas"(cf:1984 p 132). [43]

O segundo "vilão", associado a "práticas monopolistas", a ser derrubado é o da "rigidez de preços". No modelo de Schumpeter tal fato é, no curto prazo, uma *couraça protetora* e um elemento de estabilização, e, no longo, um mito. Preços rígidos são, no curto prazo, couraças protetoras contra "guerras de preço" cujas consequências predatórias podem quebrar empresas, queimar ativos e destruir empregos. São também elemento de estabilização, tanto pela razão anterior, quanto por amortecerem efeitos de propagação derivados de uma contração de demanda efetiva e dos comportamentos defensivos e preferência pela liquidez a ela associada:

> "As pessoas que, numa depressão, se preocupam com o futuro tendem a não comprar um carro novo mesmo que o preço caia 25%, principalmente se for fácil adiar a compra e se a redução de preços induzir a expectativas de maiores reduções[. . . . .]visto que assumimos que a recusa em reduzir preços fortalece a posição das indústrias que adotam tal política (seja aumentando sua renda, seja simplesmente evitando o caos em seus mercados. . .) ela pode transformar em fortalezas o que de outra forma seriam centros de devastação[. . . . .]. Em outras palavras, nas condições criadas pela evolução capitalista, uma perfeita e universal flaxibilidade de preços pode. . . . . instabilizar ainda mais o sistema, ao invés de estabilizá-lo"(cf 1984: p 127).

Nessas circunstâncias a rigidez de preços, perceptível apenas na ótica do curto prazo, é tática (e não "conspiratória") e encaixa-se numa estratégia onde o objetivo é ". . . . evitar flutuações de preços sazonais, aleatórias e cíclicas, e mover-se apenas em resposta a

---

43 " ...sobre isso,não se deve construir qualquer teoria geral ,pois, uma posição de monopólio não é ,em geral,uma almofada sobre a qual se durma .Da mesma forma que pode ser obtida,só pode ser mantida com muita atenção e energia "(cf Schumpeter:1984,p 135).Os executivos da G.M , Xerox e , da I.B.M frequentemente se sentem "identificados"com essa posição,embora na sua maioria nunca tenham ouvido falar de Schumpeter - exceto,talvez, pelas reportagens ocasionais da *Forbes* que o retratam como um liberal extremado, ignorando completamente a existência desse tipo de questão na sua obra .

mudanças mais fundamentais nas condições subjacentes às atuais flutuações "(cf 1984: p 125). Quanto ao longo prazo, a posição de Schumpeter a esse respeito é tanto precisa, como empiricamente procedente: Não existem casos importantes de rigidez de preços a longo prazo.

> " Qualquer que seja a indústria de transformação ou grupos de artigos importantes que escolhamos para investigar ao longo de um período de tempo, praticamente sempre descobrimos que, no longo prazo, os preços não deixaram de se adaptar ao progresso tecnológico- é frequente caírem de modo espetacular em resposta a ele "(1984:p 124).

Em uma palavra, a fixação, e administração, de preços é objeto de estratégia empresarial, e arma na concorrência[44]. É fundamental adicionar aqui a seguinte observação (que parece passar desapercebida ao próprio Schumpeter): preços flexíveis no longo prazo podem conviver com *mark-ups* rígidos (constantes), *ou mesmo crescentes*. Trata-se simplesmente de uma questão de velocidades relativas de queda; de custos e preços. Donde se infere que, nesse modelo, é possível que consumidores estejam se beneficiando de reduções de preço, trabalhadores de aumentos de salário real, e empresas de incremento na sua capacidade de auto-financiamento[45]. A esse propósito, a conhecida provocação de Schumpeter não poderia estar mais perto da verdade:

---

44 Na realidade,os ajustes via preços, que formam o núcleo da economia marginalista,cumprem , na Schumpeteriana, um papel marginal:

"... Na realidade capitalista, diferentemente de sua descrição nos livros-texto, não é esse tipo de concorrência [via preços] que conta, mas a concorrência através de novas mercadorias , novas tecnologias, novas fontes de oferta , novos tipos de organização.....concorrência que comanda uma vantagem decisiva de custo ou qualidade, e que atinge não a franja dos lucros e da produção das firmas existentes, mas suas fundações e sua própria vida "(cf Schumpeter: 1984 p 114).A dinâmica dos preços é,portanto,produto de uma interação entre variáveis tecnológicas e estratégicas ,onde as empresas são *agentes cruciais* ,e não meros *reagentes unidimencionais* .

45 " Do ponto de vista do analista econômico, o principal mérito dos clássicos consiste em ter afastado,juntamente com muitos outros erros grosseiros ,a idéia ingênua de que atividade econômica na sociedade capitalista ,por ser motivada pelo lucro ,deva em virtude apenas desse fato ,ir necessariamente contra os interesses dos consumidores"(Schumpeter:1984 p 103).Do ponto de vista da teoria neoclássica,a lição parece ter sido apenas parcialmente aprendida,pois a atividade econômica capitalista só é julgada eficiente quando tem origem em agentes atomizados e com capacidade apenas adaptativa,e, não resulta em lucros extraordinários.

" A rainha Elizabeth I possuía meias de seda. A realização capitalista não consiste, tipicamente, em fornecer mais meias de seda para as rainhas, mas em colocá-las ao alcance das operárias em troca de quantidades de esforço sempre menores "(cf 1984:p 94).

Quanto aos últimos traços do "modelo", capacidade ociosa e existência de desemprego involuntário, é preciso separá-los conceitualmente, para efeito da nossa discussão. A existência de capacidade ociosa longe de ser percebida como "sintoma de desperdício", encaixa-se, pelo contrário, nas rubricas "estratégia " e "arma da concorrência". Capturar rapidamente um novo mercado, ou impedir que o seu próprio seja "tomado de assalto" numa conjuntura expansiva por ausência de capacidade produtiva de reserva são, nessa moldura analítica, elementos perfeitamente racionais e práticas correntes nas estratégias empresariais. Só adquirem o aspecto de anomalias no mundo estático da concorrência perfeita (um universo onde olhando mais detidamente, constata-se que, ... *não há competição* -cf a respeito Stigler *in* Leue e Moore eds: 1986, cap 16) Capacidade ociosa planejada é, no contexto schumpeteriano, simultaneamente, uma *couraça protetora,* e um *instrumento de agressão responsável pela criação de pressões competitivas adicionais*(cf 1984: p 119)[46].

Sintetizando o argumento até aqui: na interpretação de Schumpeter-Galbraith-Chandler, *bigness* implica em maior capacidade de investir, e *pode* significar mais eficiência produtiva (via economias de escala e organização por exemplo). Controle de mercado é um veículo para a aceleração do progresso tecnológico e agilização na difusão de inovações; capacidade ociosa planejada é um elemento estratégico, e estruturas de mercado oligopolizadas reduzem a instabilidade característica de estruturas produtivas atomizadas. Na base desse

46 Para uma interpretação oposta desse fenômeno,ver Steindl: 1952.

modus-operandi, o contexto da incerteza tecnológica, destruição criadora e pressão competitiva permanente; vale dizer, um contexto onde as firmas são *os* agentes de mudança, e onde as inovações agem, no tempo, destrutivamente sobre a inércia empresarial.

A *última característica* do modelo, a existência de desemprego involuntário[47], demanda uma reflexão à parte. Aqui, *não* se trata obviamente de um fator de "estabilidade e eficiência" mas, *o oposto.* O ponto revela, a nosso juízo, claramente uma *capitulação não declarada* de Schumpeter aos fatos das décadas 20 e 30, e a argumentos de seus dois adversários intelectuais mais "incômodos": Keynes e Ricardo.

Pela ótica keynesiana, não havendo razões teóricas para se postular quer a ***inevitabilidade do equilíbrio*** quer, *a fortiori*, ***a sua coincidência com o pleno emprego***, a existência deste ou é acidental, ou proposital (vale dizer: socialmente construída). Em termos ricardianos: não existindo qualquer garantia sobre a neutralidade da mecanização *vis a vis* o volume de emprego na economia, e sendo o progresso técnico tipicamente poupador tanto de capital quanto de trabalho (uma idéia endossada explicitamente por Schumpeter), a existência de desemprego estrutural tende a ser mais a norma que a exceção:

> "Não creio que o desemprego esteja entre os males que, como a pobreza, a evolução capitalista poderá eliminar por si só[. . . . .] duradouro ou temporário, piorando ou não, o desemprego, sem dúvida alguma, é e sempre foi um flagelo. "(1984:p 97)

Aceita essa *advertência* sobre a estrutura de funcionamento do capitalismo corporativo, duas fontes de instabilidade e ineficiência potenciais são introduzidos na sua

---

47 " No caso geral do oligopólio,não existe qualquer equilíbrio determinado [.....] E mais importante que tudo:nas condições descritas,o equilíbrio,mesmo se finalmente alcançado,através de métodos extremamente custosos ,não garante mais nem *o pleno emprego* nem a produção máxima no sentido da teoria da concorrência perfeita"(1984: p 109).

morfologia: desperdícios de recursos humanos e a possibilidade de conflitos entre capital e trabalho. Aqui, Schumpeter insere uma discussão de caráter normativo que, para nós, é crucial. Nela, é possível a) *unir seus argumentos aos de Keynes,* b) *recuperar insights de ambos no terreno da sociologia econômica* e, c) *articulá-los com os da perspectiva institucional anteriormente apresentados.*

É esse passo que nos levará ao conceito de *capitalismo organizado*, a partir do qual nos orientaremos para interpretar o que nos parecem ser os traços mais relevantes "por trás" da sucessão de vitórias acumuladas pelo desenvolvimento capitalista no Japão contemporâneo.

Em relação ao desemprego, há uma convergência de diagnóstico com divergência de prescrições, entre Keynes e Schumpeter. Para o primeiro, como se sabe, a política econômica e novos arranjos institucionais deveriam fazer da sua eliminação um objetivo prioritário (cf Keynes:1931parte 4; e 1983: caps. 12 e 24). Para Schumpeter, a providência essencial é *a eliminação da face perversa do desemprego,* mais do que a obtenção de pleno emprego "a qualquer preço"[48]. Os pontos comuns são a ênfase nas soluções institucionais, e a percepção da funcionalidade da cooperação público-privada para administrar essa questão. Nas palavras de Schumpeter:

> ". . . . . afirmo que a tragédia real não é o desemprego *per se;* a tragédia é o desemprego junto com a impossibilidade de prover adequadamente aos desempregados *sem ameaçar as condições para o desenvolvimento econômico futuro,* pois obviamente o sofrimento e a degradação - a destruição de valores humanos - que associamos ao desemprego seriam amplamente eliminados e o desemprego perderia praticamente todo o seu terror se a vida privada do desempregado não fosse seriamente afetada por tal

48 Vale dizer,por exemplo, através de políticas fiscais e monetárias cujo efeito sobre o *espírito empreendedor - animal spirits* no vocabulário de Keynes - fosse desestimulante(cf sua apreciação crítica do New-Deal e o pós-guerra nos E.U.A : 1984,cap 23) .

situação [. . . . .] Nos Estados Unidos, pelo menos, a maior parte da tarefa poderia, mesmo agora, ser cumprida sem um esforço muito grande do sistema"

Sua conclusão é eloquente:

" Grande parte da mesma argumentação se aplica às possibilidades futuras - e, em grande escala presentes - da evolução capitalista no tocante aos cuidados com idosos e doentes, à educação, à saúde e higiene, e assim por diante[. . . . .] Isso pode ocorrer tanto *através de arranjos entre os poderes públicos e os produtores*, como pela nacionalização ou municipalização, cujo processo gradual seria, naturalmente, um dos aspectos do desenvolvimento futuro. . . . . " (1984:p 98, grifo nosso).

A reflexão de Keynes a esse propósito nos parece apontar, embora de modo bastante mais genérico, na mesma direção. Desde 1925, no seu ensaio *Am I a Liberal*, ele já antecipa uma postura convergente com a de Schumpeter:

" In the economic field. . . . we must find new policies and new instruments to adapt and control the working of economic forces, so that they do not intolerably interfere whit contemporary ideas as to what is fit and proper in the interests of social stabiliy and social justice"(cf 1931[1925] p 337).

Para os propósitos da nossa argumentação, o fundamental a ser observado nessas passagens, ***é a convergência entre ambos e a perspectiva "polanyiana"***. Há um *duplo ponto de encontro* aqui: tanto na administração do desemprego e na (re)introdução de *camadas protetoras* para o tecido social quanto, de modo mais geral, na questão da *ordem econômica* ***são comuns as idéias de estabilidade socialmente construída e ênfase na perspectiva institucional; as quais se expressam, em Keynes e Schumpeter, na necessidade de constituição de canais de comunicação e cooperação entre esferas pública e privada. Pela***

ótica da nova sociologia econômica, como vimos, na necessidade de institucionalizar, combinando com o mercado, sistemas de reciprocidade e redistribuição*.*

Esses argumentos nos remetem diretamente a um debate contemporâneo: a questão da interação *social* entre os agentes nas sua atividades econômicas, e, em particular, ao conflito entre "capital"e "trabalho" e, às possibilidades de sua *gestão*. *O elemento crucial a ser sublinhado aqui, é que o "princípio cooperativo", que emerge das três perspectivas discutidas no que se refere à estabilidade e eficiência sistêmicas estende-se também ao terreno das "relações sociais de produção"*. ***A implicação conceitual disso é a*** *(antecipação da)* ***proposição sobre a existência de uma afinidade eletiva entre capitalismo corporativo e práticas neocorporativistas de intermediação de interesses.***

Neocorporativismo: "relações sociais de produção" cooperativas

Num ensaio originalmente publicado em 1974, e hoje célebre, Philippe Schmitter ao propor uma rediscussão do conceito de "corporativismo", no intuito de alforriá-lo da matriz fascista em que se encontrava e indicar as possibilidades de sua inserção numa perspectiva democrática, reconhece em Keynes. . . "The first major theorist to perceive certain emergent imperatives of capitalism and to link them whit corporatism"(cf 1979[1974]:p 25). De fato, no seu ensaio de 1926 *The End of Laissez -Faire* Keynes, desafiando abertamente os cânones da ortodoxia liberal, escreve:

> " The world is *not* so governed from above that private and social interest always coincide. It is *not* a correct deduction from the Principles of Economics that enlightened self-interest always operate in the public interest. Nor is it true that self-interest *is* enlightened. . . . . Experience does *not* show that individuals, when they make up a social unit, are always less clear-sighted than when they act separately" (cf 1931[1926]:p 312).

Com base nessas críticas, Keynes propõem uma reforma institucional em cuja raiz, sugere Schmitter, está o princípio do "corporativismo democrático":

" I believe that in many cases the ideal size of the unit of control and organization lies somewhere between the inividual and the modern state. i suggest, therefore, that progress lies in the growth and recognition of semi-autonomous bodies within the state - bodies whose criterion of action whithin their own field is solely the public good as they undertand it, and from whose deliberations, motives of private advantage are excluded [. . . . .] bodies which in their ordinary course of affairs are mainly autonomous whithin their prescribed limitations, but are subject in last resort to the sovereignty of democracy expressed throught parliament"(Idem pp 313-14).

Num texto - intitulado "*The fortune of private enterprise in the face of modern socialistic tendencies* " -escrito para uma conferência proferida em 1945 e, portanto, refletindo sua maturidade intelectual, Schumpeter sublinha, também antecipando Schmitter e toda a sua discussão, ***os elementos de cooperação existentes ou capazes de ser construídos, nas relações entre classes, entidades de classe e particularmente, entre empregados e gerentes*** (*managers*). Schumpeter os vê como *âncoras de uma nova constelação institucional*: para ele,

". . . The material progress of the working class is closely allied with the sucess of the enterprise [. . . .] and. . . for the future. . . . . the enlithened cooperation between manufacturers will be able to reduce the amplitude of business fluctuations a great deal " (cf 1991 [1945]: pp 401-2).

Para uma platéia composta fundamentalmente de líderes empresariais, Schumpeter refere-se explícitamente, e defende em oposição ao liberalismo, aos mesmos elementos presentes no ensaio de Keynes [49]:

[49] Também nesse campo há convergências entre ambos e Weber.Segundo este,"the divisions of class could be transcended (though not abolished) whithin the capitalist system (Weber *apud* Beetham:1974,p 122)

" To solve the problems which, given the impotence of economic liberalism to handle them, call for the intervention of political power. . . . it will be necessary to turn to corporate organization in the sense advocated by *Quadragesimo anno* [. . . . .] The corporate principle organizes but it does not regiment. It is opposed to all social systems with a centralizing tendency and to all bureaucratic regimentation. . . . the corporation of association would eliminate the most serious obstacles to peaceble cooperation between worker and owner" (Idem, ibidem).

O que as citações transcritas indicam, na nossa interpretação, é que, tanto Keynes quanto Schumpeter convergiam para a dupla percepção de que:

a) a ***criação de organizações corporativas ou semi-corporativas de intermediação de interesses*** (monitoradas democráticamente) pode contribuir para *estabilizar macroeconômicamente o sistema,* através da redução de incerteza (*econômica e política*) e do potencial de conflito embutido *quer* num tecido social excessivamente fragmentado(o "tipo-ideal" do liberalismo econômico), *quer* num contexto dominado pela "luta de classes"(o "tipo-ideal" do marxismo).

b) a ***cooperação concertada*** *entre empresas* e, dentro delas, *entre trabalhadores e gerentes* pode resultar numa ***racionalidade aditiva*** onde todos os envolvidos teriam condições de incrementar sua produtividade e condições materiais[50].

50 A perspectiva neo corporativista contemporânea confirma inteiramente essa proposição. David Cameron escrevendo em 1984 e partindo da constatação de que as respostas a crise econômica dos anos 70 foram de fato bastante diferenciadas nos países da OCDE, Cameron identifica dois *clusters* de países com padrões de comportamento totalmente distintos, para não dizer antiteticos, no que se refere tanto a desempenho macroeconômico global quanto a turbulências políticas (ou pelo menos intensidade das turbulências políticas) sofridas. De um lado, Espanha, Inglaterra, Itália, Franca, Irlanda, Bélgica e Estados Unidos. De outro Suiça, Austria, Suécia, Noruega e Japão (tendo Alemanha Ocidental como Caso-Fronteira). O primeiro grupo e o da *estagflação, altos índices de desemprego e turbulências politico-sociais mais pronumciados*. O segundo, o da ausência de tais características.

Na busca de explicações para diferenças tão significativas de performance, Cameron realiza vários testes estatísticos sobre correlações entre variáveis como elevação de preços e percentual de desempregados, elevação de salários nominais, nível de desemprego, e atividades grevista, e entre esses elementos e a presença ou não de partidos social-democratas fortes no governo ou "junto a ele" (cf. Cameron: 1984. pp 140-163) .Não muito

Veremos adiante a materialização dessas prognoses quando nos voltarmos para a interpretação do " modelo comunitário de firma " e, para a análise da arquitetura organizacional que rege as relações *entre* as grandes empresas, no Japão(cf capítulos 3 e 4 infra) [51].

Capitalismo Organizado

---

surpreendentemente, ele se encontra com vários dos elementos já destacados por Schimitter, e observa em linhas gerais as mesmas correlações detectadas por esse autor. Quais sejam: partidos social-democratas fortes, praticas corporativas, auto-contenção dos trabalhadores organizados e Performance macroeconomicamente positiva. Ou seja : racionalidade "aditiva" para responder a crise combinada com baixo teor de problemas de governabilidade . As implicações das correlações encontradas entre esses elementos são as seguintes:

a) A troca, negociada pelos partidos social-democratas e associações corporativas, de aumentos de salário real por estabilidade nos preços e manutenção do pleno emprego.

b) A troca, pelos mesmos agentes, de *"moderation"* no curto prazo por *"increased participation"* no processo de gestão da economia.

c) A troca de ***ganhos imediatos para os trabalhadores melhor organizados por estabilidade e ganhos de longo prazo para a totalidade dos trabalhadores.***

Suas conclusões são bastante interessantes e merecem destaque: em primeiro lugar, fica sugerido no seu texto que quanto mais influentes são os trabalhadores, menos barulho precisam fazer para obterem conquistas. Nesse sentido, alta incidência de greves e protestos generalizados podem ser tomados como "índice de fraqueza", (ou pelo menos, de baixa capacidade de influenciar decisões, o que ***não*** se confunde com capacidade de bloquear decisões tomadas) e não de forca do movimento sindical e dos partidos a ele associados. Em segundo lugar, fica implícita também uma inversão de tese da ingovernabilidade. No texto de Cameron fica evidenciada a correlação positiva entre poder dos trabalhadores e governabilidade , ao mesmo tempo que também fica sugerida, e esta e uma terceira conclusão, a conexão entre poder dos trabalhadores e a sua responsabilidade ao exerce-lo: "*labour power"* e "*labour quiescense*" caminham juntos(No caso do Japão os trabalhadores também detém uma capacidade considerável de influenciar decisões mas através de mecanismos indiretos e de uma concertação toda especial . Voltaremos a esse ponto adiante , no próximo capítulo - seção 3.2) .

51 Uma observação secundária ao nosso argumento aqui , mas que vale anotar, é que essa "ótica cooperativa" não é facilmente absorvida nem pelo liberalismo,nem pela economia política de corte marxista. Para o primeiro,com sua ênfase no individualismo metodológico,na soberania do indivíduo,e na harmonia inerente ao relacionamento entre os "fatores de produção", a cooperação é *não-natural*,e normalmente desnecessária.Só após duzentos anos de reflexão, muita matemática e uma enorme ginástica intelectual,a teoria dos jogos veio demonstrar o que para as perspectivas aqui retratadas é um fato óbvio: que,em determinadas situações - de "jogos repetidos"- a cooperação pode incrementar a eficiência e ser vantajosa para todos. Para a economia política marxista a idéia de cooperação é também de difícil absorção,não porque ela seja desnecessária,mas porque não é possível .Oconflito ,a "luta de classes",é concebido como endêmico e tendencialmente crescente na reflexão de Marx; e qualquer aliança com o "patronato", interpretada portanto ,como cooptação,conspiração ,peleguismo, traição da classe operária , e outros adjetivos menos nobres nos quais Lenin , Trotsky e Rosa Luxemburgo foram pródigos .Essa barreira teórico-ideológica incapacitou bastante o neo-marxismo nas suas análises sobre a concertação de interesses e a dinâmica do sindicalismo no Japão (cf a respeito Gayo:1987 e Deyo:1989).

Reunindo os fios dos argumentos discutidos, é, agora, possível concluir. Para tal, dois pontos devem ser destacados: a) os elementos sublinhados por Keynes e Schumpeter quanto às *características estruturais* do capitalismo ***convergem*** na indicação das suas *fontes de conflito, instabilidade potencial, e propensão ao desemprego e a flutuações na atividade econômica*; b) suas interpretações acerca do *amortecimento* dessas características são ***também convergentes, e de natureza eminentemente institucional.***

Pois bem, nossa proposição aqui é que, *apenas a partir dessa triangulação de visões é possível compor o conceito de capitalismo organizado*. ***Chamaremos "capitalismo organizado" a um padrão de capitalismo corporativo onde uma constelação institucional isomórfica e escorada em sistemas integrativos moldados em reciprocidade e redistribuição se conecta com práticas neocorporativas de representação de interesses[52], e uma cultura econômica de tipo não-individualista [53].***

Tal *rubrica* que remonta a Tugan-Baranovsky e a Hilferding, no marxismo, e a Walther Rathenau, na comunidade empresarial alemã, teve sua utilização progressivamente transplantada a história econômica, sociologia e ciência política sem ***jamais ter sido definida em termos precisos***: sistematicamente apresentada, de modo muito genérico,

---

52 Consubstanciadas em *organizações abrangentes* (*encompassing organizations* ,na linguagem de Olson) e não em *coalizões distributivas* (Olson) ou *de veto* (W.G dos Santos.cf Olson: 1982 e 1983 pp 24-46 e Santos: 1992,caps 1-3) . No que diz respeito à intermediação de interesses, as práticas corporativas podem mais ou menos democráticas.Nesse sentido a Suécia estaria num extremo e Taiwan no outro.Por outro lado,entretanto, a emergência dos NIC'S asiáticos,parace estar demandando um aprofundamento na discussão sobre o próprio conceito de democracia: qual o critério mais relevante para avaliar o *grau de democracia* de um país ? O político (direitos iguais perante a lei), critérios sociais (acesso à medicina,educação,e ausência de barreiras de classe à mobilidade social) ou econômicos (distribuição de renda,possibilidade de opinar -ainda que no exercício de funções "subalternas no processo de trabalho- ou, garantia de emprego)? Nesse sentido,qual o país mais democrático, Estados Unidos ou Japão ? Brasil ou Coréia do Sul ? Grécia ou Cingapura ? De minha parte,não tenho uma resposta para essa questão.

53 Essa definição nos parece complementar à de Tavares onde *capitalismo organizado* é descrito como um tipo de articulação institucional onde " relações orgânicas entre burocracia de Estado ,bancos e grandes empresas industriais são importantes em seu desenvolvimento histórico ....onde a intervenção estatal foi decisiva não somente na regulação macroeconômica mas também na política industrial .Estas relações estruturais deram lugar a verdadeiros *networks* que permitem que as pressões recíprocas dos agentes econômicos privados e do Estado ,ocorram de forma ordenada , de forma a pré-conciliar interesses e a levar a consensos estratégicos na política de reestruturação industrial, ademais de permitir a coordenação operacional da política econômica"(cf Tavares : 1990 e Burlamaqui, Tavares e Torres Fiho:1991, cap. 1 e conclusão) . A nosso juízo , todos esses elementos citados podem ser absorvidos na "tradução conceitual" que propomos . Por outro lado , sua presença será detectada , e explorada , adiante - na segunda parte do presente trabalho - quando o conceito será aplicado ao caso particular do Japão .

como ***etapa do capitalismo,*** nunca se converteu em ***conceito*** a partir do qual se pudesse operacionalizar uma *análise comparativa em cuja base esteja uma visão* ***não de "fase", mas de padrão de desenvolvimento capitalista*** [54]. *Esta, por sua vez se conecta, no plano empírico - via incorporação de instituições e cultura econômica- com a idéia de* ***capitalismo comparado*** [55]. A validade da nossa proposição, não pode, entretanto, ser sustentada em abstrato. Tem que ser empiricamente demonstrada. É nesse ponto que nos voltamos para a análise do *caso* japonês[56].

54 Nas origens da utilização desse termo estão os livros de Tugan-Baranovsky e Hilferding (1894 e 1910) respectivamente; aos quais se seguem os dois ensaios "clássicos " - nessa discussão -do último (1915 e 1927) ; os panfletos de Rathenau (1918 e 1919) ; e o livro de Kaustsky (1924) . Schumpeter *flerta* com essa idéia no seu ensaio de 1928 (*The instability of capitalism*) , e retorna a ela ,como veremos no capítulo 5 adiante , no seu livro de 1942. Tema e termo foram retomados , e progressivamente *transplantado* pela ciência política e sociologia alemã por Winkler ,Kocka e outros (1974), Offe (1985) e , *migraram* recentemente para o universo acadêmico anglo-saxão: cf, por exemplo, Bottomore (1985) , Lasch e Urry (1987) e, Schmitter (1988) .Para o mapeamento de alguns esses debates ,e sua origem , cf Barkin : 1975 , Marramao: 1982, Bottomore e Goode eds : 1975 e 1983 , e Burlamaqui : 1986 . São, entretanto, textos fundamentalmente *descritivos* (de uma ,suposta - repetimos -, *etapa genérica do capitalismo*). Em nenhum deles, o leitor encontrará uma *definição conceitual que seja operacionalizavel analiticamente* .

55 Recentemente , essa perspectiva - de raiz fundamentalmente *weberiana* ,a nosso juízo - parece ter ganho alguns adeptos.Cf Berger : 1986, Clegg e Redding eds : 1990 , Redding : 1990 e Albert : 1993 .

56 Outros exemplos de capitalismo organizado, segundo a nossa definição são Suécia,Austria,a ex-Alemanha Ocidental,Japão ,Coréia do sul e Taiwan . Não vamos discutí-los ,de modo que fica apenas o registro , para que o leitor não comece a refletir sobre a possibilidade de estarmos propondo "um conceito que só se aplica a um caso ", já o nome desse tipo de operação é *descrição* .Para uma análise do *padrão asiático* como um "segundo tipo de capitalismo " ver Berger : 1986 , e para indicações nessa mesma direção, com relação à Europa central ,ver Albert : 1993 .

Parte 2: Capitalismo Organizado no Japão: estruturas cooperativas, estratégias competitivas e *Network State*

Capítulo 3 - O modelo comunitário de firma no Japão: reciprocidade, redistribuição e eficiência.

". . . the history of the firm, any firm, is inextricably linked with the social, economic, and political circumstances that co-evolve with the firm. Corporate history traces an institutional evolution in which the firm transforms and is transformed by environmental circumstances. These tracings, that is the process of institutional embedding, demarcate conceptual limits to any treatment of the firm "

(Fruin, 1992)

" uncertainty appears as the fundamental problem for complex organizations and coping whit uncertainty is the essence of the administrative process"

(Thompson, , 1967)

3. 1- Introdução: a empresa schumpeteriana.

Toda a discussão anterior sobre concorrência e capitalismo corporativo em Schumpeter remete, como vimos a um conceito de empresa radicalmente distinto do neoclássico (cf cap. 2 supra: seção 2. 4). O tema é agora retomado e desenvolvido tendo em vista a sua adequabilidade e pertinência ao contexto do capitalismo contemporâneo no Japão. A esse propósito defenderemos duas idéias: a) que *é a partir da integração das perspectivas de Schumpeter* [1] *e Polanyi* que se tem o melhor *ponto de acesso* para compreender os elementos "chave" por trás do atual desempenho das empresas japonesas: o modelo comunitário de firma, examinado na seção subseqüente é, a nosso juízo, a representação concreta dessa integração. b) que esse

[1] Representada aqui, além do próprio Schumpeter, fundamentalmente, por Penrose, Chandler, Best, e Lazonick.

modelo de firma revelou-se de extrema eficiência não só para *o passado* - o *catch-up e, em numerosos casos, a ultrapassem pelas empresas japonesas, das ocidentais*- mas também *parece* ser a estrutura organizacional mais adequada para lidar com *o futuro,* isto é, a *aceleração do processo inovativo, e as mudanças introduzidas pela terceira revolução tecnológica (*esse argumento é desenvolvido na seção 3. 3).

****

Do ponto de vista schumpeteriano, dadas as características da competição, a empresa é fundamentalmente *uma estrutura administrativa criada para coordenar estratégias envolvendo informação, recursos materiais, humanos hierarquias e divisão do trabalho.* Seus objetivos são *a constituição e sustentação de vantagens competitivas e a geração de "lucros extraordinários"*. Inovação e capacitação organizacional são suas principais "armas" para tal, e *eficiência estratégica* num contexto de destruição criadora sua preocupação primordial[2] (cf Best: 1990, cap.4 e Lazonick: 1992, caps. 2 e 8).

Partindo desse enquadramento, Edith Penrose elaborou o que podemos chamar de uma teoria schumpeteriana do funcionamento e do crescimento das empresas. Ao anterior, ela agrega as seguintes premissas: a) a operação de uma firma é um processo diacrônico, isto é, envolve sequências e etapas. b) é um trabalho de equipe onde as interações pessoais são críticas para a eficiência organizacional. c) os *inputs* utilizados pelas empresas não são *nunca* os recursos materiais, humanos e informação tomados de forma genérica, mas ***sempre*** os *serviços obtidos desse recursos pela organização que os processa* (cf Penrose: caps. 2 e 5). Três elementos ressaltam dessas premissas: tempo, aprendizado e especificidade de ativos.

O *tempo* é uma imposição e um requisito fundamental para qualquer processo produtivo, e para a formação e progressão de *espírito de equipe.* Produção e interação social envolvem, ambos, processos de aprendizado- onde problemas são detectados e resolvidos- que repercutem

[2] Em oposição a preços *eficiência alocativa* numa situação de estabilidade.

diretamente sobre a capacidade de processamento de *inputs* pela organização. E, ainda, processos de aprendizado, modos de interação social e processamento de recursos e informação *envolvem criatividade e retroagem reciprocamente*, de modo que caracterizam-se pela *variedade* e resultam em culturas empresariais e estratégias operacionais *que*, são *específicas de cada firma.* A produtividade obtida dos insumos, obviamente, também o é.

Essa ótica põe em destaque alguns pontos cruciais para a compreensão das características operacionais da empresa schumpeteriana que nos serão particularmente úteis ao analizarmos a arquitetura organizacional das firmas japonesas no pós-guerra: Em *primeiro lugar*, a firma é percebida como uma estrutura administrativa, mas antes de tudo, como um *locus de processamento e produção de conhecimento*, e, portanto, uma organização voltada para, e dependente do, aprendizado[3]. *Adicionalmente,* no seu funcionamento o *tempo* é uma variável fundamental do ponto de vista da aquisição de eficiência estratégica e vantagens competitivas (cf Stalk *in* Montgomery e Porter eds: 1992 passim)[4]. Em *terceiro lugar*, a interação social no seu interior, sua *cultura empresarial*, é o elemento crucial a responder tanto pela sua capacitação gerencial quanto por sua eficiência estratégica.

Em *quarto lugar*, o conceito neoclássico de produtividade marginal de um fator de produção tomado de forma genérica, isto é, independentemente da organização que o utiliza, não faz sentido na perspectiva Schumpeter-Penrose. Aqui, as produtividades médias e marginais são sempre específicas da firma e sujeitas a uma significativa taxa de variação, do ponto de vista comparativo (cf Best: 1990, pp 126-8). Isso é, por sua vez, fundamental para esclarecer do prisma da dinâmica interna das empresas o resultado- já antecipado por Schumpeter desde 1912- da tendência à diferenciação de taxas de lucro. Se as produtividades dos recursos variam, seus

[3] "Experience ...develops an increasing knowledge of the possibilities for action and the ways in which action can be taken by...the firm.This increase in knowledge not only causes the productive opportunity of a firm to change...but also contributes to the 'uniqueness' of the opportunity of each firm to change"(Penrose: 1959, p53).

[4] À idéia schumpeteriana tradicional de as inovações economizam tempo, o conceito de *time-competition* adiciona a da importância crescente da *economia de tempo na implementação das inovações* como fonte de vantagens competitivas suplementares. O encurtamento dos ciclos de produto é a face mais visível da generalização desse procedimento.

custos para a empresa também o fazem, o que implica a existência de diferenciais permanentes entre estruturas de custo e preço[5]. O resultado desta configuração funcional é justamente uma forte tendência à "abertura em leque" tanto de margens quanto de taxas de lucro (cf Penrose: 1959, cap 5, Schumpeter: 1976 [1912], cap 4) [6].

Em termos teóricos, o enfoque de Penrose antecipa toda a discussão neo-schumpeteriana contemporânea sobre a importância da inovação incremental como fonte de aumentos de produtividade e, como base para aquisição de vantagens competitivas, e avança em relação ao próprio Schumpeter na medida em que relaxa a dicotomia rígida entre funções gerencial e empresarial. Embora aceite a proposição de Schumpeter quanto a separação entre concepção e execução de idéias, Penrose não o acompanha na caracterização da segunda como uma atividade conservadora, destituída de criatividade, e como uma mera rotina frequentemente condicionada por situações de *lock-in* gerencial. Ao contrário, seu texto sublinha a conexão entre *execução* e *geração de novos conhecimentos (*inovações incrementais) a partir da qual se criam "oportunidades produtivas" em todo o organismo empresarial, vale dizer, em todas as "camadas" e departamentos da empresa (cf Penrose: 1959, p 56 e Loasby: 1991, cap 4).

Na teoria "penrosiana", o crescimento das empresas é, simultaneamente, estimulado e limitado por esses elementos. O aprendizado se dá no tempo e, portanto, a acumulação de conhecimentos e capacitações *toma tempo*, e nesse sentido restringe as possibilidades de expansão. Por outro lado, essa mesma acumulação de conhecimentos amplia a capacidade produtiva (entendida *lato senso*) e atua como um *mecanismo interno de indução ao crescimento.* A expansão pode se dar via integração vertical, estratégias de diversificação, fusões e aquisições ou, simplesmente, ampliação da base produtiva tradicional da firma (cf Penrose: 1959, caps. 4-8). O elemento crucial em todas essas possibilidades é o que a autora chama de constituição de

[5] Ainda que exista um "preço de mercado" para um produto ou serviço, a estrutura de custos é sempre específica à empresa.

[6] Analogamente ao equilíbrio, a equalização de taxas de lucro na perspectiva Schumpeter-Penrose, se houver, é *acidental.*

uma (ou mais) "base sólida" a partir das quais a firma possa estender suas operações num mundo permeado pela incerteza, concorrência e mudança estrutural (cf idem, p 137):

" It is not the scale of production nor even, within limits, the size of the firm, that are the important considerations, but rather *the nature* of the basic position that it is able to establish for itself " (cf idem, ibidem, grifo nosso).

A "natureza" dessa posição competitiva depende, por sua vez, da capacitação organizacional e da integração administrativa presentes numa empresa, as quais determinam *a forma e a intensidade* pelas quais ela absorve e cria conhecimentos, inova, aperfeiçoa, conquista clientes, e, assim fazendo, *se diferencia dos seus concorrentes.* Essa abordagem *organizacional* da firma desenvolvida por Penrose é, a nosso juízo, o complemento indispensável à perceptiva schumpeteriana (ou *Schumpeter-keynesiana*, talvez seja possível argüir [7]) acerca das relações entre atividade empresarial, concorrência e inovações. Na sua ótica, mecanismos de aprendizado, expectativas e tecnologias são "endogeneizados" e surgem como *organization-dependent;*o conceito de estratégia é posto no centro da análise, e a empresa ganha integridade conceitual (Para desenvolvimentos recentes na linha de Penrose, ver Nelson *in* Schendel ed: 1991, Dosi, Gianetti e Toninelli eds: 1992, e Coriat e Dosi: 1994)[8].

Três anos após a publicação deste brilhante- e insuficientemente apreciado - livro vem à luz o marco fundador do que é, hoje, uma "odisséia intelectual": *Strategy and Structure,* de Alfred Chandler Jr o decano dos historiadores de empresa norte-americanos. Além de basicamente compatível com o enfoque de Penrose [9] (apesar desta, curiosamente, não ser citada

[7] O comentário a seguir, feito no contexto de uma discussão acerca de estratégias empresariais, é especialmente ilustrativo a esse respeito : "It is not the environment *as such,* but rather the environment *as the entrepreneur sees it* that is relevant for his actions"(Penrose:1959, p 233).

[8] Curiosamente, Penrose é pouquíssimo citada nesses estudos, e as razões para isso nos parecem misteriosas. A nosso juízo, aí há uma dívida intelectual de monta a ser saldada .

[9] Basicamente, porque toda a discussão de Penrose sobre transmissão de conhecimento, aprendizado e características de cada firma *não* se encontra em Chandler e, talvez, *não* possa ser facilmente inserida na sua proposta conceitual .Não obstante o anterior, não temos dúvida que as duas análises podem ser *combinadas* . Tentaremos fazê-lo subseqüentemente, no texto .

uma única vez), o livro avança uma tese e se propõe fazer sua demonstração empírica: de que as, até então inéditas, eficiência operacional, capacidade produtiva e poder de mercado das empresas americanas eram resultado de *uma história de sucesso organizacional*; mais precisamente, da integração coerente entre estratégias inovativas e estruturas administrativas desenhadas para sustentá-las.

Partindo da *visão* de Schumpeter e utilizando como conceitos-chave *economias de velocidade (*economies of speed - renomeadas de economias de escala na literatura sobre organização industrial) e a necessidade de compatibilização entre *evolução* de estratégias e *transformações* organizacionais, Chandler constrói uma análise de como, através da combinação destes elementos, as grandes empresas tornaram-se capazes de transformar elevados - e arriscados - custos fixos totais em custos fixos unitários declinantes e capazes de viabilizar mercados de consumo de massa (cf Chandler Jr: 1962, introdução e conclusão). Na base desse processo estão as relações entre tecnologia e organização.

Para o autor, o impacto da tecnologia sobre as organizações implica a reacomodação entre estratégia e estrutura. Tomando como base as mudanças tecnológicas trazidas pela "segunda revolução industrial, Chandler documenta como estratégias[10] de *integração vertical* ("para trás" a fim de assegurar o suprimento de insumos, e "para frente", de modo a garantir que a *produção* em massa se transformasse em *comercialização* em massa) e *diversificação* ; aliadas à constituição de novos métodos de contabilizar a performance operacional das unidade produtivas e à necessidade de redistribuir tarefas e responsabilidades administrativas implicaram uma transformação organizacional decisiva: a criação de estruturas multidivisionais. Estas, as *visible hands of management*, por sua vez, retroagiram sobre a mudança tecnológica potencializando-a. Criava-se assim, um círculo virtuoso (cf Chandler Jr 1962 e 1977: passim e

[10] O conceito correto aí é, para sermos precisos, o de *estratégias genéricas*, isto é aquelas praticadas por todo um conjunto de empresas em diversos setores .Isso o diferencia das estratégias *firm-specific* mais afins ao enfoque "penrosiano".

Lazonick: 1992 b *in* Scherer e Perelman eds, e 1992 caps. 2 e 7 para um resumo das contribuições de Chandler).

Como em Penrose, os conceitos de estratégia, capacitação organizacional e coordenação administrativa tem um papel central na explicação de como às empresas é possível a superação dos constrangimentos a elas criados pela complexidade do meio-ambiente e, pela ação dos concorrentes. Nas palavras de Lazonick, um discípulo de Chandler:

" In *Strategy and Structure,* Chandler argued that when a corporation undertakes an investment strategy to expand into new regional or national markets or to diversify into new product lines, it must also put in place an organizational structure that is capable of administering the more complex set of business activities in which it has invested " (cf 1992: p 192).

Partindo das idéias de Chandler e Penrose, William Lazonick e Michael Best avançam na mesma direção, e convergem totalmente para a ótica que estamos propondo ao ressaltar a importância de ***três elementos*** que reputam como cruciais na elaboração de uma "teoria da organização inovativa": 1) ***as incertezas de diversa natureza*** que confrontam a empresa *antes, durante, e depois* da sua decisão de investir/inovar; 2) ***a aquisição de vantagens competitivas "no chão de fábrica" ;*** e 3) ***a extensão da coordenação administrativa*** **intra*firmas à relação* entre *empresas* -** vale dizer, sua horizontalização- prática característica de firmas alemãs e japonesas desde meados do século passado (cf Chandler: 1990, parte iv; Lazonick: 1990, passim;1992, caps. 1 e 6, Best: 1990 caps. 1, 4 e 5).

O ***primeiro ponto*** é discutido apenas por Lazonick. Os dois outros são comuns a ambos. A perspectiva Schumpeter-keynesiana que estamos advogando é endossada, e reforçada, por Lazonick, quando o autor sublinha que, do prisma da empresa, ***a decisão de investir, especialmente quando é também uma decisão de inovar, envolve incertezas múltiplas***

incluindo as receitas futuras - e eventualmente os juros devidos- (*incerteza fina0nceira*), a capacitação da empresa para desenvolver -resolver problemas de produção e aperfeiçoar - o processo, produto ou serviço que estiver criando (*incertezas tecnológica e produtiva)*; as reações dos concorrentes (*incerteza competitiva*) e a ignorância sobre o desempenho do conjunto do sistema econômico à época da maturação do seu projeto (*incerteza macroeconômica*).

Esses elementos servem-lhe de base para ressaltar, ecoando idéias de Schumpeter e Chandler, não só a *necessidade,* mas a *superioridade* da "mão visível" da coordenação administrativa intra-organizações, sobre a "coordenação pelo mercado" como veículo para obtenção de eficiência operacional, *gerenciamento* de incertezas e aquisição de vantagens competitivas. (cf 1992 a: cap 6 esp pp 199-220). Seus argumentos nessa direção, embora pouco desenvolvidos, são inteiramente compatíveis e convergentes com a nossas idéias, expostas no capítulo anterior, de "estabilidade socialmente construída" e "eficiência institucionalmente condicionada".

O ***segundo ponto,*** percebido tanto por Lazonick quanto por Best como uma lacuna quer na abordagem schumpeteriana do processo inovativo, quer nas abordagens organizacionais da firma, refere-se à ***utilização do trabalho direto, e do chão de fábrica como fontes permanentes de geração de inovações incrementais, e por conseguinte, aquisição de vantagens competitivas***. Para Best, por trás dessa lacuna encontra-se uma premissa implícita de que as motivações e características das atividades gerenciais são *radicalmente* distintas das dos trabalhadores diretos (Best: 1990, pp 133-4)[11]. Em poucas palavras: a concepção do trabalho

[11] Essa crítica é, para Chandler e Penrose, correta, na medida em que nas suas obras a ênfase analítica se concentra inequivocamente no *management*, em detrimento do *shop-floor*. Ainda assim, parece-nos que no caso de Penrose é possível estender seu enfoque, "a learning theory of the firm"nas palavras de Best (cf p 128), à análise da criatividade no chão de fábrica ;ou por outra ótica, a teoria penrosiana da firma nos parece amplamente capaz de *absorver* as inovações explicitadas e difundidas pelas empresas japonesa contemporâneas .Quanto a Schumpeter e Keynes, vimos que, se por um lado suas análises decididamente não se propõe a discutir essa questão levantada por Best e Lazonick, por outro, não lhes escapa as possibilidades e a fertilidade potencial contidas na construção de uma *postura cooperativa e de aliança* entre trabalhadores diretos, gerentes e patrões.

direto como trabalho exclusivamente manual e a assunção de um conflito irremediável de interesses entre trabalhadores e gerentes ou patrões (cf no mesmo sentido Lazonick: 1992 a, pp 281-6).

Na visão de ambos, embora essa lacuna sempre tenha existido do ponto de vista teórico, ela só foi explicitada de fato pelo que Best chama de as "novas regras da competição", impostas principalmente pelas firmas japonesas a partir dos anos 70 e 80. Nesse novo paradigma organizacional, o que era apenas uma possibilidade teórica se transformou numa alavanca competitiva fundamental: a integração entre *fazer* e *pensar* no chão de fábrica, e por conseguinte, a redefinição das relações entre trabalho direto e gerência. O resultado dessas inovações organizacionais é, nas palavras de Best "a firma como empreendedor coletivo" (cf Best: 1990, introdução e pp 132-4)e, nas nossas, ***a integração do trabalho direto no processo inovativo***.

Veremos em seguida que o funcionamento eficiente de uma estrutura com essas características depende de todo um conjunto de arranjos institucionais onde hierarquias e reciprocidade se entrelaçam, uma cultura econômica distinta da taylorista, e de uma arquitetura organizacional coerente onde incentivos e desempenho estejam "casados", e onde empregados e patrões vivam em regime de "comunhão parcial de bens".

Finalmente, o ***terceiro traço*** - cuja adição à estrutura da "empresa schumpeteriana" é condição necessária para que ela se torne capaz de funcionar como recurso analítico para interpretar a lógica operacional das firmas japonesas no presente - é a ***coordenação via networking,*** vale dizer, um conjunto de arranjos institucionais marcados mais por mecanismos de reciprocidade e cooperação, do que por hierarquias ou relações de mercado stricto senso. A coordenação via *networking* implica uma *flexibilização* das hierarquias características das estruturas verticalmente integradas, postas em relevo por Chandler; e, ao mesmo tempo, um *embebimento* de relações orientadas exclusivamente pelo mercado. O *network* pode ser tanto

vertical, do tipo "cadeia consultiva" típica das indústrias automobilística e eletro-eletrônica japonesas, quanto horizontal, conectando bancos e indústrias como na Alemanha, pequenas e médias empresas a exemplo de Taiwan e da "terceira Itália" ou impregnando toda a estrutura produtiva como nos *keiretsu* japoneses (cf, Best: 1990 caps. 5-8, Lazonick: 1992 a cap 1 e, para Alemanha, Chandler: 1990 parte iv. Para Taiwan, Wade: 1990, caps. 2, 9 e 10. Para o Japão ver Gerlach: 1992, Fruin 1992e capítulo 4 adiante).

Do ponto de vista schumpeteriano, a coordenação via *networking* pode ser entendida - e absorvida conceitualmente - como uma *extensão dos processos de socialização* que Schumpeter enxergava como inerentes ao "capitalismo corporativo", cujo *modus-operandi* é esboçado, como vimos (capítulo 2, supra) no seu livro de 1942. Da ótica das abordagens institucionais da firma, como as de Penrose, Chandler e Lazonick, seu significado é o *incremento de flexibilidades estrutural*- tecnológica e produtiva- *e organizacional.* Unindo as duas perspectivas, podemos falar de uma *inovação organizacional radical*: o *modelo comunitário de firma* (cf Dore: 1987, parte 1) para cujas características no Japão, voltamos agora a nossa atenção.

3. 2 - O modelo comunitário de firma: uma inovação organizacional radical.

> *" By now we know that what brought Japan economic success was much less of ' a miracle' at least in the supernatural or divine sense of the world, but more a matter of institutional design at all levels from central administration down to the shop floor"*
>
> *(Aoki e Dore, 1994).*

A imagem do sucesso japonês foi constituída frequentemente subsidiando-se de duas caricaturas. A primeira é ideia de super exploração, de uma economia regida como quartel onde

gigantescas massas eram esfoladas, de manhã a noite, por gerentes obcecados e autoritários, e submetidas em ultima instância a um estado despótico: uma composição digna de *Metropolis*, de Fritz Lang. Este quadro se já possuiu seus dias de validade, descreve não o suposto *milagre*, mas *sua pré-história*: as eras Meiji (1868-1912) e Taisho (1912-26). Ao ser aplicado a economia japonesa do após-guerra, e, *a fortiori,* aos anos oitenta- como fazem M. Wolf por exemplo, autor de um best-seller norte-americano ("The Japanese Conspiracy", 1983) ou o relatório do *Brookings Institute* sobre o Japão, editado no ano seguinte (cf Brookings report: 1984 *apud* Shimada *in* Thurow ed: 1985)- se revela quando muito, um exercício (invertido) de ficção cientifica. Essa caricatura pode ser apelidada de *superexploitation/conspiracy scholl* [12].

A segunda, menos "dramática", mas não menos desinformada de fatos básicos, é a neoclássica; apelidada por Chalmers Johnson de *no-miracle occured scholl.* De acordo com essa perspectiva, representada por exemplo por Hugh Patrick e Gary Saxonhouse, não há de fato "nada de especial " a ser explicado. Baixa propensão a consumir/altas taxas de poupança e, *portanto*, de investimento. Disponibilidade "ilimitada" e diligência, quanto a força de trabalho, acesso -via ajuda financeira norte-americana - a divisas para importação de recursos escassos e, um estado preocupado, apenas, com a criação de um *enable environment* para que os mercados pudessem exercer suas funções [13]. Quanto às empresas, fizeram o que sempre se soube que deveriam fazer: transformar insumos em produtos respeitando a racionalidade ditada pela escassez de seus fatores produtivos.

****

A empresa japonesa contemporânea não tem a mais remota semelhança com qualquer uma dessas caricaturas. É constituída sobre um tal grau de *igualitarismo, participação e laços de*

[12] Não é difícil intuir que essa é a caricatura preferida pelos estudos de orientação marxista, embora não se restrinja a eles. Uma boa ilustração a respeito é Halliday : 1974 .

[13] A seguinte declaração de Patrick é emblemática: "I am of the school which interprets Japanese economic performance as due primarily to the actions and and efforts of *private individuals and enterprises* responding to the opportunities provided *in quite free markets for commodities and labor*"(cf Patrick :1977, p 239, grifos nossos).

reciprocidade, que vista de relance, corre o risco de ser confundida com a realização das prognoses de Marx, não sobre o capitalismo, mas. . . . sobre o advento do comunismo[14]. É no Japão que esta profundamente enraizada a convenção de que *antes* de proporem cortes de salários (na realidade, não do salário mensal, mas de parte dos bônus semi-anuais) aos seus empregados, os gerentes cortem os seus próprios; também e lá que e possível observar gerentes graduados usando os mesmos uniformes utilizados pelos trabalhadores de linha de montagem ou refeitórios comuns para ambas as categorias de funcionários, e onde, na rua, vendedores, garçons e "operários", usam ternos que não os distinguem de executivos saindo do *Sumitomo Building* ao fim de uma jornada de trabalho (cf Dore: 1987, p. 87)[15].

No seu interior há, hoje, hierarquia e autoridade mas, como veremos adiante, muito pouco autoritarismo. Pelo contrário, ambas se combinam com democracia, e são obtidas por mérito, o que as legitima. Derivam não de privilégios familiares, mas de capacidades diferenciadas postas a prova num dos sistemas educacionais mais rigorosos do mundo, *onde o ponto de partida é igual para todos* e do aproveitamento de *qualificações construídas e aperfeiçoadas dentro da própria empresa (*cf Dore: 1973, cap 8)[16].

A corporação japonesa não tem, sublinhamos, nada a ver com o retrato destorcido oferecido pelas caricaturas acima sintetizadas mas, tem também muito pouco a ver com sua congénere ocidental. É, na expressão cunhada por Dore, um "*modelo comunitário de firma*" escorada no sentimento de participação num jogo de soma positiva (onde todos ganham), numa

---

14 De fato Lech Walesa, após uma visita a várias fábricas japonesas, quando ainda era dirigente do sindicato Solidariedade e não o presidente da Polônia, declarou à imprensa que cobria o acontecimento que: após conhecer as condições de trabalho, a e interação fácil entre trabalhadores diretos, gerentes e executivos no país, não tinha dúvidas de que o Japão era encarnação do tipo de socialismo desejado pelo seu sindicato (cf Walesa citado por Ishihara: 1991, pp 81-82) .

15 Uma experiência de primeira mão ilustra o ponto: na *International House of Japan* onde residi por cerca de três meses, e tive contato com os Professores Dore e Vogel, ambos comentaram mais de uma vez como as respectivas indumentárias contrastavam, desfavoravelmente para os catedráticos, com as dos garçons que nos serviam diariamente, quando estes deixavam suas ocupações.

16 A esse propósito, vale sublinhar que o salário inicial de carreira é virtualmente o mesmo para *white* e *blue collars*, e que um empregado com segundo grau completo e 4 anos de serviços prestados a uma empresa tem ganhos semelhantes (ou até ligeiramente superiores) a um universitário recém contratado (cf Takeushi *in* Thurow ed : 1985).

hierarquia fundada em meritocracia e senioridade, porem profundamente embebida em laços de reciprocidade; e na - cada vez mais - escassa divisão entre trabalho manual e intelectual (cf Dore: 1973, caps. 8-9, 1987: caps. 5, 8 e 11, e Fruin: 1992 cap 6).

A própria distância física entre gerentes e seus subordinados e indicativa dessa diferença entre posturas sociais e culturas empresariais. Há um quarto de século, está generalizada no Japão o que entre nós é, ainda, um "indício de vanguardismo empresarial": diretores trabalham em salas, não muito espaçosas, ao lado de um numero significativo de auxiliares. Uma grande distancia física - salas exclusivas guardadas por um corpo de secretárias à moda ocidental - seria considerada indicativa também de distancias sociais e emocionais alheias ao espírito de grupo que conforma essas organizações (cf. Dore, 1987, cap. 5 e Freeman 1987, cap. 2).

O resultado é que a grande empresa japonesa contemporânea é também em termos de engenharia social, um modelo substancialmente mais eficiente e racional que o nosso conhecido contratualista - individualista/contratualista e "*arms-lenght*" ocidental. Mais eficiente porque fundado em relações de hierarquia meritocráticamente construídas, mas, principalmente, porque "cimentada" por vínculos de cooperação, reciprocidade (solidariedade social) e respeito entre os que nela trabalham (cf Iwata *in* Kumon e Rosovsky eds: 1992). Vejamos isso mais de perto.

Arquitetura organizacional

A arquitetura desse sistema repousa em sete eixos que se reforçam mutuamente [17]. O seu **primeiro** traço constitutivo é o *anti-individualismo culturalmente condicionado, mas institucionalmente mantido* da sociedade japonesa, que a predispõe ao trabalho em equipe e a busca de decisões pela via do consenso (cf a respeito: Bellah: 1957, Morishima: 1982, e Murakami: 1987)[18].

[17] Cf Murakami e Rohlen *in* Kumon e Rosovsky eds :1992 (esp pp 84-91) para uma análise da estrutura da empresa japonesa com a qual convergimos totalmente.

[18] Fruin endereça o ponto com precisão:" All romantic notions aside and disregarding the supposed Japanese preference for group activity ....there is no doubt that honest assessment and fair reward are what sustain the new system of labor-management relations in the post-war Japan " ao que aduz adiante..."Expressed differently, the post-

Um ***segundo*** elemento importante, é *seu código ético-corporativo de raiz confuciana,* que parte da premissa de que o poder deve ser exercido com responsabilidade absoluta do chefe sobre seus subordinados, o que significa que pelas falhas dos juniors respondem os seniors (cf Dore: 1987, prefácio e Clegg, Higginse Spybey *in* Clegg e Redding eds: 1990)[19].

O ***terceiro*** elemento, este crucial, é o *sistema educacional nativo* que, como se disse, além de estritamente meritocrático nos seus critérios de admissão e abrangente- 90% da população recebe instrução continua ate os dezoitos anos [20] -é rigoroso o suficiente para produzir *tabalhadores-cidadãos* capazes de adquirir rapidamente novas qualificações, *falar a mesma linguagem que seus gerentes*, trocar idéias com seus superiores, criticando-as frequentemente mas, respeitando-os profundamente na medida em que sabem que essa "superioridade" é legitima porque adquirida via esforço - e não herdada ou imposta (cf Dore e Sako: 1989, passim)[21] [22].

O ***quarto*** traço, é a ***hierarquia que preside a gestão dessas corporações*** onde os agentes privilegiados são os seus membros permanentes, isto é, aqueles que a ela se dedicam em tempo

---

war environment of industrial relations has evolved in the direction of a kind of *organic solidarity* between labor and management"(cf 1992, p 175, grifo nosso).

[19] O *affair Toshiba* exemplifica isso com clareza : em 1987, uma das empresas ligadas ao *keiretsu* vertical encabeçado pela Toshiba foi acusada, pelo governo norte-americano, de estar vendendo equipamento considerado estratégico, para a ex-URSS . Quando o *escândalo* veio à público, *todo* o grupo Toshiba *se percebeu* nele envolvido . O resultado foi a demissão, à pedido do presidente da própria Toshiba, empresa-mãe do grupo que, mesmo não qualquer tendo envolvimento direto com o assunto, se percebia como a *organização senior do grupo,* responsável, ainda que indiretamente, pelo *erro* cometido pelo *júnior* (cf Abolafia e Biggart *in* Etzioni e Lawrence eds : 1991, p 227) . Para um resumo da *ética confusiana,* ver Morishima :1982, introdução .

[20] O ano letivo contem 240 dias, e cerca de 1020 horas-aula/ ano (cf Dore e Sako : caps 1-4) .

[21] Nesse sentido, comenta Dore, teria sido sábia a decisão do filho do imperador de *aplicar* para Oxford ao invés de Tokyo: no ultimo caso, ele poderia ter legado a nação o vexame de ter ficado do lado de fora (cf. Dore, 1987: p. 101)**.**

[22] Um reflexo dessa "densidade educacional" pode ser observada, por exemplo, quando se pergunta a um chofer de táxi no aeroporto de Narita qual o aumento havido na corrida relativamente ao ano anterior: precedendo a resposta propriamente dita, ouvimos a frase "o Sr se refere ao aumento real ou ao nominal ?".Vale lembrar que trata-se de uma das economias mais estáveis do ponto de vista dos preços e, portanto, sem a compulsão pela fuga da ilusão monetária que acaba se impondo em economias que vivenciam processos crônicos de alta inflação.

integral: trabalhadores diretos, gerentes e executivos (nessa ordem)[23]. Acionistas majoritários, cujo poder nas empresas americanas os habilita a destituir executivos e a determinar demissões, tem sua influência abertamente secundarizada. São, como clientes, fornecedores e autoridades, um grupo a quem a empresa deve satisfazer de modo a manter a sua integridade, mas são *outsiders* do ponto de vista da tomada de decisões estratégicas, isto é, tem poder de voto, mas não de veto (cf Dore: 1987, cap 3 e 6, Sheard *in* Aoki e Dore eds: 1994). .

O ***quinto*** eixo do sistema é o chamado *sistema de emprego vitalício com remuneração anual ligada aos resultados alcançados pela empresa.* Tanto um quanto outro favorecem o espírito de equipe ao estimularem a todos dentro da empresa a se considerarem, e a se sentirem, como *membros de uma mesma comunidade*. O emprego vitalício traz segurança aos trabalhadores e praticamente elimina o dilema, tão comum nas empresas americanas (por exemplo), "treinar para quem?" (cf Dore: 1973, cap 12). Ou seja, garante as empresas que são elas que vão recolher os dividendos dos investimentos feitos para obter uma força de trabalho melhor qualificada (cf Aoki: 1990, cap 2 e 1994 *in* Aoki e Dore eds).

A esse respeito cabem algumas observações. Vale destacar aqui, um componente central da cultura empresarial japonesa que põe em destaque a racionalidade econômica que a guia e contrasta fortemente com a contratualista-liberal ocidental. Trata-se da convicção que lá impregna as estratégias corporativas, de que *o único ativo de uma empresa que se* ***valoriza continuamente*** *no tempo, é a sua força de trabalho, desde que adequadamente treinada e motivada. Todos os demais tendem a se* ***desvalorizar (***cf Johnson ed: 1984, p 13, Odagiri: 1992, cap 1)[24]. É óbvio que partindo dessa premissa, estratégias de recursos humanos destinadas a

[23] A esse respeito vale repetir aqui a famosa declaração de Morita, embutida numa entrevista concedida ao Wall-Street Journal e repetida numerosas vezes desde então: " o trabalhador não tem nenhuma responsabilidade pela recessão, não é sua culpa. Por que deve ser ele o primeiro, e o maior, prejudicado por ela, sendo punido com a demissão ? "Do ponto de vista liberal isso deve ter soado como algo extravagante, ou mais provavelmente subversivo, e Morita quiçá classificado sob a rubrica *marxista fora do lugar.*

[24] Não obstante o exagero da afirmação, se tomada *ipsis literis*, ela é excelente para pôr em evidência, na *visão empresarial* nipônica, a percepção clara da importância do conhecimento humano **em todos os níveis** - e da sua capacidade cumulativa - como **o** *ativo* fundamental do ponto de vista do incremento de competitividade.

motivar, treinar e manter os trabalhadores nos seus empregos se revelam cruciais, e altamente racionais tanto econômica quanto socialmente[25]. Isso, por sua vez, explica o comportamento muito menos "*free rider*" das empresas japonesas em relação a programas de "graduação" e reciclagem do que suas congéneres norte-americanas, britânicas ou brasileiras.

Por outro lado, a conexão entre salário anual ligado e rentabilidade da firma serve como antídoto à possibilidade de indolência advinda da segurança do emprego, e, mais uma vez, *reforça o espírito de equipe*: todos sabem que ganharão mais se produzirem melhor; e que produzirão melhor se cooperarem mutuamente ao invés de "pisarem uns nos outros". É preciso sublinhar também que ao *salário-cum-bônus* e à segurança no emprego se conectam a expectativa, por parte da gerência estratégica, de que todos os membros da *comunidade* (empresa) estejam engajados numa *trilha kaizen*, um compromisso com o auto-aperfeiçoamento contínuo[26] de forma a referendar os investimentos da organização em treinamento e sua postura de manutenção do emprego (cf Dore: 1987, cap 7).

Esta por sua vez implica, do ponto de vista macroeconômico, resultados análogos aos de uma *política keynesiana* e, aparentemente, com menos efeitos colaterais: a "saúde fiscal " do estado não é, por aí, ameaçada e, não se criam *des*incentivos à procura de emprego, caso que poderia ocorrer, e o faz, quando os *welfare systems* oferecem condições confortáveis para que neles se permaneça. Não há- nos *welfare systems* -, e este é o ponto, nem compromisso com a motivação, nem incentivos ao treinamento.

No modelo comunitário, pelo contrário, no caso de algum "membro" desprezar o *compromisso com a produtividade*, a organização adquire legitimidade para *reciprocar e puní-*

[25] A contrapartida - coerente - dessa cultura empresarial é uma *visão* sindical exemplificada pela seguinte observação feita por Tokumoto T, presidente da confederação dos trabalhadores da indústria automobilística japonesa, a um executivo da indústria norte-americana, por ocasião da visita do presidente Bush ao Japão :"vocês tem que se livrar do sistema de demissões. É uma coisa muito fria que desmotiva o trabalhador e prejudica a sua produtividade" (cf Business Week :8/1/92, tradução nossa).

[26] Não importa se com velocidade mais alta - os chamados "fast-flyers" - ou mais baixa - os "slow-movers". Há espaço, e previsão, para ambos nas estratégias de recursos humanos das corporações.

lo, paralisando suas promoções- o que se reflete, de forma cumulativa, na sua progressão salarial - transferindo-o para uma subsidiária onde o ambiente de trabalho lhe será certamente menos "familiar", ou, no limite, despedindo-o[27].

Assim sendo, e contrariamente a algumas versões que se popularizaram na literatura sobre esses temas, *tanto o salário anual individual*[28] *quanto o próprio emprego estão sujeitos a essas restrições mutuamente acordadas, ou seja, não são automáticos, caso em que, como corretamente apontou Aoki, não seriam eficientes como incentivos* (cf Aoki: 1990 b, p12). O resultado é uma *"ética do trabalho coletivo"*, de raiz confuciana, mas permeada por uma racionalidade econômica impecável: dedicação ao trabalho, compromisso com a produtividade, busca de maximização de ganhos, solidariedade ao próximo[29] e respeito à hierarquia caminham de forma sincronizada e se fertilizam mutuamente.

Agregue-se ao anterior a difusão do *just in time (*JIT) - muito mais do que um "sistema de controle de estoques: uma nova *filosofia de produção* centrada na eliminação de desperdícios e na coordenação consultiva ao longo de toda a cadeia produtiva (cf Ohno: 1982, Schomberger: 1982 e Fruin: 1992, cap. 7)- e os "círculos de qualidade" (TQC), onde a cada ano cresce o

---

[27] Situação essa na qual a desonra profissional, pessoal e familiar resultantes teriam consequências desastrosas e de longo prazo para a *vítima*.

[28] É importante sublinhar o termo individual, porque aqui também reside uma aura de confusão em grande parte dos textos. Ao invés de um igualitarismo unidimensional entre os "membros permanentes da comunidade (firma)", interpretação que se está convertendo numa espécie de *new conventional wisdom*, o que efetivamente existe é um híbrido institucional conjugando homo e heterogeneidade. Nas palavras K.Urabe, um especialista no assunto:"...in the case of the japanese wage system, wages and salaries are not paid according to the job attribute itself, but to the personal attributes of each employee such as age, education, seniority, job attitude, job knowledge, and job performance ability, which is graded through the job performance ability evaluation procedure....it may be called *a personal wage system*"(Urabe *in* Urabe, Child e Kagono eds:1988, p14, grifo nosso).

[29] Solidariedade essa que revela a importância, no seu tecido social, dos *laços - polanyianos - de reciprocidade*, e cuja ***densidade*** foi emblemáticamente reconfirmada na reação aos terremotos de janeiro de 1995 e, "espantou" jornalistas e observadores . Transcrevo do Jornal do Brasil (25/1/95) : "Jornalistas e equipes de resgate se dizem impressionados com a reação dos japoneses após o terremoto de terça-feira passada . Os desabrigados *dividem com desconhecidos* ***o pouco de água e comida que conseguem . Não houve saques ou roubos, freqüentes em situações semelhantes, em outros países, apesar da fome e do frio de mais de 350 mil pessoas que perderam suas casas*** " . Como interpretar isso leitor ? Uma situação virtualmente *hobesiana - e* tipicamente de *jogos não repetitivos* -onde , porém, a ***estabilidade social foi preservada .*** Isso ocorreu ***não*** pela ação do Estado - que na realidade não foi considerada nenhum modelo de eficiência - mas, pela existência de *robustos nexos de solidariedade social.* O individualismo metodológico ***não*** absorve essa situação ;o enquadramento conceitual oferecido pela sociologia econômica, ao absorver conceitualmente a relação **ética confusiana ↔ convenções ↔ instituições e, apontar suas implicações** é, a nosso juízo, capaz de fazê-lo .

número de sugestões dadas por trabalhadores e transformadas em inovações pelas empresas, e o que resulta é é *uma nova fábrica*. Um meio-ambiente pós-taylorista onde o cruzamento entre *trabalhadores cada vez mais plurifuncionais* e *inovações organizacionais* gera uma *mudança de patamar* em termos de ganhos de produtividade. Este ponto será retomado adiante. Os quadros abaixo são "clássicos " na literatura a esse respeito, mas seu impacto é tão forte que vale reproduzí-los:

Quadro 1

Sugestões feitas por empregados da Toyota para aperfeiçoamento de produtos e processos

Ano	Número de sugestões	% implementado	Sugestões por empregado
1960	9. 000	39	1
1970	40. 000	70	2. 5
1973	247. 000	76	12. 2
1976	380. 000	83	15. 3
1979	575. 861	91	13. 3
1980	859. 039	94	19. 2
1981	1. 412. 565	94	30. 5
1982	1. 905. 642	95	38. 8
1983	1. 655. 858	96	31. 8

Fonte: Toyota Motor Corp.

Quadro 2
Estimativa de ganhos de produtividade para uma fábrica com JIT

	Fábrica "antiga" *	Fábrica "nova" com JIT *	Ganhos de produtividade
1) Trabalho Direto	12. 3	5. 2	240 %
2) Overhead fabril	2. 6	1. 1	240 %
3) Gerência de estoques e materiais	4. 2	0. 8	530%
4) Overhead administrativo	3. 3	1. 2	280%
Total	22. 4	8. 3	-

Fonte: Ablegeen e Stalk, 1985
***** homem-hora por tonelada processada

O ***sexto*** elemento é a *organização da força de trabalho pela via dos sindicatos por empresa*, onde trabalhadores diretos e gerentes comungam dos mesmos direitos, obrigações e

reivindicações [30]. O sindicato por empresa é, na sua forma contemporânea é, coetâneo à homogeneidade em termos de distribuição da renda, perfil educacional e sistemas de incentivo/desempenho presentes na sociedade japonesa. Não obstante, fato não suficientemente posto em destaque por análises *culturalistas* da sociedade japonesa que depositam sua ênfase na *continuidade*, a sua *origem* resulta da administração inteligente de *intensos conflitos entre capital e trabalho* no após-guerra e da "revolução institucional" de cunho *rooseveltiano* patrocinada pelo general MacArthur (cf Dean-Allinson: 1975 e Dore: 1973, caps. 2e 4) [31].

Esse modelo sindical, por sua vez, permite que cada empresa possa negociar realisticamente com seus membros, em função da rentabilidade auferida, vantagens competitivas adquiridas, expandidas ou perdidas, e estratégias para o futuro e, simultaneamente, reforçar os laços de solidariedade entre trabalhadores diretos e gerentes (cf Shimada: *in* Kumon e Rosovsky eds: 1992, e Fruin: 1992, pp 169-176)[32].

Por último, o ***sétimo traço****;* a *coordenação via networking* que conecta e constitui laços de lealdade, confiança recíproca e cooperação entre empresas do mesmo grupo de *status* equivalente, fornecedores e clientes e unidades produtivas e redes de distribuição, onde bancos, *trading companies*, lojas de departamento e seguradoras mantém entre si uma complexa

---

[30] Infalivelmente classificado de "pelêgo" pelas análises marxistas e *radicais* de modo geral, que ao fazê-lo demonstram mais o seu viés ideológico e a ignorância sobre os tecidos social e institucional japonês do que a sua capacidade analítica para processar informações novas....O sindicato por empresa não é, entretanto, a única forma de organização do trabalho alí presente.Existem também os sindicatos por categoria, as centrais sindicais (*Sohyo*-Centro nacional do trabalho- e *Domei*-Confederação japonesa do trabalho- são as mais importantes) e o Centro de Produtividade do Japão, que tem entre as suas funções, a geração e difusão de informações relevantes para subsidiar sindicatos e empresas nas suas demandas quanto a salários e condições de trabalho, demandas essas cujo epicentro é o *Shuntò*, também conhecido como "ofensiva de primavera"coordenada pelo Domei e de caráter nacional.O *Shuntò* embute numerosos seminários de discussão envolvendo menbros da *Keidaren*, das centrais sindicais, do centro de produtividade, da academia e da mídia. Estabelece patamares de reajuste salarial, os quais são em seguida *calibrados* pelas empresas através de negociações com os respectivos sindicatos (Mais a esse respeito em Dore 1987, cap 4, Garon 1987, epílogo e Aoki :1990 a, cap 4).

[31]Essa é uma história insuficientemente avaliada. O melhor texto para abordar esse ponto, um *evento crucial* l, ou encruzilhada na história japonesa é o de Theodore Cohen, um dos *new-dealers* que foi "despachado "para o Japão no imediato após-guerra para administrar o redesenho de suas instituições, no sentido da sua *ocidentalização* (The remaking of Japan: the American Occupation as New Deal:1987).

[32] "Enteprise unionism, therefore, is the key institutional innovation on which labor-management cooperativeness rests"(Fruin, p174).

articulação; que será explorada no próximo capítulo (cf Gerlach: 1992, passim, Kumon *in* Kumon e Rosovsky eds: 1992 Imai *in* Kumon e Rosovsky eds: 1992 e capítulo 4 adiante)[33].

O que precede permite por em evidência a *coerência institucional presente na arquitetura do "modelo comunitário" e, simultaneamente, destacar pontos que julgamos relevantes para explicar a performance competitiva desse tipo de corporação*.

Implicações operacionais

Em ***primeiro lugar,*** se do ponto de vista da empresa volume de emprego e os salários mensais são relativamente rígidos[34], *o salário anual é flexível* porque os bônus semestrais[35] o são. Isso introduz no seu portfólio estratégico uma poderosa variável de ajuste frente à perda de receitas, tanto por conta de uma flutuação de demanda global, quanto por efeito de um declínio da sua fatia de mercado[36]. A flexibilidade aludida é exercida, efetivamente, através do sistema de sindicatos por empresa, na medida em que à diferença de performances tende a corresponder uma diferenciação de resultados nas negociações salariais.

Em ***segundo lugar***, se o emprego "vitalício" é um elemento de rigidez, *a ocupação do empregado é flexível*, tanto intra-empresa quanto inter*keiretsu*, de modo que o desgaste e a desmotivação que adviriam de uma sensação de imobilidade causada por anos de permanência

---

[33] Os seis principais grupos cujas componentes tem o mesmo *status* são Mitsubishi, Mitsui, Sumitomo, Fuji.Sanwa e Dai-ichi-Kangyo. Os networks verticais entre fornecedores e clientes tem como exemplos típicos a Toyota, Nissan, Matsuchita, Hitachi e Sony. A coordenação entre produção e distribuição conecta a indústria às *tradings*, lojas de departamento, bares e restaurantes e, em alguns casos, até o pequeno comércio varejista.Mais a este respeito no capítulo 4 adiante.

[34] *Relativamente* rígidas pelas seguintes razões:quanto ao emprego, existe sempre um conjunto de trabalhadores que é sazonal, ou contratada por tempo parcial; aos quais o compromisso do emprego vitalício não se estende(7.5% dos trabalhadores empregados em 1984:cf Aoki, 1990, p 174).Isso dá às empresas um certo raio de manobra, mas a demissão é sempre um *last resort* cuja comprovação está nas estatísticas de desemprego da economia japonesa :algo entre 2 e 2.5% na última década, ou seja, virtualmente pleno emprego *mesmo na atual recessão* (2.9% em dezembro de 1994 -Folha de São Paulo:22/1/95 com base em estatísticas da OCDE/1994) .No que se refere aos salários mensais a variável de ajuste são as horas extra, que podem ser -desde que de forma não drástica-reduzidas.

[35] De *todos* os membros incluindo trabalhadores diretos, média e alta gerência, vale frisar.

[36] Para um resumo da argumentação a esse respeito e contraste com posições que a relativizam, ver Aoki:1990 pp 178-83.

num mesmo lugar e função são substituídos por um compromisso compulsório com a aquisição de novos conhecimentos e habilidades as quais se refletem, via senioridade e sistema interno de promoções, em incrementos de salário e valorização profissional.

Em ***terceiro lugar***, há uma inegável afinidade eletiva, e um grau substantivo de isomorfismo organizacional, entre uma estratégia de recursos humanos voltada para a criação de trabalhadores multifuncionais e estratégias tecnológicas voltadas para a flexibilidade -a primeira é a contrapartida eficiente da segunda e o responsável pela plena utilização de suas potencialidades - e, entre tecnologia complexa e espírito de equipe - várias cabeças preparadas e motivadas tendem a, juntas, pensar mais, processar e difundir mais informações por unidade de tempo, e a resolver problemas com mais rapidez.

Uma ***quarta observação*** refere-se ao *status* secundário dos acionistas. Sua implicação mais significativa do ponto de vista da coerência organizacional da empresa, é que isso faculta à gerência estratégica condições para concentrar-se, e priorizar, os resultados de longo prazo, e à gerência financeira cortar dividendos *previamente* a salários e bônus[37].

Por último, é claro que um sistema educacional rigoroso, meritocrático e abrangente é uma condição necessária para a equalização de salários, e status, entre trabalho direto e indireto, e para a constituição de uma força de trabalho capacitada, no seu conjunto -e não apenas na margem -, a *aprender a aprender* e, assim fazendo, atuar como fonte permanente de inovações incrementais (cf Rohlen *in* Kumon e Rosovsky eds: 1992).

Diante do exposto, parece-nos seguro afirmar que *o* ***"modelo comunitário de firma" é uma empresa schumpeteriana cuja eficiência é magnificada pela sua articulação com um sistema "polanyiano". Trata-se de uma inovação organizacional radical. Um exemplo***

[37] As razões pelas quais a despeito desse tratamento, há uma grande estabilidade no perfil desses acionistas é algo que discutiremos no próximo capítulo. Vale antecipar são tipicamente "polanyianas": critérios de reciprocidade se superpõe, como veremos, aos de mercado.

cristalino de estrutura onde a estabilidade e a eficiência são coetâneos, e uma construção social escorada em arranjos institucionais isomórficos.

Dito de outra forma, ela é a ***materialização de uma construção conceitual introduzida no capítulo anterior: uma estrutura caracterizada pela interpenetração entre sistemas de reciprocidade, redistribuição e mercado. As firmas podem ser percebidas, desse ângulo, como hierarquias embebidas por laços de reciprocidade, a partir das quais se processa a concorrência no mercado.*** Como veremos adiante (capítulo 4), o próprio processo competitivo também conjuga no seu interior elementos desses três sistemas, o que nos trará de volta ao tema do isomorfismo institucional.

Implicações conceituais e impacto estratégico

Cabe por fim refletir, agora num plano mais conceitual, sobre as relações entre a lógica operacional do "modelo comunitário" japonês e a perspectiva Schumpeter-Penrose-Chandler e, ressaltar seu impacto sobre as sobre as *estratégias genéricas* praticadas pelas *Kaisha* no após-guerra. O ***primeiro ponto*** a ser observado é que, *da ótica "penrosiana", emerge com toda a força o conceito de firma como "learning organization" e como espaço onde não só produtos e serviços, mas também, conhecimentos são gerados*. Essa visão aponta justamente para a crucialidade, no portfólio estratégico da empresa, das estratégias de recursos humanos, em particular, dos sistemas de incentivo-participação-e-desempenho e, da integração entre "pensar" e "fazer", sublinhada por Best e Lazonick, como um dos traços fundamentais da *nova competição O "modelo comunitário" representa, a nosso juízo, a materialização lapidada e intencional dessa perspectiva (*cf Odagiri: 1992 cap 1)[38]. . A "fábrica como laboratório é, como veremos em seguida (seção 3. 4), a sua extensão.

[38] A análise de Odagiri acerca da gerência estratégica nas empresas japonesas é diretamente inspirada pelo enfoque de Penrose e explica, sucinta e perceptivamente, um dos seus traços básicos - a *preferência pelo crescimento* - por nós associado ao paradigma schumpeteriano (cf Odagiri:1992 caps 1 e 4, e capítulo 1 infra).Quanto à "preferência pelo crescimento", o ponto será retomado ao final do desse capítulo.

A ***segunda observação*** é que, *o anterior indica uma conexão com dois elementos de natureza schumpeteriana*: o ***primeiro*** é que, *a adoção do "princípio corporativo*" centrado na cooperação entre trabalho direto e gerência é a materialização de uma proposição de Schumpeter - e de Keynes- (cf cap 2 supra, seção 2. 4) *implica a consolidação do corporativismo democrático como uma dimensão importante, um fator óbvio de diluição de conflitos, na estrutura das firmas japonesas*. O ***segundo,*** é a *sistematização do processo inovativo via inovações incrementais.*

Sua integração nos leva a um resultado tipicamente schumpeteriano, mas, paradoxalmente num certo sentido, em contradição com uma prognose do próprio Schumpeter. O resultado schumpeteriano é o reforço, e a ampliação, do conceito de concorrência via inovações, através da *extensão do laboratório de P&D para toda a organização, da* ***função empresarial*** *e, com ela, da sua capacidade de construir vantagens competitivas*. ***O "modelo comunitário" é, nesse prisma, uma "corporação schumpeteriana magnificada":*** inova "em todas as frentes", e a partir de todos os seus níveis hierárquicos. O resultado "anti-Schumpeter" que aqui emerge, é que essa *generalização* da função empresarial é o oposto da prognose do autor acerca da sua *obsolescência tendencial (*cf Schumpeter: 1984, cap 12, seção 1)[39].

[39] Prognose esta que tem como equívoco de base, do ponto de vista conceitual, uma *desconsideração* por parte do autor, das ***relações entre mudança de estrutura no interior das firmas - a sistematização do processo inovativo - e, seu impacto sobre o ambiente onde atuam - a concorrência*** : não é difícil perceber que, na medida em que haja *um incremento na capacidade inovativa da empresa* e, uma *racionalização* nos procedimentos para administrá-lo - e é disso que se trata ao fim e ao cabo - ***o resultado é um reforço na importância, e na consistência, das suas estratégias inovativas . A "sistematização" detectada por Scumpeter deve ser lida, portanto, como a priorização das estratégias inovativas dentro da empresa, o que implica o alarganento, e não a obsolescência, da função empresarial*** .Isso é reforçado quando visto contra o pano de fundo da concorrência . Se *todas* as empresas incorporam essa transformação, *então,* ***suas estratégias competitivas resultantes deverão refletir isso através de uma "elevação para o primeiro plano", justamente, da "função empresarial" nelas implícita .****Em poucas palavras : se a capacidade de competir se incrementa, a função empresarial não pode senão, ser* ***reforçada*** . De um ponto de vista mais *observacional e empírico* , tal prognose tem, suspeitamos, na sua origem a avaliação extremamente pessimista do autor acerca do contexto institucional norte-americano : os conflitos entre políticas públicas e setor privado, criados nos EUA pelo *New-Deal,* cujo resultado ele supunha ser o de uma *asfixia* dos *animal-spirits* das corporações, perpetrada pela via do *excesso de regulamentação* (cf a respeito, Schumpeter : 1984, cap 28, seção 2 e, Swedberg: 1992 pp 148-9).

A ***terceira observação*** a ser posta em relevo, e que remete a Chandler, é a *relação entre a estrutura cooperativa do "modelo comunitário" e as quatro estratégias competitivas genéricas praticadas pelas Kaisha (corporações) no seu processo evolutivo* [40]. Segundo Abegglen e Stalk, seguidos por Best (cf 1985: cap 4e 1990: cap 5) *foram quatro etapas-não propriamente seqüenciais mas, superpostas* - onde, acrescentamos nós, o aprendizado e a captura de fatias crescentes de mercado refletiam o amadurecimento, e a frutificação, do potencial competitivo criado por essa estrutura cooperativa. Vejamos isso de forma mais detalhada:

As quatro estratégias foram as seguintes: 1) alto conteúdo de trabalho direto e baixos salários, 2) importação e absorção maciças de tecnologia e produção em massa (o *heavy and chemical industries push* japonês), 3) especialização em nichos e busca de redução de custos indiretos e, por fim, 4) tecnologia flexível, produção enxuta e ênfase em estratégias de diversificação.

Característica do após-guerra - onde os salários no Japão eram, em média cerca de 1/4 dos norte-americanos [41]-a meados dos anos 50- onde já haviam dobrado- e representada pelas indústrias têxtil, vestuário, brinquedos e construção naval, essa ***primeira estratégia*** *foi crítica do ponto de vista da geração de divisas para sustentar o intensivo processo de substituição de importações e tecnologia, e preparar as condições para a etapa subseqüente* (cf Abegglen e Stalk: idem, Best: 1990, pp140-41)Seus componentes centrais foram a coordenação via *networking* acima mencionada, principalmente o financiamento de projetos pelos bancos associados aos *Keiretsu,* o gerenciamento das importações e a abertura de canais de exportação

[40] Sublinhe o leitor o termo *genéricas,* e entenda-o como aquelas que foram definidas de modo condensado envolvendo os *Keiretsu, a Keidaren* e a "parceria ministerial" Miti-Ministério das Finanças. As estratégias de cada empresa para se integrar o padrão genérico são sempre *específicas* admitindo um grau substantivo de variação. Por outro lado, estratégias vitoriosas ao nível da firma, assim como inovações bem sucedidas, tendem a ser imitadas e isso introduz - como indicado no capítulo 1 supra - seção 1.3- uma dimensão de padronização e regularidades, temporárias, no terreno competitivo. Para um exame de estratégias específicas - tecnológicas e competitivas - de diversas empresas japonesas (incluindo Sony, Mitsubishi, Matsuchita e Toshiba, entre outras, ver Branscomb e Kodama : 1993) .

[41] A taxa de câmbio, que era de 4 yen por dollar no *pré*-guerra, foi fixada a 360 yen/dollar no pós (1000 yen/libra) dando ao Japão uma significativa vantagem de custo sobre seus futuros competidores (cf Ableggen e Stalk :1985, p 70).

pelas *tradings* e as "avenidas de transmissão de informação" (que iremos detalhar no capítulo subseqüente). Do ponto de vista das relações entre público e privado, foram centrais as diretrizes quanto à política industrial formuladas pelo MITI (cf Johnson: 1982, e capítulo 5 adiante).

Intensiva em capital e requerendo- crescentemente - absorção de tecnologia, ***a segunda*** já dependia, para sua *implementação veloz e superação subseqüente* [42], de *treinamento, capacidade de aprendizado interna e, de forma ainda mais intensa, cooperação e coordenação*[43]. A siderurgia é o exemplo paradigmático nesse caso, seguida por motocicletas, televisões, relógios e rádios, todos de baixa sofisticação[44]. Dependia também do *aprofundamento das, progressivamente mais ousadas, estratégias de financiamento, conhecidas como over-loan, onde o endividamento das empresas chegava a superar 100 % do seu capital próprio, as quais se sustentavam nos laços de reciprocidade e confiança existentes entre firmas e bancos (*e entre estes e o banco central japonês. cf a respeito Bronfrenbrenner: 1970, Miyasaki: 1967, Kawaguchi: 1971, e Abegleen e Stalk: 1985, cap 7).

Ainda nessa segunda fase, *dois outros* componentes estratégicos somavam-se aos anteriores: *a intensificação no processo de abertura de fronteiras de exportação pelas tradings e uma estratégia de recursos humanos intensiva em treinamento*. O ***primeiro***, para viabilizar a constituição de economias de escala, e o ***segundo***, para sustentar a chamada *reverse engineering* onde produtos e processos importados eram desmontados de forma que a tecnologia neles embutida pudesse ser rapidamente absorvida, reconstituída e, tentativamente, aperfeiçoada (cf Koike: 1994 *in* Aoki e Dore eds).

---

[42] Isto é, da sustentação do seu potencial dinâmico.

[43] "Acquisition, appropriation, accumulation, adaptation, and exploitation of learning, based on technology transfer, are the underpinnings of the system"(cf Fruin:1994, p5).

[44] Na siderurgia, em 1950 os EUA produziam cerca de 70 % do aço mundial, e enquanto o Japão basicamente importava. Em 1977, o país havia construído 25 usinas com capacidade para mais 2 milhões de toneladas/ano, a comunidade econômica européia possuía 7 e os EUA nenhuma. Em 1980, era no Japão que se encontravam 8 usinas com capacidade para 10 milhões de toneladas, das 10 existentes no mundo. Os EUA não haviam construído nenhuma. Quanto às demais indústrias citadas, o Japão se havia apropriado, em 1976, das seguintes fatias de mercado das exportações para a OCDE: motocicletas 90%, televisores e rádios 70 %, navios 43%, relógios 23 % (cf Best:1990, p 141).

Em poucas palavras: condições para a construção de *curvas de aprendizado* e para o estímulo a *imitação criativa*, *conceito* posto em relevo pela reflexão neo-schumpeteriana recente (cf Dosi et alii eds: 1988, Imai e Yamazaki *in* Shionoya e Perelman eds: 1994). Esta segunda estratégia foi reforçada, e aperfeiçoada, pela ação das *trading companies* japonesas na medida em que a elas competia *criar os canais de penetração* para que as firmas japonesas pudessem se tornar mais agressivas nas suas incursões aos mercados externos (cf Yoshino e Lifson: 1986 e capítulo 4 adiante).

Especialização produtiva e redução de custos indiretos (*overheads)* foram os elementos básicos da ***terceira estratégia genérica*** utilizada. A "produção focada" (*single-product factories*) tem a seu favor a simplificação dos processos de aprendizado e problemas de fabricação - custos - associados à diversificação produtiva (complexificação do gerenciamento e controle de processos, incremento no número de peças utilizadas, estoques e necessidades de coordenação e supervisão)[45] Permitem ainda o incremento das possibilidades de integração entre atividades de P&D, planejamento da produção e estratégias de marketing, *dentro da mesma unidade* (cf Abegleen e Stalk: 1985, cap 4, Best: 1990, pp 142-44, Fruin: 1992 cap 6)[46].

---

[45] Problemas que somente com a informatização e adoção de tecnologias flexíveis a partir de meados dos anos 70 seriam significativamente enfrentados (cf Abegleen e Stalk:1985, cap 5e 6, Best:1990, pp 147-61, Fruin:1992 caps 1, 5 e 6) .Só a partir de então, a flexibilidade estratégica encontrou sua contrapartida produtiva.

[46] Fruin introduz na sua discussão sobre a especialização produtiva, característica da história empresarial japonesa até muito recentemente, uma perceptiva observação: que a fábrica *focada* é, na *taxonomia* proposta por Chandler, o protótipo da firma em U, a qual na sua *análise* deveria ser menos eficiente do que a corporação multidivisional (firma em M).Partindo dessa premissa chandleriana, Fruin ***não*** a vê corroborada no sistema empresarial japonês: "Historians and economists alike, including Alfred Chandler and Oliver Williamson, two of the leading interprets of American industrial development, have argued that the multidivisional form of the modern corporation is the most innovative and efficient form of industrial organization.Imagine my puzzlement as it became evident that in Japan, one of the most advanced capitalist economies in the world, the multidivional form of organization is not so common and not so highly regarded "(cf pp 3-4). Sua, equilibrada, avaliação a esse respeito é que embora Chandler esteja totalmente correto na indicação da crucialidade da coerência entre estratégia e estrutura, sua visão da evolução da arquitetura organizacional das empresas é unidimensional, e passa a demandar reparos diante de uma análise comparativa. Subscrevemos essa proposição, a qual se encaixa totalmente com a nossa defesa de um enfoque centrado na idéia de *capitalismo comparado* (cf cap. 2 supra, seção 2.4). Como veremos adiante (capítulo 4) a estrutura em U ganha tremendamente em eficiência e competitividade quando *inserida num sistema de coordenação via networking entre firmas* como o dos *keiretsu* .

Ao *focar* a produção, as firmas tornaram-se capazes de obter grandes reduções de custos indiretos e, assim fazendo conquistar o que Penrose identificou como " uma base sólida" do ponto de vista das vantagens competitivas no mercado externo (cf seção 3. 2 supra. Nas estimativas de Abegleen e Stalk, a duplicação do numero de produtos processados numa mesma fábrica- à época tendia a elevar os custos indiretos em cera de 30 a 40 %. cf p 84) [47]. *É já nesse contexto de escala-foco-aprendizado, que adquirem enorme importância as inovações organizacionais emblematizadas pelo sistema toyota de produção (*cf Ohno: 1982, Coriat: 1994). Redução de estoques[48], "pressão na linha de montagem" para inovações incrementais e redução de *lead-time* (cf Proença *in* Castro, Proença e Possas eds: 1995, no prelo), *ênfase no controle de qualidade e integração entre pensar e fazer no chão de fábrica, compõe, mesmo sem a tecnologia e estratégias de produção flexíveis com as quais se conectam a partir dos anos 80, um poderoso sistema de enxugamento de custos indiretos e estímulo à produtividade*[49].

As bases das estratégias de diversificação de produto, cuja difusão pela indústria japonesa iria colocá-la em outro patamar em têrmos de competitividade, são plantadas aqui (cf Yoshihara *in* Urabe et alii eds: 1988 para os casos da Canon, Risho Kogyo [material elétrico] e Hoya [material ótico] e Hatori *in* Thurow ed: 1985, para o da Sharp).

---

[47] Vale reproduzir o comentário de Best a esse respeito : escreve ele que, postas frente a essa nova realidade as firmas ocidentais responderam predominantemente através de "recuos" para segmentos de mercado mais sofisticados, caracterizados por alto valor adicionado e menor produção. Na sua avaliação, essa "estratégia" teria sido míope, na medida em que os altos lucros (via incremento de *market-share*, e não *mark-up*) acumulados pelas empresas japonesas adicionados à velocidade de progresso na sua curva de aprendizado as teria capacitado rapidamente a invadir também os segmentos de maior sofisticação (cf pp 142-43). O virtual desaparecimento da indústria norte-americana de áudio e vídeo, o encolhimento brutal da européia e a perda de liderança de norte-americanos e europeus em semicondutores, robôs, relógios, computadores pessoais e equipamentos telefônicos (não confundir com telecomunicações *lato senso*) ilustra, contundentemente, a sua interpretação.

[48] O que se converte, como **consequência** dessas inovações organizacionais -e não sua **causa**, é conveniente frisar - em *economias de espaço*, isto é, área útil (land) um dos recursos mais escassos e caros no Japão, cuja posse é necessária para a consecução da atividade produtiva.

[49] O "sistema Toyota " data dos anos 50 (cf Abegleen e Stalk:1985:cap 5, Coriat:1994, caps 1e 2) e o primeiro sistema de controle total da qualidade foi implantado em 1957 no Japão (cf Fruin: 1992 p 205, n 17). O conceito básico a escorar a *filosofia* do sistema Toyota é, nas palavras do próprio Ohno, "a eliminação das praticas desperdiçadoras"(cf Ohno:1982 p 87) ou seja, uma idéia muito mais geral do que a de flexibilidade tecnológica, produtiva, e até mesmo, organizacional.

Finalmente, só a partir de meados da década de setenta as empresas japonesas ingressaram intensivamente na sua ***quarta estratégia genérica***: desenvolveram a *flexibilidade tecnológica* [50] e produtiva capaz de, ao se interligar à *flexibilidade organizacional* já existente, viabilizar a diferenciação de linhas de produto *na mesma planta*. Explorando *aprendizado via interação,* economias de escopo e sua integração com as de escala e, *rebaixando custos diretos,* e *sem incrementar os custos indiretos de produção* as empresas japonesas criaram as condições para um *salto qualitativo* dos pontos de vista das estratégias competitivas e, da engenharia da produção (cf Zysman e Cohen: 1987, parte 2, Best: 1990, pp 143-61 e Bessant: 1991)[51].

A *explosão mundial*, da competitividade do sistema industrial japonês decorre, na nossa interpretação, do *casamento* do modelo comunitário de firma com a flexibilidade tecnológico-produtiva criada pela *"Terceira revolução tecnológica "* ora em curso. O resultado é, um gigantesco processo de *destruição criadora* que atualmente "varre" o G-7 e desafia, através dos NICs asiáticos, alguns dos pilares das chamadas "teoria do subdesenvolvimento" (cf Berger: 1986, caps. 6 e 7, Amsden: 1989, Burlamaqui: 1989 b e, Gereffi e Wyman eds: 1990).

Esta *quarta* estratégia é, portanto, um caso claro (ainda que não "óbvio") de fertilização cruzada entre trajetórias tecnológicas e evolução organizacional. É também ela que consagra, em têrmos tecnológicos[52], a independização do Japão relativamente aos demais países da OCDE, sua passagem de "aluno" a "professor". (cf Abegleen e Stalk: 1985, cap 6). Flexibilidade é o seu

---

[50] Segundo a definição de Imai e Yamazaki, os *sistemas de manufatura flexíveis* são compostos pela ***interligação*** de quatro tipos de tecnologias genéricas : máquinas-ferramenta de controle numérico de alta precisão ; micro-eletrônica ; robótica e, técnicas de controle da qualidade total (cf 1994 : pp 220-21).

[51] Para uma boa discussão acerca de como economias de escopo e escala se reforçam mutuamente, fato crucial a ser apreendido na *quarta estratégia* japonesa, ver Alcorta : 1993 .

[52] Em termos *tecnológicos* é bom que fique frisado, dado que, em termos organizacionais, do ponto de vista das estratégias competitivas genéricas e, fundamentalmente, no que se refere à *arquitetura institucional ;* ***sempre houve diferenças significativas***, várias das quais - como discutimos nessa seção - favoráveis às empresas japonesas, *aprofundadas por elas* e virtualmente *ignoradas*, até muito recentemente, pelas empresas norte-americanas .Nesse sentido, a idéia de que no após-guerra teria havido "*uma generalização do padrão manufatureiro norte-americano* " encontrada na literatura da chamada *escola da regulação* (cf Aglietta : 1976, Coriat : 1979, Lipiez :1985)e em algumas teses defendidas nessa Instituição (cf por exemplo, Teixeira :1983, pp 129-34, Torres Filho:1983, p 134) ***só retém, alguma, validade a um nível muito geral de argumentação.Não*** resiste, entretanto, a um *enfoque comparativo*, articulado à uma metodologia onde a *empresa é a unidade básica de análise* e *escorado numa perspectiva institucional* .

elemento central: o denominador comum entre estrutura e estratégia, e um indicador da sua coerência. Aqui, como sublinhamos acima (cf pp) o modelo comunitário revela todo o seu potencial, tanto do ponto de vista da *racionalidade aditiva* (aquela que advém da cooperação) quanto das possibilidades de construção de vantagens competitivas. ***Tecnologia avançada, trabalhadores multifuncionais, gestão participativa, espírito de equipe e coordenação via networking são elementos cuja coexistência é capaz de criar todo um conjunto de sinergias emblematizado, como veremos adiante, pela transformação da fábrica num "laboratório".***

Modelo comunitário e tecnologia flexível: evidência e implicações

A ***primeira,*** é que *a combinação entre trabalhadores multifuncionais e níveis apropriados de automação foi base, entre outros ganhos, de dramáticas reduções de "changeover time" que, uma vez implantadas, incrementaram significativamente a produtividade do trabalho* (cf Abegleen e Stalk: 1985, pp 98-101, Coriat: 1994 pp 59-67). O quadro abaixo o ilustra:

Quadro 3

Exemplos de redução em "*changeover times*"

Empresa	Equipamento	Tempo inicial de setup (horas)	Novo tempo de setup (Minutos)	Tempo de implementação (anos)
Toyota	Bolt maker	8	1	1
Mazda	Ring gear cutter	6.5	15	4
	Die casting machine	1.5	4	2
MHI	8-arbor boring machine	24	3	1
Yanmar	Aluminum die caster	2.1	8	2
	Cylinder block line	9.3	9	4
	Connecting rod line	2	9	4
	Crank shaft line	2	5	4

Fonte: Ablegeen e Stalk, 1985.

Outra fonte de ganhos de produtividade na organização do trabalho no *chão de fábrica* característica do JIT é a *alocação multimáquina de pessoal:*

Quadro 4

Ganhos de produtividade com alocação *multimáquina* de pessoal

Empresa	Equip/ processo	antes 1homem/ 1 máquina	alocação multimáquina de pessoal (n de homens)	Output	Ganhos de produtividade
Yanmar	Crankshaft Machining	12	4	Igual	300%
Sanei Metal	Press	4	2	10% menos	180%
Mazda	Stering Knuckle Machining	11	4	Igual	275%
	Timing Gear Case and Cover	10	7	Igual	143%

Fonte: Ablegleen e Stalk, 1985.

Além do impacto direto sobre a competitividade via redução de custos , essa estrutura embute um outro: sobre a competitividade *no tempo,* através das possibilidades que cria para o incremento na *velocidade de implementação* de inovações. O círculo resultante é claramente virtuoso: *inovações economizam tempo de produção e aceleram o aprendizado, e a arquitetura organizacional resultante permite a compressão de tempo na introdução de inovações* (*time competition).*

A ***segunda*** é que, é necessário sublinhar também seu *maior potencial quanto à adaptabilidade da produção a flutuações na demanda (*tanto de origem macroeconômica, quanto por força de pressões competitivas resultantes de ações dos concorrentes)e, principalmente, como sólida base para suportar agressivas estratégias de diferenciação de produto. Quando os tempos requeridos para produzir (eficiência operacional) e para *mudar a linha de produção (*flexibilidade estratégica) se contraem, a planta se torna uma unidade multi-produto centrada em

economias de escopo, ou, nas palavras de Fruin " many factories whithin a plant " (cf palestra na *International House of Japan* - IHJ-Tóquio: 16/03/1991) [53].

O caso da Toyota é paradigmático a esse respeito (cf planta de Takaoca, *Toyota city*, visitada em 12/03/91): Ao longo da linha de montagem foi possível caminhar entre *corollas I e II, corsas, tercels wagons, hatch-backs,* modelos de duas e quatro portas, para exportação (volante do lado esquerdo) e para consumo interno (lado direito), diversas cores e uma enorme variedade de motores, sistemas de transmissão e eletrônica embarcada (cf além do "teste São Tomé" - ver para crer- a apresentação feita por um gerente de produção *senior (*K. Hiroshi), e o *folder* distribuído após a conclusão da visita).

A imagem apropriada é a de um enorme *attelier customizado,* no qual se lê em cada "esquina" o *slogan (*em japonês e inglês) "*good thinking, good products*" e onde as ordens de produção chegam, via terminal de computador, diretamente dos pontos de venda, cerca de 40 % das quais (da produção total portanto)é preenchida a partir das preferências dos clientes.

A empresa como um todo produz, entre modelos e variações em cada modelo, algo em torno de *20. 000 produtos*, onde um grande numero de inovações incrementais tem como origem sugestões dos membros da empresa e, até, de consumidores (programa *after-sales support*, também apelidado por pesquisadores norte-americanos de *vacuum cleaner,* por conta da sua estratégia de *aspirar* eventuais idéias dos clientes que possam ser incorporadas aos produtos). A contrapartida da planta flexível-cum-filosofia *kaizen* é "trabalhadores e consumidores como inovadores" (cf Fruin: 1992, cap 7 para uma resenha competente da história da Toyota, do ponto de vista de sua evolução organizacional).

---

[53] Nas palavras de Ohno : "O *sistema Toyota* teve a sua origem na necessidade particular em que se encontrava o Japão de produzir pequenas quantidades de numerosos modelos de produtos ;em seguida evoluiu para tornar-se um verdadeiro sistema de produção. Dada a sua origem, este sistema é particularmente bom na diversificação. Enquanto o sistema clássico de produção em massa planificado é relativamente refratário à mudança . o *sistema Toyota,* ao contrário, revela-se **muito plástico** ;ele adapta-se bem às condições de diversificação mais difíceis. **É porque ele foi concebido para isso** (cf Ohno: 1978 *apud* Coriat:1994, p 30; negritos nossos) **.**

A ***terceira*** observação acerca da *afinidade* entre modelo comunitário e tecnologias flexíveis é ilustrada pelo estudo de Jaikumar sobre a penetração da segunda nos Eua e no Japão. Sua advertência é que a simples introdução de equipamento não resulta inexoravelmente em incremento de flexibilidade e produtividade (na realidade, podemos acrescentar, equipamentos sofisticados sem recursos humanos compatíveis podem implicar *redução* de produtividade [54]) Diz ele o seguinte:

". . . the flexible manufacturing systems (FMS) installed in the United States show an astonishing ***lack of flexibility***. . . . ***The average number of parts made by an FMS in the United States was 10;in Japan the average was 93.*** . . . . It is *how* the equipment is used that is important. Sucess comes from achieving continuous process improvment through organizational learning and experimentation" (Jaikumar: 1986, p 72, grifos nossos).

O argumento se torna ainda ainda mais pertinente quando conectada com o *approach* das firmas japonesas em relação à automação, descrito por Abegleen e Stalk:

". . . the Japanese approach to automation is often different from that of Western companies. The Japanese usually try to get their factories as efficiently as possible whit manual systems, and then introduce automation. Westeners tend to automate before their factories are running efficiently, and then must fix both automation and factory floor problems simultaneously" (Idem: p 103, nota)[55]

---

[54] Trata-se do conhecido, e cada vez mais relevante, problema do *gap* entre *informação* e *instrução*. Sistemas educacionais e políticas de treinamento deficientes tendem, obviamente, a amplia-lo .

[55] A observação dos autores é importante por dois motivos. Em primeiro lugar porque decorre da fonte da informação que transmitem ao leitor na abertura da nota: a Toyota. Ela, a matriz dessa revolução tecnológico-organizacional na automobilística, só em 1985, (data da publicação do livro) estaria informatizando o *kan-ban*, substituindo seu uso manual por redes de computadores. Em segundo lugar, pela "credibilidade" de Abegleen como fonte da informação. Morando em Tóquio há pelo menos duas décadas e dono de uma firma de consultoria com um significativo portfólio de grandes empresas japonesas e norte-americanas como clientes (o livro é todo feito em cima de *casos*), o autor é virtualmente um *insider* no mundo empresarial japonês, sem entretanto assumir uma posição de seu *relações públicas.* Essa mesma interação entre cultura econômica e racionalidade também pode ser percebida através da atitude dos membros de uma empresa *vis a vis* a introdução de robôs e automação em geral. O Japão possui cerca de 2.5% da população mundial e algo em tôrno de 48-50 % dos robôs industriais em atividade no mundo (cf Imai e Yamazaki :1994 p 226, e apêndice a este capítulo).Lá a robotização é celebrada, ao

A racionalidade embutida nesse *approach* foi explicitada por vários autores, entre os quais se destacam Schomberger e Bessant, , indicando que *a precedência dada à adoção de eficiência organizacional frequentemente* ***diminui*** *as necessidades de automação* (cf Schomberger: 1982 e Bessant: 1991, cap 4).

A importância em termos conceituais, dos argumentos empíricos, de Jaikumar, Abegleen e Stalk, e Abo[56]. , é que eles exemplificam objetivamente elementos cruciais discutidos nos capítulos anteriores: ***são pontos em cuja base está a combinação dos enfoques de Keynes, Schumpeter e Polanyi.*** O ponto "Keynes-polanyiano", é o da interseção entre *cultura* econômica *e racionalidade* econômica e da possibilidade , resultando dessa combinação, de *racionalidades múltiplas.* O "Schumpeter-polanyiano", é a idéia de *estratégias tecnológicas organizacionalmente condicionadas* ou, *institucionalmente integradas.* O terceiro, conjugando idéias dos três autores, é o das *raízes institucionais e organizacionais da eficiência* (cf capítulos 1 e 2 supra).

---

invés de questionada ou sabotada. A razão se encontra na estrutura do modelo comunitário já descrita . Robôs são "saudados" porque os trabalhadores sabem que a máquina vai *destruir suas ocupações, mas não os seus empregos* ; sabem que serão remanejados e retreinados para desempenhar tarefas com maior conteúdo intelectual sempre que possível. Não se trata, obviamente de irracionalidade econômica, mas de uma racionalidade condicionada por uma outra cultura empresarial.

56 O estudo de caso feito por Tetsuo Abo na Sony é, também indicativo do anterior. Ao comparar as plantas de Ichonimiya (distrito de Aichi) e San Diego (EUA), *praticamente idênticas em termos tecnológicos,* o autor identificou as seguintes características : **Ichonimiya :*200*** tipos de televisores coloridos, especificações diversas de acordo com diferentes sistemas de transmissão, voltagem etc (utilizados em outros países), tamanhos variando entre 18 e 32 polegadas, e *changeover time* de menos de 4 horas. Produção anual:1.200.000 Tvs, e 1.200.000 tubos "trinitron".2.570empregados.(cf Tetsuo:1987, p 4-10.Visitas e dados de 1985). **San Diego:*2*** tipos de televisores coloridos, dois tamanhos (19 e 26 polegadas) e adaptação para um único sistema de transmissão, produção anual : 850.000 Tvs e 1.000.000 tubos de imagem. 1600 empregados .(cf Abo:1987, p 10-11). As razões para essa discrepância do ponto de vista da *flexibilidade exibida pelas plantas* (exibida por contraste a *possível*) podem ter a ver com fatores *não* tecnológicos com, por exemplo, estrutura da demanda interna (pouco segmentada) ou, estratégia competitiva escolhida (orientação para produção em massa) . A questão dos condicionantes dados pela estrutura organizacional e, pela habilitação da força de trabalho, embora não exploradas pelo autor, parecem, entretanto, ser relevantes se consideradas à luz do estudo de Jaikumar . O próprio Abo, aliás, sintetiza o argumento dizendo que : "Sony San Diego seems to be accomodating itself to American circunstances instead of adhering to Japanese practice "(ibid p 9) . Agradeço a Mario Possas a discussão desse ponto .

Do ponto de vista da discussão específica desse capítulo, o que precede pretende ter evidenciado dois pontos cruciais: **1**) ***que o dinamismo e a competitividade do sistema industrial japonês*** [57] aos quais devemos adicionar as baixas taxas de desemprego de sua economia [58] compõem o maior atestado do sucesso da sua arquitetura institucional ; ***resultam,*** *do ponto de vista da empresa*, ***de um processo cumulativo de cruzamentos coerentes entre esrtatégia, organização e tecnologia;*** **2**) ***que seus traços principais nos parecem confirmar a fertilidade analítica resultante do cruzamento das perspectivas de Keynes, Schumpeter e Polanyi*** *(*estendidas nessa direção, como vimos, por Penrose, Chandler, Best Lazonick; Granovetter, e Dore). Os quadros abaixo registram *os resultados* da arquitetura organizacional que acabamos de expor:

Quadro 5
Variação anual da produtividade na indústria: 1960-1984.
Taxa composta - média de variação (em %)

Ano	Estados Unidos	Japão	França	Alemanha Ocidental	Reino Unido
1960-79	2. 6	**9. 2**	5. 5	5. 4	2. 9
1960-73	3. 1	**11. 0**	5. 8	5. 5	4. 0
1973-79	1. 4	**6. 9**	4. 8	5. 3	0. 5
1973-74	-5. 0	**4. 1**	3. 4	6. 0	-0. 3
1974-75	5. 1	**4. 0**	3. 1	4. 8	-2. 2
1975-76	4. 4	**9. 4**	8. 2	6. 3	3. 1
1976-77	3. 0	**8. 8**	4. 5	5. 6	-0. 4
1977-78	0. 4	**6. 8**	4. 9	3. 6	1. 2
1978-79	0. 8	**8. 1**	4. 7	5. 2	1. 7
1974-84	2. 3	**6. 9**	4. 8	3. 7	nd

Fonte: Zysman, 1983 (exceto o dado referente ao período 1960-73 para o Japão, o qual estava errado a sua tabela e foi corrigido por mim com base nos dados do *Keizai Koho Center* -1993). Para o período 1974-84: Okimoto e Saxonhouse, 1987.

[57] Que, fato que escapa a muitos observadores, ***resiste a um processo permanente de valorização*** do Yen (Y 360= US$ 1 ente 1949 e dezembro de 1971.Y 308~300= US$ 1entre dezembro de 1971 e maio de 1974, Y 264~238 entre 1980 e 1985, de Y 240=US$ 1 a Y 150 =US$ 1entre setembro de 1985 a julho de 1986 [o *endaka*], Y 150 = US$ 1 a Y 140= US$ 140 entre julho de 1986 e junho de 1987, de Y 140= US$ 1a Y 120=US$ 120 entre junho de 1987 a janeiro de 1989(cf Shimada: *in* Kumon e Rosovsky eds: 1992, e Japan 1993: an International Comparison.) .Ainda assim, o Japão permaneceu por oito anos consecutivos no primeiro lugar em termos de competitividade internacional .Em 1994, devido à conjugação de uma recessão interna com mais uma rodada de desvalorizações cambiais (entre 1991 e 1992 a taxa havia retornado a Y 140=US$ 1 devido à guerra do golfo. Atualmente, cerca de Y 100 = US$ 1) o país caiu para o terceiro lugar.Se isso for o seu *fundo do poço*, ainda é, a nosso juízo, uma performance digna de um *bow* de 90 graus (reverência que os japoneses fazem ao se encontrar, e cuja inclinação varia com a importância do interlocutor). A propósito, o superávit da balança comercial em 1993 foi de US$ 107, 6 bilhões .

[58] 2, 9 % em meio a sua pior recessão desde a década de 70.cf nota 19 infra.

Quadro 6

Taxas de desemprego anuais (1986-1992)

	Japão	Estados Unidos	Alemanha	França	Reino Unido
1986	**2. 8**	7. 0	9. 0	10. 4	11. 8
1987	**2. 8**	6. 2	8. 9	10. 5	10. 6
1988	**2. 5**	5. 5	8. 7	10. 0	8. 5
1989	**2. 3**	5. 3	7. 9	9. 4	6. 3
1990	**2. 1**	5. 5	7. 2	8. 9	5. 9
1991	**2. 1**	6. 7	6. 3	9. 4	8. 1
1992	**2. 1**	7. 3	6. 3	9. 9	9. 4

Fonte: Keizai Koho Center, 1993.

O "*managerial-cooperative oriented capitalism*" (cf Dore: 1987,) do qual o Japão é sede não é um *quartel* mas, uma *usina de produtividade e eficiência, escorada por um modelo participativo de empresa*. Reciprocidade, hierarquia e compromisso com o aprendizado contínuo compõem a sua coluna vertebral. Eficiência e competitividade são seus resultados. Na sua forma mais desenvolvida, essas fábricas intensivas em inovação estão se transformando em *gigantescos laboratórios,* onde a disciplina e a atenção à sincronização de operações se mesclam com uma atitude participativa e algo da atmosfera de um *campus* universitário. Um sucinto exame desse *novo elemento* - fundamental mas cuja investigação se está apenas iniciando, (inclusive por pesquisadores japoneses, pois o próprio objeto é recente) [59]- nos permitirá concluir o capítulo.

[59] Entrevistas com Imai, Ken-Ichi, e Baba, Yasunori. Tóquio, junho de 1991.

3. 3 - A fábrica como laboratório: o modelo comunitário reafirmado.

> *" The final picture is so complex, that even with a considerable background in business, strategic management operations , and Japanese factories and, even after being around for several months, I don't really completely understand all the nuances of the whole process "*
>
> *(Fruin: 1991)*

A expressão "fábrica como laboratório" aplicada ao Japão foi utilizada por Baba (1985) e citada por Freeman (1987). Nos EUA a idéia vem, recentemente, sendo também empregada para descrever - fundamentalmente - o caso da *Chaparral Steel*, por Forward, Beach, Gray e Quick ; e, por Leonard-Barton (cf Forward et alii: 1991, e Leonard-Barton: 1992). Não há ainda, entretanto, um corpo de estudos que aprofundem o tema. O objeto é novo, e a reflexão sobre ele extremamente escassa. No começo da atual década, dois estudiosos com ampla bagagem, Ken-Ichi-Imai e Mark Fruin, passaram a dedicar ao assunto maior atenção. Os resultados de suas pesquisas, entretanto, infelizmente ainda não estão disponíveis [60].

Nossa tentativa de incorporar o tema nessa discussão reflete um esforço guiado por uma dupla convicção: ***em primeiro lugar,*** de que o assunto é absolutamente crucial, do ponto de vista da competitividade *futura* do sistema produtivo -tanto no Japão quanto no G-7 de modo geral. ***Em segundo lugar***, de que a arquitetura organizacional dessas plantas nos parece reconfirmar a utilidade analítica do *framework conceitual* que estamos propondo.

---

[60] Quanto a Imai, em agosto de 1992 sua pesquisa estava apenas se iniciando e, salvo engano meu, se já houver, de sua autoria, material publicado, está em japonês (e portanto inacessível para mim).Fruin tem já anunciado, mas ainda no prelo, pela Oxford University Press o livro *Knowledge Works*, em cujo *draft* se baseou sua palestra em Tóquio em março de 1991, a qual assisti . O que se segue está, portanto, amparado em material bastante escasso:páginas dispersas do ultimo livro publicado por Fruin (1992), anotações de sua palestra e de uma rápida troca de idéias que pude ter com o autor, uma segunda entrevista com Imai (Kyoto:agosto de 1992), e de duas visitas a plantas no Japão (*Sony*, em Sendai e o complexo da *Fanuc* na região do Monte Fuji (ambas em junho de 1991).

Arquitetura organizacional

A principal característica desse *novo conceito de fábrica* é que ele leva ao extremo - sofisticando e complexificando- todos os elementos que identificamos no cruzamento do modelo comunitário com a tecnologia flexível. São unidades produtivas onde o *output é tecnologia, produzir tecnologia é o seu compromisso, a sua "missão" (*Fruin: 1991, palestra na IHJ e 1995: no prelo, Forward et alii: 1991, pp 32-44)[61]. Da ótica "penrosiana", são plantas onde se produz *conhecimento em primeiro lugar, e produtos como decorrência (*uma grande quantidade de protótipos na realidade)[62].

Leonard-Barton define com precisão o *conceito* de fábrica como laboratório:

" A learning laboratory is an organization dedicated to knowledge creation, collection and control. Contribution to knowledge is a key criterion for all activities, albeit not the only one. In a learning laboratory, tremenduous amounts of knowledge and skill are embedded in physical equipment and processes and embodied in people. ***More important, however, are the nontechnical aspects, the managerial practices and underlying values that constantly renew and support the knowledge bases***" (cf 1992, p 23, grifo nosso).

Ao que, adiciona quatro páginas adiante:

---

[61] Embora Fruin não tenha informado as *bases* da sua pesquisa, aparentemente a pedido das empresas- ele provavelmente fez o seu trabalho na Toshiba, Matsuchita e Hitachi.Isso foi o que pude deduzir do cruzamento de suas informações com as de Imai e Gerlach (Também entrevistado- maio de 1991- e cujo trabalho sobre os *Keiretsu* utilizaremos intensamente no próximo capítulo).

[62] Na abertura do seu texto sobre a Chaparral Steel, Forward et alii escrevem o seguinte : "To be world industrial leadars, America's basic industrial organizations will undergo a metamorphosis *from manufacturing organizations to mentofacturing* organizations .The focus in mentofacturing is *mind*" (cf Forward et alii : 1991, p 32 .grifo nosso) .

" A learnig environment *is premissed on egalitarism, the assumption that all individuals have potential to contribute to the joint enterprise (*if they are willing to develop competence). " (ibid, p 27, grifo nosso)[63].

O funcionamento dessas organizações se estrutura a partir de uma forte integração, e uma contínua interação, onde o *design* trabalha lado a lado com a engenharia, o markerting, o controle de qualidade e o P&D. O que nos processos produtivos convencionais normalmente é uma sequência diacrônica de operações adquire aqui um caráter sincrônico (*overlapping phases*, nas palavras de Imai. cf entrevista: 1992, Leonard-Barton: 1992, pp 24-8). Numa delas, Fruin reporta, entre impressoras, fotocopiadoras e acessórios para computadores, a planta *gerava* 13 tipos de protótipos e apenas nas fotocopiadoras processava cerca de 30 variações Os problemas gerenciais a serem resolvidos são, nesse ambiente, extremamente complexos devido à grande variedade de recursos humanos, insumos, estratégias de produção etc (cf Fruin: comunicação ao autor: 1991).

A "paisagem" do ponto de vista da força de trabalho é também, ainda segundo Fruin, digna de nota. Grande variedade de gerentes, diversas especializações (os chamados *heavyweight managers)* , numa proporção de 2 para cada trabalhador direto, "lotes" de engenheiros de produção e projetistas de máquinas, supervisores de controle de qualidade e cientistas - do *staff* de P&D -. A estimativa de Fruin, não desmentida por Imai, é de que algo em torno de 80 % do pessoal desempenha trabalho predominantemente mental, ao invés de manual. É nesse contexto que se insere a epígrafe utilizada na abertura dessa seção: " The final picture is so complex, that even with a considerable background in business, strategic management operations, and Japanese factories and, even after being around for several months,

[63] A estratégia de recursos humanos é, também, extremamente semelhante a do *modelo comunitário* japonês : "Bonus schemes are linked to company profits - for everyone

I don't really completely understand all the nuances of the whole process " (Fruin: 1991, palestra na IHJ)[64] [65].

É óbvio que a viabilidade dessas *fábricas de tecnologia* depende crucialmente de uma enorme dose de cooperação dentro da sua "população" e entre a unidade produtiva e seus fornecedores e *clientes*[66], aliada a um afinado processo de coordenação horizontal, e a uma força de trabalho altamente generalista e equipada para estar continuamente *aprendendo a criar*. O aprendizado via interação é particularmente exercitado no seu perímetro e, sua dinâmica reside, sobretudo, na negociação: ". . . not hierarchy but permanent and continuous negotiation is the engine that keeps them moving " (cf Fruin: anotação da palestra, submetida ao autor, 1991).

As palavras de Forward et alii (sendo Forward um dos fundadores da Chapparal Steel) transcritas abaixo, foram escritas para descrever *um conceito - ou visão -de organização articulado a uma - nova - estratégia de produção.* Podem ser lidas como um, sintonizado, diálogo com Fruin:

" Chaparral Steel is an example of such a revolutionary organization. It has evolved a multi-product market mill strategy and unique culture resulting in high product quality, low product cost, and close attentiveness to customer service. ***The firm's unique culture has***

---

[64] Uma observação a esse respeito: Fruin é fluente em japonês, ocupa a cátedra de *management* patrocinada pelo *Honk Kong Banc of Canada* e ensina também no, reverenciado, INSEAD (França).Seu livro de 1992 foi saudado por Chalmers Johnson, um *scholar* que decididamente não se caracteriza pela generosidade nos elogios, como "...the best book on Japanese industrial structure in any language " e por Chandler com a declaração "...will set the stage for the discussion of the Japanese business system and of the structures and strategies of its enterprises for many years to come"(cf Fruin : 1992, orelha). A competência e a credibilidade acadêmica do autor parecem, portanto, fora de questão. Vale dizer, sua dificuldade de compreensão certamente se deve, de fato, à complexidade do objeto, e não as suas limitações como pesquisador.

[65] Às perguntas feitas por um executivo norte-americano, da Xerox, presente na plateia : este tipo de planta já está se difundindo por várias empresas ? e Que fazer a respeito ? Fruin deu respostas que, numa linguagem não propriamente elegante mas precisa, devemos qualificar como "curtas e grossas ". À primeira : *fast* .À segunda: *catch-up or... whithdraw* .

[66] As outras fábricas para onde os protótipos serão " arremessados por cima do muro " na expressão de Fruin querendo dizer que as *knowledge works* estão, estrategicamente, próximas das unidades convencionais (para os padrões japoneses bem entendido) de modo que uma relação de sinergia possa ir sendo construída ao longo do tempo .

developed from the core values and beliefs held by the company's founders. Chaparral Steel views ***employees as ' human resources ' for development rather than 'labor costs ' for expenditure*** " (Forward et alii: 1991, p 32)[67]

Às instigantes observações desses autores, atrevo-me a agregar algumas observações minhas sobre duas plantas que pude visitar, no Japão: *Sony Recording Devices* e o complexo-sede da *Fanuc*, os quais operam incorporando várias das características por eles ressaltadas. Na ***Sony***, a planta de Sendai (distrito de Miyagi, visitada em 12/06/91), conjuga P&D e produção de componentes para áudio, vídeo, e computadores como, por exemplo, fitas Hi-8 (de metal evaporado), fitas para vídeo-cassete, *mini cds* (onde é possível gravar), discos-laser, discos e componentes para *cd-rom*, disquetes para computador, cabeças de gravação para aparelhos de áudio e vídeo e ainda, pesquisas sobre miniaturização e novos materiais para integrar seu *hardware* mais sofisticado (cristal de ferrite, policristal de alta densidade e "materiais amorfos" são exemplos. cf Sony report: 1991).

Do ponto de vista da sua organização interna, o P&D está dividido em duas grandes áreas "*recording media*" e "*recording devices*", ambas integradas com a produção, configurando "ilhas paralelas" ligadas por consulta recíproca. O resultado são instalações *fuzzy* onde novos materiais, optoeletrônica, quimetrônica, miniaturização, engenharia de precisão e "toneladas" de microeletrônica, compõem um gigantesco *technological blend* alimentando a produção e sendo alimentado por ela. A planta funciona 24 horas por dia (com turnos de 8).

A força de trabalho nessa unidade é composta de 2. 000 membros, sendo 900 deles classificados como " *pessoal de engenharia* " (de acordo com a apresentação de Hoshido Mutsuo, gerente senior do *recording media group)*. Não obstante, em termos de percepção visual, não foi possível distinguir entre engenheiros, gerentes de P&D ou produção, e

[67] Ao que, agregam : "The founders of this company were *refugees*, primarily from the traditional steel companies....."(ibid p 32. grifo nosso).

trabalhadores diretos; quer por função ou vestuário: não haviam diferenças relevantes nem numa, nem noutra. O slogan para o período era -escrito, como na Toyota, em japonês e inglês - *"Reliability 1991: zero defects. Do it right the first time"*.

O caso da ***Fanuc*** é ainda mais impressionante. Fundada, com apoio do MITI, em 1972, como *fissão amigável* da Fujitsu [68]e, com a *missão* de *produzir em massa* máquinas ferramenta de controle numérico, produtos e tecnologia em robótica, a empresa é hoje líder mundial em ambas (cf Destrouzos, Lester e Solow eds: 1989, pp 241-3). A visita às suas instalações supera muitos dos melhores filmes de ficção científica que já vi. Sua sede, o "*Complexo do Monte Fuji*" congrega um laboratório de desenvolvimento de produtos, um de pesquisa básica, um de tecnologia *laser,* um centro de treinamento, e seis plantas: eletrônica, motores, maquinas - ferramenta de controle numérico, laser, moldagem por injeção, e robôs. (cf Fanuc report: 1991 p12).

Todas as unidades mantém um intenso processo de interação e coordenação entre si. Apesar das redes de computadores, o intercâmbio pessoal é contínuo: vai-se a pé de qualquer uma às demais. A planta de fabricação de robôs é a "vedete" do complexo. Lá, só se vê trabalho direto no primeiro estágio que é o de separação de componentes. a partir de então a planta é totalmente automatizada: trabalho de supervisão apenas. Ela também opera 24 horas, mas após as 18 só a equipe de manutenção lá permanece. São *robôs produzindo robôs* compondo uma imagem antecipada, há um século como possibilidade por Tugan-Baranovsky [69];e robôs são na realidade os "trabalhadores realmente "explorados"[70].

---

[68] Com quem continua a manter fortíssimas conexões. O seu primeiro nome foi Fujitsu-Fanuc, mudado para Fanuc simplesmente, apenas em 1982.(cf Fanuc report:1991, pp 10-11) .

[69] O herético e brilhante crítico do marxismo do início do século, e um dos primeiros, e únicos, a distinguir com clareza os *insights* geniais dos erros inapeláveis na teoria econômica de Marx (cf a respeito, Burlamaqui 1986 cap. 3).

[70] Para os seres humanos empregados, a empresa mantém um ginásio para esportes, um "complexo aquático", um centro cultural incorporando um museu histórico, aulas de caligrafia, culinária e cerâmica ; um centro médico, e .....clubes em Tateshina (Japão), Wisconsin (EUA) e Málaga (Espanha) .....**!** (cf Fanuc report : 1991 pp 42-9) .

Quanto às instalações, nas suas dependências, não há nenhum dos ruídos clássicos de uma fábrica, apenas os *bips* emitidos pelas máquinas-ferramenta de controle numérico e robôs, e um fundo musical "estilo elevador" [71]. Do ponto de vista da flexibilidade tecnológico-produtiva vale observar os seguintes dados da Fanuc:

Quadro 7

FANUC: COMPLEXO DO "MONTE FUJI"

Planta	Produtos	Escopo/variedades	Quant prod/mês
eletrônica	sist cad/cam	12	7. 000
maq-ferr	corte e drill	7	500
motores	cervo e spindle	500	25. 000
injec p/moldagem	matrizes	8	50
laser	osciladores	3	50
robôs	robôs industriais	9	300

Fonte: autor, a partir de Fanuc Report, 1991.

Como se vê, quinhentos e trinta e nove tipos de produtos, produção mensal de 32. 900 unidades. A média de empregados por planta é de 40~50, ou, algo em torno de 270 a 300 empregados para o complexo produtivo (exclusive os centros de pesquisa) (**!)** A filosofia corporativa, impressa no relatório anual é absolutamente schumpeteriana: "*Technology has a history. Engineers have no past, only the power to create* ". Para simbolizar o comprometimento com o conceito de ***time competition,*** *há, no laboratório de desenvolvimento de produtos, um relógio que opera numa velocidade 10 vezes maior que os convencionais, como um símbolo. . . . . para sugerir aos pesquisadores a importância do timing no desenvolvimento dos produtos (*cf Fanuc report: 1991).

Esse ***novo conceito de fábrica*** é, a nosso juízo, convergindo com Fruin - e, com os argumentos de Forward et alii e Leonard-Barton- uma ***reafirmação da eficiência do modelo comunitário, e uma indicação do seu potencial para atuar na fronteira do*** **Kaizen**: ***medir,***

[71] Se o leitor está se perguntando *por que* o fundo musical, informo-o que isso também me ocorreu .A resposta dada pelo meu *tour-guide* foi "porque isso *acalma os robôs* ".Como eu era convidado e havia penado para conseguir a visita, abstive-me de comentar a resposta e me arriscar a encerrá-la no meio.

gerir e decidir sobre a produção de conhecimento, em escala fabril. Um universo onde as incertezas de base schumpeteriana - tecnológico-produtivas- são trazidas para o dia a dia do "shop-floor", mas diluídas por densos mecanismos de cooperação, intercâmbio de informações e laços de reciprocidade tipicamente "polanyianos".

Seu impacto *concreto* ainda está por se divisar, nas estruturas da produção e da concorrência e no processo de *re*formulação de estratégias empresariais. No seu interior se diluíram inteiramente, como indicamos, as fronteiras entre pensar e fazer e, principalmente, entre o P&D e a produção.

Para concluir essa discussão e, tendo em conta toda a argumentação anterior, alguns comentários sobre as *relações entre flexibilidade tecnológico-produtiva e possibilidades estratégicas,* ressaltando suas implicações para a nossa discussão conceitual.

"Modelo comunitário" e "fábrica como laboratório": afinidades e impacto competitivo

Em ***primeiro lugar,*** essa nova base tecnológica ***expandindo a flexibilidade produtiva, incementa a sua integridade estratégica:*** permitindo a abertura em leque do número de produtos produzidos numa mesma planta, sem elevação de custos, ela ***suporta a superação de trade-offs tradicionais entre parâmetros competitivos tais como diversidade, qualidade serviços e produtividade.*** A mesma planta poderia, portanto, propiciar a ocupação *em simultâneo* vários segmentos de mercado e *mudar rapidamente o balanceamento entre eles,* de acordo com o planejamento tático e a estratégia competitiva formulados pela empresa.

Em ***segundo lugar***, ***a planta flexível multi-produto é mais "liquida"*** (cf capítulo 1, supra: seção 1. 4) permitindo também a ***ampliação da capacidade defensiva (uma outra dimensão da flexibilidade estratégica) da empresa, ao ampliar suas possibilidades de precaução frente a um incremento de incerteza.*** Transplantando para a esfera produtiva uma linguagem utilizada

para descrever operações financeiras, é possível cunhar uma analogia: ***a planta flexível comporta swaps produtivos, hedges estratégicos e a relativização da especificidade de ativos imanente- até então - a investimentos em capital fixo***[72]. Mudar o *mix* de produção em direção a segmentos com demanda menos elástica, ou desfazer-se de ativos mais rapidamente-porque menos específicos-são recursos a sua disposição, porque na sua base estão os elementos acima discutidos, os quais são reforçados, como veremos em seguida (capítulo 4), pela coordenação horizontal entre as empresas.

Em ***terceiro lugar***, , é óbvio que ***tanto a sistematização quanto a aceleração do processo inovativo divisados por Schumpeter atingem um outro patamar***. Discutido na literatura neo-schumpeteriana como composto, predominantemente, pela multiplicação de inovações incrementais, essa característica passa, nas *fábricas de tecnologia*, a envolver muito mais. Não apenas o encurtamento dos ciclos de produto e aumento na velocidade inovativa em geral, ***como a abranger tanto inovações incrementais quanto radicais*** -via *tecnological fusion e tecnological blend* por exemplo (cf Freeman: 1987 cap 3 e Imai e Yamazaki *in* Shionoya e Perelman eds: 1994). ***As sinergias no seu interior potencializam os processos de aprendizado, e a interação entre paradigmas e trajetórias tecnológicas se multiplica. Os efeitos de lock-in podem, portanto, ser relativizados:*** *a remoção de gargalos técnicos é facilitada e, a abertura de oportunidades tecnológicas* ***- e*** *organizacionais* ***-*** *incrementada.* A agressividade tecnológica, e a flexibilidade organizacional, resultantes tendem a tornar-se poderosos canais para a aquisição de vantagens competitivas.

Em ***quarto lugar***, e explicitando o anterior, a conjugação de possibilidades de *diversificação produtiva* com a *integração operacional* característica das fábricas *focadas*, onde projeto, design, engenharia, e marketing funcionam juntos (cf Fruin: 1992, cap 6), recupera os argumentos de Penrose sobre a importância da constituição de uma *base sólida*, pela

[72] Ela o faz de dois modos. Tanto porque aumenta o seu mercado secundário - dado que há mais funções no mesmo equipamento, e conseqüentemente mais usuários potenciais para ele - quanto por tornar mais elásticas suas possibilidades de utilização para quem a adquire em primeira mão .

empresa, na articulação de sua estratégia competitiva (cf seção 3. 1, infra). Nesse caso estamos, sem dúvida, diante um ***processo de alargamento e adensamento de base***. O anterior, por sua vez, se não endossa os argumentos de Chandler sobre a superioridade inexorável da *estrutura em M (*corporação multidivisional), valida totalmente sua tese mais geral a respeito da necessidade de integração coerente entre estrutura e estratégia [73].

Uma ***quinta observação*** é que, do ponto da integração conceitual Schumpeter-Keynes, é importante perceber que ***se dentro da planta a "não-ergodicidade dos processos" e a incerteza tecnológica tendem a se elevar, o incremento de flexibilidade a eles coetânea aponta para uma diluição da incerteza "keynesiana"***. Isto é, o fato da planta ter *flexibilidade* como um dos principais objetivos tende a facilitar reações à acidentes de percurso. Por essa via, a difusão da planta multi-produto *pode* reforçar os *animal-spirits* e, expectativas "positivas" de longo prazo, que estão na base das decisões de investir [74].

Nosso ***sexto comentário*** é que parece evidente, que *essa arquitetura organizacional leva ao extremo os elementos de cooperação e reciprocidade, ressaltados por Polanyi*[75]*, como funcionais à estabilidade,* ***e,*** *por Schumpeter* ***, como importantes camadas protetoras para as " relações sociais de produção no interior da fábrica". e, como bases da coordenação consultiva entre fornecedores e grandes compradores, combinando-os com o que*** *Fruin* ***chamou de "hierarquias negociadas".*** O resultado é um aprofundamento das características - e

---

[73] Como já veremos (capítulo 4), do ponto de vista da estrutura, a contrapartida coerente da fábrica focada é o *network* onde ela está inserida: o *Keiretsu.*

[74] Note o leitor que aqui reaparece a conexão, apontada no capítulo 1, supra - seção 1.4 - entre incerteza, flexibilidade e liquidez. A causalidade aqui vai, no mesmo sentido da proposta por Keynes: ↑ **incerteza →↑*preferência pela liquidez*** . O "circuito" onde isso tem lugar não é, entretanto, o da *escolha de ativos* mas, a planta produtiva e a escolha de estratégias tecnológicas.A relação é, nesse sentido, a seguinte:↑ **incerteza "keynesiana" →↑ *busca de* flexibilidade tecnológico-produtiva →↑ incerteza "schumpeteriana" (via ↑ intensidade da competição) mas simultaneamente, ↑liquidez(maiores possibilidades de variação da produção e menor especificidade de ativos) .** A idéia a ser sublinhada é de todo modo, que, flexibilidade (tecnológica, produtiva e organizacional) e liquidez *são fenômenos que compartilham a mesma natureza: a presença de incerteza.* Agradeço a Mario Possas a discussão desse ponto .

[75] Observe leitor, que a *ótica* é "polanyiana" mas, a proposição - e, óbviamente, a responsabilidade por ela - é nossa .

da eficiência - do modelo comunitário de firma**,** que o caso da Chaparral Steel evidencia ***não*** ser uma "exclusividade do Japão".

Para concluir, algumas observações - de caráter eminentemente especulativo - sobre uma relação entre o modelo comunitário, a performance macroeconômica da economia japonesa e, as funções estratégicas da alta gerência num contexto de *preferência pelo crescimento*.

3. 4 -Modelo comunitário, *"preferência pelo crescimento"* e decisões cruciais

> *" Its now easy to understand why a strong preference for growth results. When a man expects to work with a single firm for his lifetime, the future of the firm - its size and prosperity - is naturally of the greatest concern to him "*
>
> *(Odagiri, 1992)*

A *preferência pelo crescimento* é um *traço* aparentemente comum nas estratégias genéricas construídas, e implementadas, pelas empresas japonesas. Evidenciada e documentada, entre outros, por Myiasaki, Abegleen e Stalk e Odagiri (cf Myiasaki: 1967, Ablegeen e Stalk 1985: caps. 1-4 e Odagiri: 1992, cap 1). Esse traço é perceptivamente conectado por Odagiri, com base em argumentos de Penrose, com a estrutura do modelo comunitário de firma acima discutido.

Partindo da idéia, explorada pioneiramente pela autora, de que a geração de conhecimentos e capacitação gerencial características do funcionamento das empresas criam *pressões endógenas* para a sua expansão, Odagiri argumenta que ***essas pressões são intensificadas pela ênfase dada, nas empresas japonesas, a três elementos anteriormente discutidos por nós:*** *1) o sistema de "emprego vitalício", 2) as políticas de treinamento e, 3) o "compromisso com a produtividade". À eles, deve ser adicionado, a nosso juízo, um* ***quarto***

elemento: *a intensidade da competição resultante desse padrão de "ação coletiva"***.** As implicações do argumento se desdobram em *quatro* pontos.

O *primeiro ponto* é que o compromisso da empresa com o *emprego vitalício,* a ***compele*** a *permanecer crescendo,* sob pena de, não o fazendo, se desqualificar para sustentá-lo (isso é correto *a fortiori* se conectado com a tendência à automação e à revolução na produtividade originada pela penetração da microeletrônica, os quais tendem como se sabe, a *eliminar empregos em todas as camadas da empresa*).

O *segundo ponto* é que *os outros dois elementos referidos* - *treinamento* e *compromisso com a produtividade por parte de todos os membros de organização* - ***criam condições*** para que a empresa ***permaneça, de fato, crescendo***: descortinam oportunidades e , *pressionam* para a sua exploração.

O *terceiro argumento* se encaixa aí: ***os recursos humanos são***, no modelo comunitário, ***ativos altamente específicos*** - o mercado secundário para eles é negligível - donde, na sua cultura corporativa e, em termos de horizontes profissionais, a possibilidade de *quebra* é algo a ser combatido *"com unhas e dentes"*: todos estão, literalmente, no mesmo barco - e sem bóias. A *preferência pelo crescimento* se revela, de fato, uma *imposição.*

O *quarto* ponto é uma decorrência: a *pressão competitiva* advinda da generalização desse tipo de comportamento raramente lhes deixa outra alternativa. O impacto macroeconômico dessa característica se revela na sua correlação com as altas taxas de investimento e crescimento do produto da economia desde o início da década de 50. A figura abaixo sintetiza os argumentos. As tabelas subseqüentes lhe dão expressão quantitativa.

O MODELO COMUNITÁRIO DE FIRMA:
O "CÍRCULO VIRTUOSO"
DA INTERAÇÃO ENTRE ESTRUTURA ORGANIZACIONAL E CONTEXTO INSTITUCIONAL

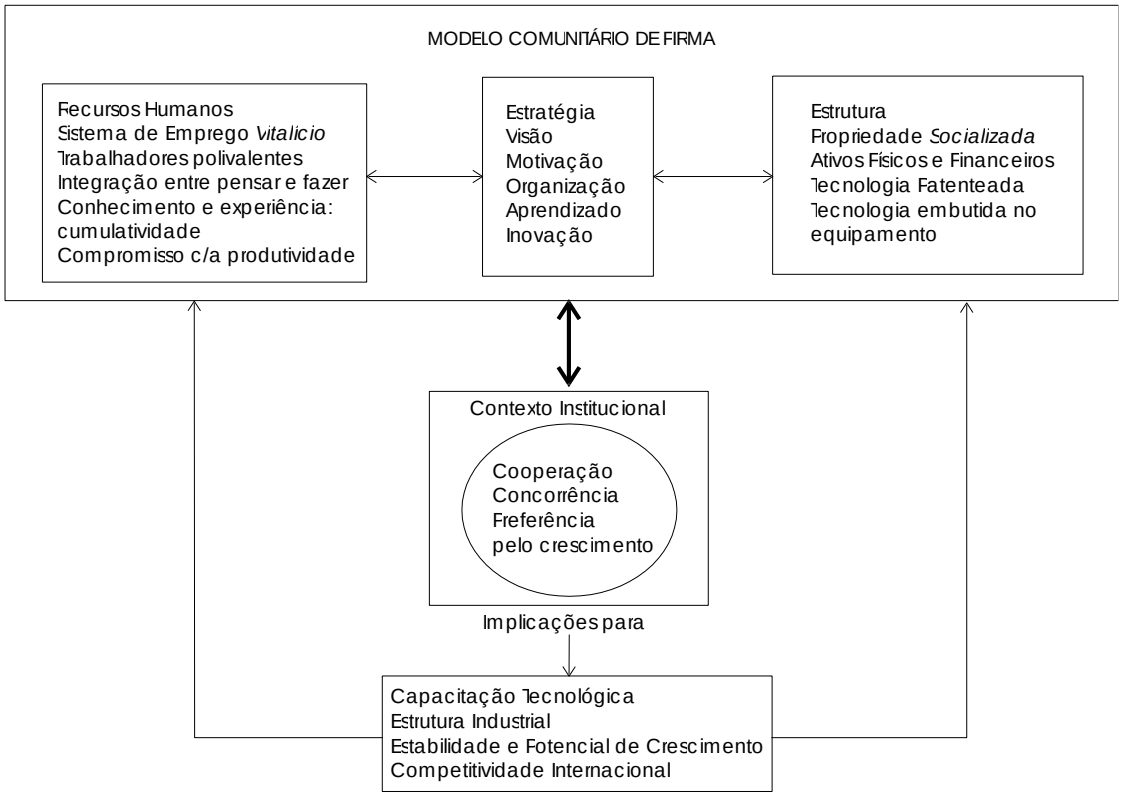


Figura 1
Fonte: Autor

TAXA MÉDIA DE CRESCIMENTO ANUAL DO PRODUTO NACIONAL BRUTO

	1953-1973	1974-1980	1981-1988
JAPÃO	**9. 4**	**3. 7**	**4. 1**
EUA	3. 6	2. 2	2. 8
REINO UNIDO	3. 1	0. 6	2. 7
FRANÇA	5. 3	2. 8	1. 9
ALEMANHA OCIDENTAL	5. 8	2. 2	1. 7

Fonte: Keizai Koho Center, 1993.

FORMAÇÃO BRUTA DE CAPITAL FIXO
COMO PROPORÇÃO DO PIB 1971-1992

(em %)

País	1971-75	1976-80	1981-85	1986-90	1991-92
EUA	18, 5	19, 9	19, 2	18, 0	15, 4
Japão	**34, 4**	**31, 0**	**28, 6**	**29, 8**	**31, 2**
Alemanha	23, 5	21, 0	20, 4	19, 9	21, 6
Itália	23, 7	23, 4	21, 8	20, 0	19, 5
Espanha	23, 0	20, 8	20, 3	22, 2	23, 1
Coréia	22, 9	30, 1	28, 5	30, 8	36, 7
Malásia	23, 3	25, 5	34, 0	27, 2	35, 5*
Indonésia	17, 9	20, 6	28, 1	32, 6	35, 1*
Brasil	25, 4	22, 4	19, 6	22, 0	18, 2

* Refere-se ao ano de 1991.
Fonte: FMI, International Financial Statistics Yearbook.

Há, ainda, uma implicação - fundamental - do anterior no que se refere ao gerenciamento estratégico dessas empresas que, a nosso juízo, pode ser *lida* numa perspectiva Schumpeter-keynesiana. Os dados de Ablegeen e Stalk (cf 1985: caps 1-4) nos mostram que, nas situações de competição intensa, permanentes na trajetória da economia japonesa no após-guerra, as empresas frequentemente ***dobram*** sua produção de um ano para o outro, ao mesmo tempo que *mudam* suas estruturas tecnológica e organizacional (cf Idem: pp 7-8 para os casos da Toyota e Nissan, pp 36-37 para o da Casio, 43-51 para o da Honda, e 53-54 para o da Sharp).

Nosso argumento é que, n***esse contexto, a alta gerência (top-management) está, permanentemente, diante de decisões cruciais.*** Sua função estratégica prioritária é, portanto, lidar com isso; e, diante das circunstâncias, *sua postura tem que ser necessariamente, schumpeteriana - empreendedora (*cf Yoshirara *in* Urabe et alii eds: 1988) [76]. A capacitação

[76] As decisões *operacionais* são, como vimos, em grande medida responsabilidade da *média gerência* e do chão de fábrica . A escolha de estratégias e o direcionamento de recursos para elas pertencem, entretanto, ao perímetro de responsabilidades da *alta gerência* .Precedendo-as, há numerosas consultas e intensa comunicação no interior da empresa. As responsabilidades são, entretanto, exclusivamente dos *seniors* respeitando o código ético corporativo, de "sabor" fortemente weberiano, acima mencionado (cf p __ supra) .Para uma discussão abrangente e perceptiva desses pontos, ver Urabe, Child, e Kagono eds : 1988 , passim .

para exercê-la de modo consistente decorre, a nosso juízo, além obviamente do talento pessoal, de dois condicionantes estruturais:

1) *eficiência do sistema de circulação de informações e, delegação de poderes à gerência média e ao shop-floor* ***dentro*** *empresa, e. . .*

2) consistência do processo de *coordenação via networking,* que ***conecta as estratégias das empresas através de laços de natureza diversa, em cuja base estão mecanismos de reciprocidade e cooperação.***

Esse segundo condicionante nos recoloca frente à questão do isomorfismo, e da coerência institucional ; e nos remete à próxima etapa da nossa discussão: ***o entrelaçamento entre cooperação e enfrentamento que a relação entre as empresas assume no interior do processo competitivo, e do arcabouço institucional, vigentes no Japão***. É para esses temas que voltamos agora, nossa atenção.

Parte 2: Capitalismo Organizado no Japão: estruturas cooperativas, estratégias competitivas e *Network State*

Capítulo 4: Concorrência: estratégias competitivas e estruturas cooperativas.

" Asocial theories of competition have largely ignored the institutional system that develops in every competitive arena, the persistent network of beliefs, customs, and procedures that organize social action. . . . Methodological individualism combined with the assumption that the market is a natural system, a self-equilibrating organism, obscures the socially constructed nature of competitive arenas "

(White e White, 1965)

" Competition serves to advance social organization as long as it remains within the context and does not becomes the context "

(Etzioni, 1988)

4. 1-Introdução - concorrência schumpeteriana e contexto institucional: estruturas cooperativas

Nossa discussão, no primeiro capítulo, sobre o conceito de concorrência em Schumpeter pôs em destaque o seu impacto *dinamizador*, mas também *instabilizador* sobre a estrutura econômica em geral e, sobre as estratégias das empresas em particular. A etapa seguinte do argumento (capítulo 2) foi tentar mostrar a importância de fatores de integração sócio-econômica e instituições na "administração" das fontes de instabilidade embutidas no sistema, no *amortecimento* do seu impacto sobre as decisões empresariais e na estabilização e incremento de eficiência da economia. Na discussão subseqüente (capítulo 3), aplicamos o enquadramento conceitual resultante, à análise da organização interna das empresas japonesas, e ao seu impacto competitivo. Agora utilizaremos esse mesmo enquadramento,

para explorar *as relações entre arquitetura institucional* e *organização da concorrência,* no capitalismo japonês contemporâneo[1].

****

Na visão schumpeteriana, como vimos, *concorrência é uma forma de conflito* cuja forma de operação *pode* trazer resultados predatórios, e de caráter cumulativo, para os agentes envolvidos. Se assim for, o processo pode adquirir uma fisionomia patológica, assumir uma lógica perversa e, acabar por *acorrentar* ao invés de *propelir* o desenvolvimento e o incremento de competitividade [2].

Nas, conhecidas, palavras do próprio autor, " a eficiência desse tipo de concorrência [via inovações] perto da outra [exclusivamente via preços] é como a de como um bombardeio comparado a se forçar uma porta " (cf 1984; p114). A analogia militar de fato procede, porque o *bombardeio* pode não só "arrombar a porta" mas também, " destruir a casa ". É nesse contexto que Schumpeter introduz seu argumento sobre a funcionalidade das "práticas monopolistas " enquanto *couraças protetoras* e; com ele, *a possibilidade de* uma ponte entre concorrência, convenções e arranjos institucionais (cf cap. 2 supra, seção 2. 4). As "couraças são protetoras justamente em relação à violência e ao potencial de destruição (de ativos de capital, oportunidades de mercado capturadas, empregos, e empresas) contidos no ambiente da competição. Práticas monopolistas são, então, estabilizadoras *no contexto da destruição*

---

[1] Aqui cabe fazer um esclarecimento quanto ao uso dos termos ***arquitetura organizacional*** *e* ***arquitetura institucional***. Pelo primeiro, estaremos designando as características, nexos e interações operacionais *internos à uma organização*. Nesse sentido, a *arquitetura organizacional* dos *Keiretsu* caracteriza-se por densas relações financeiras, comerciais e de participação acionária entre as empresas. Por *arquitetura institucional* estaremos designando ***a articulação entre arquiteturas organizacionais.*** Nesse sentido, a *arquitetura instiucional* japonesa se caracteriza por *networks*, nexos de reciprocidade e hierarquias negociadas e, por uma relação *predominantemente cooperativa entre publico e privado*. Aí, se destacam, pela coerência interna, a arquitetura *organizacional dos Keiretsu, e,* pela *capilaridade* e densidade de instrumentos de coordenação, o *Estado-network(*que exploraremos no capítulo subsequente).

[2] A desregulamentação dos transportes aéreos, especialmente nos EUA(administração Reagan), parece ter sido um desses casos, onde práticamente todas as empresas estão em piores condições financeiras, após as medidas que supostamente deveriam propelir a indústria e incrementar sua competitividade, do que antes delas. A *cutthroat competition* que se seguiu ao processo parece ter ter produzido uma espécie de *péssimo de pareto(*cf a respeito, *Business Week., n. especial:* agosto de 1992).

criadora schumpeteriana [3] justamente porque introduzem elementos de coordenação de estratégias- e eventualmente cooperação - entre os agentes em situações de incerteza e conflito potencial.

Schumpeter introduz a conexão mas não a desenvolve. A Nova Sociologia Econômica vem tentando fazê-lo através da inserção da análise da concorrência num contexto *polanyiano,* isto é, dando-lhe uma dimensão social e tornando-a institucionalmente condicionada. A despeito da perspicaz observação de Harrison e Cynthia White (transcrita como epígrafe dessa seção) ter sido escrita em 1965, só recentemente algum esforço tem sido dedicado a esse tema específico (cf Etzioni: 1988 e Abolafia e Biggart *in* Etzioni e Lawrence eds: 1991). Uma recuperação sucinta desse esforço é, a nosso juízo, fundamental do ponto de vista teórico e, particularmente para a análise das características do relacionamento, e do enfrentamento, entre as empresas no contexto do capitalismo japonês.

O conceito de *concorrência encapsulada* foi introduzido por Etzioni em seu livro de 1988[4] e é, fundamentalmente, uma aplicação do "paradigma da sociologia econômica" - e, embora o autor não o mencione, da idéia schumpeteriana de *camadas protetoras* - ao terreno da competição[5]. São *três* as idéias-chave na sua base: 1) os agentes *não* convivem necessariamente em harmonia no seu processo interação recíproca , quer disputando mercados, quer negociando condições de compra e venda de insumos, concessão de patentes,

[3] E é preciso frisar isto. Fora desse contexto, elas podem facilmente converter-se em fatôres de ineficiência produtiva e distorção do ponto de vista dos perfis de distribuição da renda.

[4] Sugestivamente titulado *The Moral Dimension-Towards a New Economic*. Vale observar que Zysman já havia *tangenciado* esse ponto no seu livro de 1983(*Governments, Markets, and Growth*) através do conceito de *controlled competition(*cf pp 237-8). Seu *escopo* é, entretanto, bastante inferior ao de *concorrência encapsulada,* na medida em que o "controle" referido por Zysman é, fundamentalmente, *o disciplinamento da concorrência pelo estado.*

[5] Uma advertência faz-se aqui necessária: o autor não faz nenhuma referência explícita ao conceito de concorrência schumpeteriana. Ele desenvolve seus argumentos sobre a "concorrência encapsulada" *por contraste* ao conceito neoclássico de concorrência. Não obstante, pelo já exposto, nos capítulos anteriores, é perceptível que a relação entre "concorrências" *schumpeteriana* e *encapsulada* é de complementaridade ou afinidade, e não de contraste. Os exemplos inseridos entre os argumentos de Etzioni, onde essa complementaridade fica mais visível(eg, nota subsequente) são nossos, e seu objetivo é justamente explicitá-la.

assistência técnica ou pagamento de juros [6]. Pelo contrário, as situações de conflito são, nesse ambiente, não apenas possíveis, mas altamente prováveis. 2) os agentes *não* decidem (não "agem") isoladamente, com base apenas nas informações que lhes são transmitidas pelo mercado, mas *comunicam-se e se monitoram recíproca e intensamente*. 3) as situações (de conflito) podem ser *potencializadas, contidas* ou *metamorfoseadas* pelo contexto institucional onde se originam;ou, nas palavras de Etzioni, pelas características da "cápsula social" que as envolve (cf 1988, pp 199-200)[7].

As características *gerais* do que Etzioni chama de "cápsula " correspondem em grande medida, àquelas que discutimos acima, no segundo capítulo, sob as rubricas "fatores de integração" e "condicionantes institucionais ". Na análise do autor, elas aparecem como *fatores normativos, nexos sociais e o papel construtivo do Estado* (cf Etzioni: 1988, pp 206-13). Um comentário acerca de cada uma nos será suficiente para que passemos às implicações do argumento, do ponto de vista da nossa discussão.

A *primeira* delas, ***os fatores normativos***, consiste obviamente nas *regras do jogo,* as quais delimitam contextos, proporcionam parâmetros de comportamento e, estabelecem as sanções. Regras são convenções e, por isso necessariamente mudam no tempo (em geral lentamente, por conta da inércia institucional) e variam intensamente no espaço (por conta da

---

[6] Vale notar a amplitude do conceito de *competição como conflito* neste contexto "Schumpeter-polanyiano": as firmas não competem apenas quando disputam mercados para produtos substitutos mas, também quando negociam sobre todos os demais itens supacitados. A negociação entre fornecedores e clientes, por exemplo, é, para os primeiros, competição por mercados e margens de lucro. Para os segundos é competição por vantagens de custo. A propósito, e que nos perdoe o leitor pelo que talvez seja percebido como um excesso de ligações, mas a concepção de conflito aí embutida é literalmente weberiana. Para Weber a noção de conflito inclui - alem da consagrada *luta de classes* marxista que aparece em no seu texto r como enfrentamentos entre *trabalhadores e patrões*- conflitos entre *consumidores e produtores e, credores e devedores(*cf Weber *in* Gerth e Mills eds: 1974, pp 216 e segs, e Collins: 1986, cap 5, onde Weber é retratado como um "sociólogo do conflito" e Wiley: 1967, onde a perspectiva weberiana é utilizada para uma análise do tecido sócio-político norte-americano). A observação não é gratuita:do ponto de vista da nossa argumentação é importante que essa ótica seja sublinhada, na medida em que isso *reforça*, como veremos concretamente em seguida, a importância de fatôres como reciprocidade, confiança, cooperação, e de sua institucionalização, como elementos mantenedores de estabilidade econômica e coesão social.

[7] O contraste óbvio aqui é, mais uma vez, com o conceito neoclássico de concorrência, onde o processo competitivo é concebido como potencialmente harmônico, esvaziado de laços extra-econômicos (des-embebido) e onde arranjos institucionais são usualmente percebidos como "imperfeições" rebaixadoras de eficiência(cf Etzioni:1988, pp 199-202).

heterogeneidade institucional, e da diversidade dos ambientes sócio-culturais). Dois eloquentes exemplos a esse respeito são a legislação bancária e o conceito de "práticas desleais" na sua conexão com as políticas anti-truste [8].

No *primeiro caso*, uma comparação entre EUA, Alemanha e Japão nos mostra que a interpenetração *legal* entre bancos e indústria, algo tido como normal e funcional do ponto de vista da eficiência operacional de ambos tanto na Alemanha quanto no Japão[9], é severamente limitada nos EUA, pelo Glass-Steagall Act [de 1932] (cf Abolafia e Biggart: 1991, pp 226-7). O ponto é formulado com clareza por Ferguson:

> " Japanese, Korean, and even German competitors seem *not* share America's passion for fragmentation and entrepreneurial zeal. U. S industry falls victim not to nimble, small companies but to huge, industrial complexes embedded in stable, strategically coordinated alliances often supported by protectionist governments - exactly by the kind of political and economic structures that *according to the free market entrepeneurship argument, give rise to stagnant cartels* " (cf Ferguson: 1988, p57).

O *segundo exemplo* refere-se ao o trabalho cooperativo entre pesquisadores de departamentos tecnologicamente complementares numa empresa. Prática que, intuitivamente, parece ser altamente desejável, e que vimos ser uma das fundações do incremento de competitividade no sistema industrial japonês; rendeu, nos EUA, em 1991, uma investigação da *Federal Trade Commision* à Microsoft por conta de denúncias quanto a *práticas anti-competitivas*.

Entre 1990 e 1991, a empresa presidida por Gates havia dado o "salto" em relação ao sistema *windows* e já controlava cerca de 1/4 do mercado de aplicativos (cf Wallace e Erickson:

---

[8] É evidente que a introdução de *fatores normativos* remete direta - mas não exclusivamente - ao papel do Estado como *agente regulatório.* Etzioni não o menciona, mas cremos que por considerar o ponto óbvio demais para ser explicitado.

[9] Ver a respeito, seção 4. 3 adiante.

1992, pp 386- 90) [10]. Nessa altura, concorrentes, como a *Lotus* e a *Word perfect*, que vinham perdendo posição no mercado registraram queixas contra a Microsoft fundamentadas nas *suspeitas* de que era óbvio que " seus programadores de sistemas forneciam *dicas* ao pessoal da área de aplicativos para que eles pudessem ser os primeiros a lançar produtos novos " [11] (**!**) (cf Wallace e Erickson: 1992, p 387). A empresa não foi condenada, mas a queixa foi acatada e a investigação feita. *Em ambos os casos vemos exemplos de como os fatores normativos que compõe o contexto institucional-legal encapsulam e afetam o processo competitivo* [12].

Quanto à *segunda* característica da "cápsula", ***os nexos sociais***, já vimos que sua densidade e durabilidade são cruciais para gerar elementos como confiança, reciprocidade, e lealdade; os quais agem como fatores de diluição-via negociação - de conflitos, incremento de previsibilidade e eficiência, e "redução de custos de transação"[13]. Além destes elementos, Etzioni introduz o fator *homogeneidade* (étnica, linguística, religiosa, e educacional para citar alguns exemplos) como uma importante *escora,* uma espécie de *base* para o desenvolvimento dos demais (cf 1988, pp 208-10)[14]. Inevitavelmente, o Japão é citado como exemplo de todos eles (Idem p 209), mas no seu lugar poderiam estar a Suécia, a Suiça, a

---

[10] Fundamentalmente procesadores de texto, planilhas e bancos de dados.

[11] Não pasme leitor diante do absurdo contido na *acusação.* É isso mesmo: programadores de *DOS* e *windows* fornecendo, *criminosamente*, "dicas" ao pessoal de *word for windows* e *excel.....**(!).*** por exemplo.

[12] No caso da Microsoft, contam os autores de sua *biografia,* os processos contra ela movidos pela FTC custaram-lhe dinheiro, energia -do próprio Gates cujo *custo de oportunidade* deve ser aferido em "múltiplos de 4 dígitos" por minuto de de trabalho -, recursos legais, campanhas de esclarecimento etc. O mesmo se deu em relação a IBM, ITT(que foi desmembrada como se sabe) e várias outras cujo *ethos* não se define própriamente pela letargia tecnológica, ou ausência de iniciativa. Utilizando um conceito introduzido no segundo capítulo, tudo indica que nos dois exemplos supracitados os Estados Unidos aparecem como ilustração de casos de *incoerência institucional*, onde empresas como as mencionadas acima ganham excelência e competitividade *apesar* da *guerra* que mantem com um adversário chamado Estado(ou, mais precisamente, com uma cultura política que permeia público(a ação do FTC) e privado(a natureza das queixas da *Lotus* etc) que remonta aos *Founding Fathers* da república. Voltaremos ao ponto no capíttulo 5 adiante.

[13] De modo geral, as pessoas - e organizações - tendem a confiar mais - ou não confiar de todo -naquelas que conhecem melhor;e tendem a ser leais quando confiam e quando há reciprocidade envolvida.(cf Hirschman: 1973 a respeito). A relação com o incremento de eficiência é sintetizada com propriedade por Phelps: "... people do not behave in the maximizing way the perfect competition model implies; many corporations do not deceive in their advertising, pay fair wages, keep their word and so on. This contributes to economic efficiency "(cf 1975: p 5). Já vimos a ilustração disso no interior do modelo comunitário de empresa no Japão, veremos agora como os mesmos princípios e resultados se aplicam no terreno da relações entre empresas.

[14] Ele os chama de *macro-social bonds(*cf p 210).

"rede" de empresários chineses que negocia entre si em Taiwan, Hong-Kong, Singapura e São Francisco (cf Redding: 1990); ou mesmo, e aí o exemplo se complexifica mas o argumento é reforçado, a comunidade judaica (cf Berger ed: 1990, Bonder: 1991)[15].

Uma outra situação, onde fatores normativos e nexos sociais se combinam de modo peculiar e eficiente é a dos pregões das bolsas de valores onde, como mostrou Abolafia, por trás da "anarquia" aparente há todo um conjunto de regras tácitas, relações de confiança e mecanismos de lealdade pessoal (cf Abolafia *in* Adler e Adler eds: 1984) [16].

A idéia central contida no exposto acima, é que quanto mais fortes e resistentes forem os nexos sociais (e, acrescentamos, o isomorfismo institucional) *impregnando* a concorrência, mais condições terão de funcionar como *filtros,* decantando-a de seus traços mais predatórios e reduzindo seu potencial conflitivo/destrutivo (cf Etzioni: 1988, p 203). A análise que faremos adiante dos *Keiretsu* e do "regime de subcontratação" vai iluminar, de vários ângulos, essa afirmação.

A *terceira* característica que compõe a "cápsula sócio-institucional" que, inevitavelmente, envolve o processo competitivo, é ***o papel de competition-building do Estado.*** Aqui, Etzioni toca num ponto absolutamente crucial, e polêmico, na discussão contemporânea tanto sobre política econômica - política industrial em particular- quanto sobre teoria econômica. Seu argumento, com o qual convergimos inteiramente e retomaremos no próximo capítulo, é que a dicotomia, de corte liberal, entre os benefícios da concorrência ("perfeita") e as ineficiências da intervenção governamental é absolutamente simplória, equivocada, e, quando posta em prática, *prejudicial* à competitividade sistêmica de uma

[15] O contra -exemplo mais impressionante neste terreno é o ocorrido na URSS e nos Balcãns a partir da dissolução da primeira, mas os EUA também são eloquentes: conflitos regionais(nordeste "aristocrático" *versus* sul "caipira"), étnicos, religioso-culturais(*wasps versus* imigrantes) e enorme diversidade de *backgrounds* educacionais parecem ter transformado o projeto de um gigantesco *melting pot* num mundo semi-hobbesiano(cf a respeito Schlesinger Jr 1992 [The Disuniting of America] e Nisbet:1988 [The Present Age: progress and Anarchy in modern America]).

[16] Óbviamente o argumento se refere ao "dia a dia " do pregão, e não às sofisticadas operações de engenharia financeira criminosa ao estilo *Hunt brothers* com o mercado da prata, ou Michael Milken com os *junk-bonds,* nem às primárias envolvendo pagamentos via doação de ações e *inside information(*gorgetas se comparados ao padrão americano - norte e sul -) por empresas a políticos no Japão.

nação ou região (cf Zysman e Tyson eds: 1983, Destrouzos, Lester e Solow eds: 1989, Porter: 1990, e Dietrich: 1991, para ilustrações acerca desse ultimo argumento).

Para o autor, justamente porque os conflitos são múltiplos e endêmicos à competição, cabe ao Estado, além de, obviamente, garantir as regras do jogo. . . ., jogar[17]: estimular a constituição de nexos sociais e institucionais capazes de acelerar a cooperação e a difusão de informações, e coordenar, em ultima instância pelo menos, a negociação de pendências e a consolidação de pactos (cf Etzioni 1988, pp 212-13). Um Estado equipado para desempenhar esses papéis há certamente de ocupar uma função estratégica, tanto no estímulo à competitividade sistêmica, quanto na *filtragem* dos elementos mais predatórios da competição.

Chalmers Johnson introduziu, na discussão sobre a relação entre Estado e economia, o conceito de *Developmental State,* justamente para "capturar" esse papel construtivo no que se refere à competitividade sistêmica (cf Johnson: 1982). Daniel Okimoto criou um termo sucinto e conveniente, ao qual faremos várias referências adiante, para sintetizar o segundo: *Network State* (cf Okimoto: 1989). No capítulo 5 adiante, veremos que ambos podem ser compatibilizados e integrados,

Essa discussão, vasta e complexa, é, entretanto, obviamente afim à perspectiva Schumpeter-Keynes-Polanyi que estamos tentativamente elaborando. Obrigatória na nossa discussão, ela será recuperada e, explorada no próximo capítulo. Para encerrar essa seção, vamos pôr em evidência as implicações mais relevantes-para os nossos propósitos - dos argumentos de Etzioni [18].

---

[17] *Jogar*, significa, entretanto, *errar*, e aí entra em cena toda uma constelação de fatores elementos: as *capilaridades* ou *canais de comunicação* do Estado com a esfera privada, cuja presença auxilia, em muito, as possibilidades de *retificação de estratégias.* O episódio da relação entre o MITI e a automobilística no Japão é ilustrativo a esse respeito(cf Johnson: 1982, caps 7-8, e especialmente Best: 1990, pp 185-87). Voltaremos ao ponto(das capilaridades) no capítulo 5 adiante.

[18] Os argumentos são basicamente de Etzioni, já as implicações são *mistas:* resultado da sua combinação com as nossas reflexões.

Em *primeiro* lugar, e seguindo de perto o enfoque de Granovetter, o *encapsulamento* da concorrência pelos nexos sociais e pela constelação institucional é um fenômeno genérico, isto é, está *sempre* presente nas economias capitalistas. O que varia são as formas e o grau em que isso se dá e as implicações a serem recolhidas aqui- bastante gerais é preciso dizer- são 1) que algumas formas são mais construtivas do que outras. Nas palavras de Etzioni: " competition serves to advance social organization as long as it remains within the context and *does not becomes the context* " (cf 1988: p 203) e 2) que, se o grau "tender a zero" a concorrência tende a assumir uma feição *hobbesiana* e, se for muito elevado, e particularmente se for politicamente orientado, tende a *engessar* seus mecanismos e *atrofiar* o seu dinamismo (cf Etzioni: 1988 p 212 e 215; e Jorde e Teece eds 1922, passim).

Em *segundo* lugar, quando os nexos sociais são densos e *exercitados com frequência* os conflitos podem exercer *até mesmo* um papel dinamizador na concorrência: se seu equacionamento se fizer pelo mecanismo da *voz* ao invés do de *saída* (cf Hirschman: 1970, caps. 4, 8 e 9), tanto o aprendizado, quanto a correção de erros, reestruturação organizacional, e estratégias adaptativas de modo geral *são obtidos mais eficientemente mediante comunicação e troca de informações (voz) do que pela sua interrupção(saída)* [19]. O ponto será retomado, e exemplificado, adiante na análise das *empresas grupadas* características da arquitetura institucional japonesa.

Em *terceiro* lugar, a partir da discussão anterior é reforçada a percepção, já evidente em Keynes, mas também presente em Schumpeter [20] de que a relação entre Estado e concorrência (ou entre estado e mercado) *não é necessariamente antitética.* Pelo contrário, existe um enorme espaço -conceitual e *real* - para que se estabeleça uma relação *mutuamente construtiva*

[19] Não obstante o anterior, Hirschman enfatiza perceptivamente que o mecanismo da voz para ser efetivo, tem que contar com a possibilidade do recurso, em ultima instância, da saída;isto é, a *ameaça de saída potencializa a voz(*cf 1970:cap 7). Veremos concretamente a utilidade dessa proposição adiante(seção 4. 3).
[20] Como ficará patente no capítulo 5 adiante(seção 5. 1).

entre essas duas instituições [21]. Esse é um caso clássico onde a história institucional e as tradições ideológicas efetivamente contam, isto é, condicionam fortemente o comportamento dos agentes e, do ponto de vista analítico, permitem a compreensão de situações que, vistas isoladamente, pareceriam simplesmente irracionais (cf episódio da Microsoft *versus* FTC descrito acima, por exemplo. Dietrich: 1991, para uma comparação entre os legados institucionais japonês e norte-americano e, Jorde e Teece eds 1922, para discussões acerca da relação entre legislação anti-truste e política industrial).

Em *quarto* lugar, se é correta a percepção de que cada um dos componentes da "cápsula" tem funções próprias, sendo nesse sentido *complementares*, é importante frisar também que existe um certo grau de *substitutibilidade* entre eles. Por exemplo, quanto *mais* densos e institucionalizados forem os nexos sociais, *menor* a necessidade de fatores normativos explícitos e, quanto *maior* for a introjeção, nos indivíduos e organizações, dos fatores normativos, *menor* tende a ser o papel que o estado deve desempenhar no seu relacionamento com as empresas, na esfera da competição. A passagem, no Japão, de um padrão de relacionamento *eminentemente conflitivo e mediado pelo estado* entre trabalhadores e patrões (analisada em detalhe por Halliday: cf 1974) para a do corporativismo democrático sumarizado no capítulo anterior ou, a transformação da relação Estado-empresas de *coerção* (o *Developmental-State* e o *Soft-authoritarism* analisados por Johnson: cf 1982) para uma de *persuasão* (o *Network-State e* discutido por Okimoto: cf 1989, e capítulo 5 adiante) são ilustrações concretas a esse respeito [22].

---

[21] É evidente, entretanto, que sendo ambos(estado e concorrência) *instituições*, isto é, construções sociais culturalmente embebidas, suas relações não uni, mas pluridimencionais, (cf cap 2 supra). Nesse sentido, da mesma forma que existe a possibilidade de uma "relação construtiva", que iremos exemplificar via Japão;também é factível uma "relação adversarial" ao estilo anglo-saxão. No caso norte-americano, essa relação chega a assumir ares de uma *esquisofrenia ideológico-institucional*, que se manifesta no seguinte *paradoxo*: ***uma economia excessivamente regulamentada*** -50 estados independentes com autonomia administrativa quase absoluta e legislações próprias imensamente diferenciadas - ***institucionalmente incoerente,*** **e** ***ideológicamente curvada a princípios do laissez-faire. Um caso espetacular de "idéias fora do lugar.*** *(*cf Dietrich:1991, partes 1, 3 e 4).

[22] Um outro sugestivo exemplo da relação inversa entre nexos sociais densos e necessidade de fatores normativos explícitos é dado por uma comparação entre o numero de páginas de um contrato de trabalho da Ford nos Eua com o de uma empresa automobilística no Japão(para 1980): mais de 100 no primeiro caso contra cêrca e 10 no segundo(cf Best:1990 pp 13-14).

Por último, e com base no anterior, ou seja, a partir da introdução da dimensão institucional na concorrência, queremos propor uma *reformulação do seu significado*. Equacionada predominantemente - quando tratada fora do paradigma do equilíbrio geral (onde, no caso da "concorrência perfeita ", como já observamos, paradoxalmente se associa à *ausência de competição*), - às idéias de enfrentamento e competição *a concorrência, reconhecida a sua articulação com nexos sociais e condicionantes institucionais e, como processo estratégico ao nível das empresas, envolve tanto competição, quanto cooperação* [23]. O *modus-operandi* dos *Keiretsu* , examinado em seguida, ilustra emblemáticamente essa idéia. Do mesmo modo o fazem as chamadas "alianças estratégicas" que proliferam como cogumelos desde o início da década de oitenta, dentro e fora do Japão.

Queremos propor então que o conceito de concorrência seja entendido como ***um processo de interação entre as empresas, envolvendo estratégias de competição e cooperação, onde estão em jogo eficiência produtiva, liderança de mercado, e construção de oportunidades de crescimento.*** Com essa definição, se cria, a nosso juízo, espaço para uma rediscussão conceitual, onde, suposta, antinomia entre os dois termos possa ser relativizada, e o conceito, com isso, ganhar maior aderência ao objeto que pretende apreender.

[23] A idéia, na realidade, remonta, pelo menos, a Adam Smith, cujo protesto contra os comerciantes que só se reuniam, na sua avaliação, para *conspirar contra o publico* não é outra coisa senão o reconhecimento dessa dimensão. Que a "versão conspiratória da cooperação não é a sua unica possibilidade, veremos em seguida.

4. 2- *Keiretsu:* características e arquitetura organizacional

> *" The features of the Japanese business network structure. . . . dense connections of substantive, enduring intercorporate relationships. . . . are pervasive in Japanese industrial organization. . . . . this is exactly where the Keiretsu must be understood: as a combination of firm-level decision-making units and intercorporate coordination and cooperation"*
>
> *(Gerlach, 1992)*

> *"First, we buy from ourselves, then we buy from other Japanese's producers, and only them, if we still have unsatisfied, demand we buy from foreign suppliers".*
>
> *(Gerente senior japonês descrevendo a estratégia de compras de seu Keiretsu)*[24].

As duas citações acima ilustram de modo exemplar uma característica distintiva, e crucial, da estrutura institucional do capitalismo japonês: *a densidade e a importância das alianças inter-firmas como alicerces da sua performance econômica*. O objeto dessa seção é , partindo da proposição introduzida por Gerlach -e, de certa forma, exercitada pelo gerente anônimo citado em seguida - mostrar *como se organizam essas alianças, quais as suas principais características , e quais as suas implicações mais importantes, tanto do ponto de vista do funcionamento do capitalismo no Japão, quanto para a nossa discussão conceitual*.

O principal argumento a ser desenvolvido nas páginas que se seguem, é que ***os Keiretsu explicitam o conceito de "concorrência encapsulada", acima introduzido, e expressam, num nível mais complexo e mais abrangente, uma outra forma de coerência institucional, cujos princípios de articulação são bastante semelhantes aos já discutidos por nós, no***

[24] Citado em Tyson e Zysman *in* Johnson, Tyson e Zysman eds:1989. Cf pp 136-7.

capítulo precedente. Nesse sentido, podem ser entendidos como uma extensão, para o terreno da concorrência, do modelo comunitário de firma, e da sustentação de estratégias competitivas por estruturas cooperativas.

Características gerais

Keiretsu[25] são *netwoks,* no sentido da definição introduzida no segundo capítulo [26], onde todo um conjunto de relações econômicas, *sociais e simbólicas* entre empresas se constitui *escorado em elementos como reciprocidade, redistribuição, confiança e lealdade,* além, naturalmente, de busca de eficiência e incremento de competitividade. Na estrutura do capitalismo japonês, ambos longe de serem os únicos, são apenas os que detém maior visibilidade e amplitude, e cujos padrões de interação são mais identificáveis (cf Gerlach: 1992, cap. 1, e cap. 5 pp 160-61, Imai *in* Kumon e Rosovsky eds:1992 e Torres Filho: 1992, cap. 5)[27].

Os dois principais *tipos* de *Keiretsu,* cuja estrutura se interpenetra como veremos, são os *horizontais* e os *verticais*[28]. Sob a primeira rubrica encontram-se os nomes pelos quais o

[25] Uma tradução livre do têrmo seria "empresas grupadas".

[26] "mecanismos de interação regular entre indivíduos e grupos em cuja base estão relações pessoais, as quais por sua vez se escoram em códigos de conduta implícitos(convenções); e explícitos(organizações e instituições) "(cf capítulo 2 supra, seção 2. 1) *Networks* são, como já observamos anterormente, sistemas de relações onde a dimensão cooperativa e o valor da confiança são reconhecidos como essenciais à continuidade, estabilidade e, eficiência do processo de interação. Na realidade, esse tipo de sistema impregna tão densamente o tecido social japonês, que Kumon, em um texto recente, *define a própria sociedade japonesa como uma "network society" (*cf Kumon *in* Kumon e Rosovsky eds: 1992).

[27] Sobre esse tema, o texto de Michael Gerlach é, atualmente, de longe o melhor trabalho disponível. Escrito parte em Berkeley(Haas Scholl of Business), parte em Hitotsubashi, e resultado de 10 anos de pesquisa sistemática sobre as formas de organização e os padrões de formação de alianças no capitalismo japonês; seu livro *Alliance Capitalism: the social organization of japanese business,* nos oferece uma análise abrangente e documentada das principais caractrísticas dos *Keiretsu.* Iremos, como o leitor perceberá, utilizá-lo extensivamente na nossa discussão.

[28] O chamado "regime de subcontratação", que articula grandes empresas com seus fornecedores, e é elemento crítico das relações entre empresas e da dinâmica competitiva japonesa é quase sempre estruturado como um dos, dois, tipos de *Keiretsu* que iremos discutir: o vertical. A taxonomia aqui pode, entretanto, se tornar pantanosa- e intratável - se quisermos nos aprofundar. Existem *subtipos* de alianças intercorporativas, extremamente diversas, omo as classificados por Gerlach de *small business groups*(cf pp 69-70), ou as *task-force ventures* comentadas por Fruin(cf 1992, cap 1) que em alguns textos aparecem *também* sob a rubrica de *Keiretsu(*O próprio Gerlach em *drafts* do livro fala em 4 tipos de *keiretsu* ao invés dos 2 que aparecem na classificação definitiva). A complexificação pode ir, infelizmente, ainda mais longe: dentro da rubrica *Keiretsu* vertical há a possibilidade de divisão em três categorias; aqueles onde a tônica da conecção se dá via produção - *sangyo keiretsu*- como a Toyota

Japão é, hoje, associado à excelência industrial, tecnológica, financeira e estratégica. A título de exemplo: Toshiba, Canon, Fujitsu, Nec, Toyota, C. Itoh, Hitachi, Honda e algo na ordem de 182 outras grandes empresas, grupadas em torno dos chamados "*big-Six*" *Main Banks*: Mitsui, Mitsubishi, Sumitomo, Fuji, Sanwa e Dai-Ichi-Kangyo[29].

Os *Keiretsu* horizontais congregam empresas operando em setores bastante diversos, " from soup noodles to missiles " nas palavras de um executivo da Mitsubishi, mas de porte semelhante. A "comunidade de negócios" por elas representada é o *músculo* mais poderoso na anatomia do sistema econômico japonês desde os anos 50 [30]: As 191 empresas que os compõe (196 listadas menos 5 duplicações -indicando a representação de uma empresa em mais de um *Keiretsu*) representam aproximadamente 0, 01% das cerca de 1, 7 milhões de firmas existentes no Japão, e 11 % das 1700 registradas na bolsa de valores de Tóquio (cf Tokyo Business Today: setembro de 1990, e Gerlach: 1992, pp 81-85). Não obstante, das 200 maiores empresas indústrias japonesas, 99 mantém associações explícitas com, pelo menos, um dos 6 *Keiretsu*. Seus *main-banks* são os maiores bancos comerciais do Japão (e do mundo, a partir de 1985-6), e controlam, junto com os seus *trust-banks*, 40 % de todo o capital bancário japonês as seguradoras detém, em conjunto, cerca de 55 % dos recursos financeiros do setor (cf Gerlach: 1992, p 85).

No setor industrial, os percentuais de participação nos mercados são também expressivos. Na indústria química, 43. 3 %, na siderurgia, 52. 7%, em metais não ferrosos, 56 %, nas indústrias automobilística e de máquinas, 45. 5 %, e na eletro-eletrônica, cerca de 40 %. Nas atividades de incorporação imobiliária, 55 %, e nas de exportação e importação

---

ou a Sony, os centrados na distribuição - *ryuutsu keyretsu* - como a Matsuchita ou a Hitachi, e os estruturados através de fluxos de capital -*shihon keiretsu*-de uma unidade central(parent company) para subsidiárias ou empresas diversificadas, por fissão, da antiga matriz. Os exemplos clássicos aí são as linhas ferroviárias Tokyu e Seibu que se expandiram para hotelaria, *department stores*, incorporação imobiliária e turismo(cf Gerlach:1992, pp 67-71). Não vamos entrar no *pântano*, iremos nos ater às duas grandes rubricas já introduzidas(horizontais e verticais).

[29] O numero 182 refere-se à diferença entre o numero de representantes nos conselhos de presidentes(196), discutidos adiante, e as empresas, e bancos, citados (14). Ver quadro 6 adiante, no texto.

[30] Desde 1952, para sermos mais precisos, quando a ocupação formal norte-americana terminou, e as leis relativas à dissolução dos *Zaibatsu* foram relaxadas, e eles se reagruparam como *Keiretsu*. A história, fascinante, da sua formação não pode ser tratada aqui. Bons tratamentos a esse respeito são Cohen: 1987, Ward e Yoshikatsu eds: 1987, Imai *in* Kumon e Rosovsky eds:1992, e Tsuru:1993.

(*trading companies*), 66. 7 %. (cf Gerlach *in* Johnson, Tyson e Zysman eds: 1989, 1992, p 85 e quadro 6 adiante).

As empresas que compõe cada um desses *Keiretsu* embora mantenham entre si conexões diversas, que serão detalhadas adiante são, entretanto, *legal e estrategicamente independentes* (cf Inoue *in* Thurow ed: 1985, pp 145-7). Há, certamente, graus variados de hierarquia envolvendo essas conexões, os bancos em particular são tidos como "*primus inter pares*" [31], mas a hierarquia é *continuamente renegociada* [32]. Na base dessas relações, como seu elemento mais significativo, estão justamente aqueles fatores, acima mencionados, cuja síntese é uma palavra-chave: reciprocidade.

Por contraste aos horizontais, os *Keiretsu* verticais são associações entre firmas em cujo centro está um "líder", uma grande empresa a qual, entretanto, frequentemente tem ligações com algum *Keiretsu* horizontal. Muito mais focadas e com hierarquias bastante elaboradas, de primeira, segunda e terceira ordens [33], essas estruturas em forma de pirâmide *também funcionam como comunidades,* embora com a reciprocidade subordinada à hierarquia, ou seja, invertendo o princípio básico sob o qual operam os *Keiretsu* horizontais.

Do ponto de vista legal, a grande maioria das empresas que os constitui, predominantemente médias e pequenas, é também independente, embora na "primeira camada" da cadeia de subcontratação seja freqüente a presença da empresa líder como um

---

[31] O ponto ecoa fortemente as idéias de Schumpeter - e talvez ainda mais as de Hilferding - sobre os bancos como o *Estado maior do sistema econômico.*

[32] As *tradings* e as *securities companies* tem, por razões que ficarão claras, uma posição ligeiramente superior na "topografia" dos *keiretsu* e empresas *fast flyers* como a Toshiba e a Toyota no grupo Mitsui, ou a Nec no Sumitomo também detem uma "cota extra "de prestígio, a qual lhes abre portas mais rápidamente dentro da comunidade, e lhes garante uma maior densidade para o exercício de *voice(*cf Hirschman:1970), quando necessário, nas reuniões dos conselhos presidenciais.

[33] Onde muito frequentemente encontram-se empresas familiares com 10, 5ou 2 empregados. O *complexo industrial de Kanazawa* em Yokohama(visitado em 27/2/91) é um exemplo típico de concentração regional desse tipo de(micro) empresa. Produção complementar, intensa cooperação e clientes que produziam peças para empresas dos grupos Mitsubishi e Fuji. Detalhe digno de registro:até essas empresas aparentemente pagavam bônus semi-anuais(cf Entrevistas - via intérprete -com trabalhadores no local. Aparentemente, digo, porque entre mim e o "entrevistado" havia a intérprete, que pode naturalmente ter *reinterpretado* as respostas. Não aposto muito nisso, mas fica o registro).

"acionista de peso"[34] ou, pelo menos, como um "avalista de peso" frente a empréstimos concedidos. *Em termos "polanyianos", os Keiretsu verticais são estruturas dominadas pelo princípio da redistribuição (via hierarquias negociadas), mas, também impregnadas de reciprocidade* (cf o exame do caso da Toyota adiante, nesse capítulo).

Sua estrutura pode variar, e o faz, dependendo de condicionantes diversos: históricos (das firmas envolvidas, especialmente entre os "tradicionais", Sumitomo (1590), Mitsui (1615) e, Mitsubishi(1871) mais coesos e integrados; e os "novos", mais flexíveis, fundados no após-guerra (Fuji, Sanwa e Dai-Ichi-Kangyo)[35]. No caso dos *Keiretsu* verticais, os condicionantes setoriais (produção ou distribuição e serviços por exemplo)são relevantes em termos de padrões de organização interna e em ambos - verticais e horizontais, obviamente as estratégias genéricas adotadas pelas empresas que os constituem ("maior independência " como a Sony, Hitachi, ou Honda, ou "maior coesão", como a Sumitomo Chemical's ou a Mitsubishi Motor's). A figura abaixo nos permite uma boa visão geral da sua organização interna:

[34] Óbviamente, no caso da empresa ter seu capital aberto.

[35] O grupo Fuji resultou de um processo de amalgmação em cujo centro financeiro estavam empresas de um antigo *Zaibatsu*, o Yasuda. O Dai-Ichi-Kangyo por sua vez, resultou da amalgmação entre dois outros *Zaibatsu*, Furukawa e Kawasaki, e dois bancos, Dai-Ichi e Nippon Kangyo. É o mais novo *Keiretsu*, formado apenas em 1971e ainda em processo de consolidação, e também, o mais *flexível(*Seu "conselho de presidentes"- *shachò-kai*- discutido adiante incorpora 47 membros). O contraste maior é com o Sumitomo, o mais antigo dos *Zaibatsu*, em cujo *shachò-kai* só 21 membros tem acesso(cf Gerlach pp 81-90).

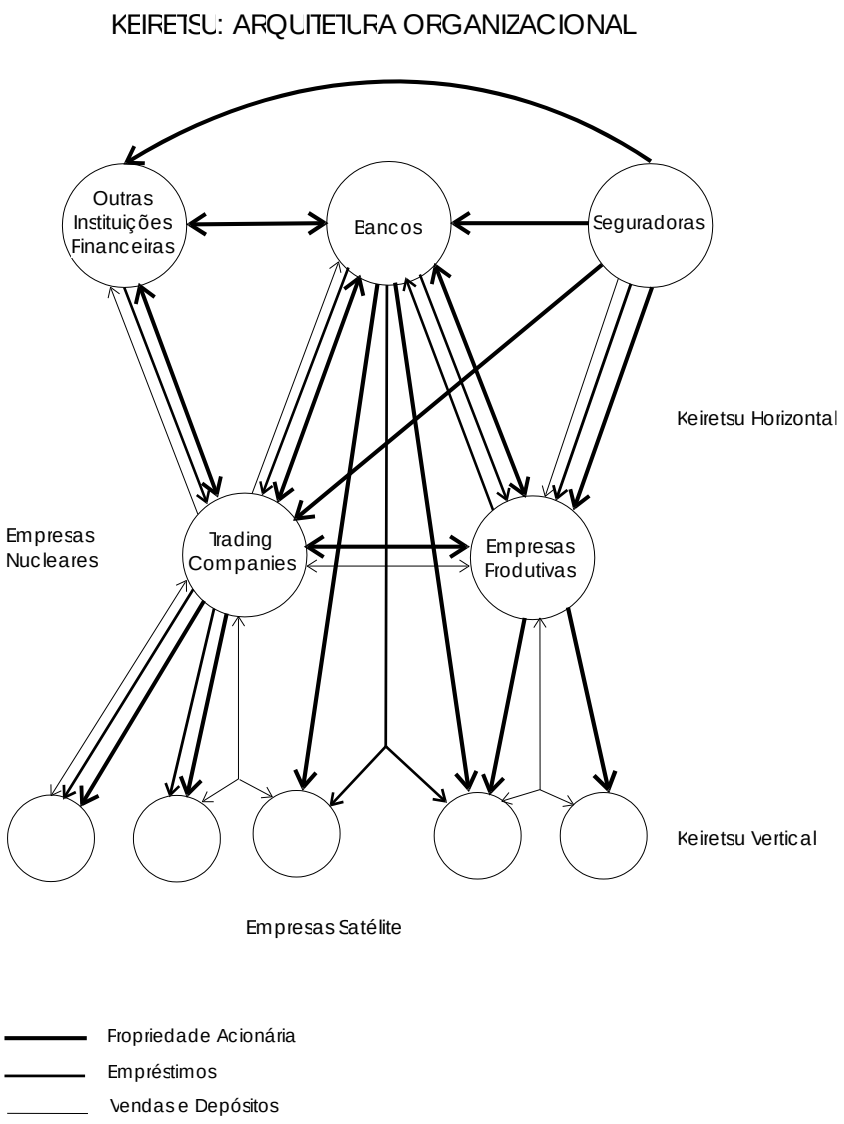


FIgura 2
Keiretsu: Laços via débitos, depósitos, propriedade acionária e vendas
Fonte: Gerlach 1992

Não obstante as diferenças, o que os define e lhes caracteriza o isomorfismo, são suas **características comuns**. Num nível muito geral, destacam-se quatro:

1) ***Multiplicidade de laços de filiação***: conexões bancárias e financeiras, participação acionária, contratos (implícitos)de longo prazo, para compra e venda de insumos, produtos e

serviços, diretorias *despachadas*[36] e, no caso dos *Keiretsu* horizontais, a participação nos *shachò-kai* (os conselhos de presidentes), que na realidade configura o emblema maior de prestígio - e poder-, já que nem todos os "constituintes" tem admissão garantida neles [37].

2) ***Relações orientadas para o longo prazo*** e, caracterizadas pela *estabilidade;*onde o objetivo de maximização de lucros, embora obviamente desejável, *não* é o critério dominante nas estratégias empresariais: há todo um conjunto, difuso, de obrigações mútuas, e vínculos de lealdade (retomando a linguagem do capítulo 2: "elementos não contratuais dos contratos ") que se sobrepõe à lucratividade *sticto sensu* [38].

3) ***Amplitude das conexões***, isto é, além dos laços explícitos mencionados acima, é comum que as empresas de um *Keiretsu* mantenham entre si toda uma rede de contatos informais via *OB-kai* (encontros entre velhos amigos) de vice-presidentes, diretores, gerentes senior, e gerentes de divisão. São reuniões orientadas tanto para discussão de "temas corporativos", quanto para recreação (golf, viagens, lutas de sumô, *beer parties,* e outras. . . . . [39]), intencionalmente criadas para induzir o alargamento do *espírito de time* para além das fronteiras de cada empresa[40].

---

[36] Por contraste às diretorias cruzadas, as despachadas são unilaterais. Nos horizontais, geralmente dos bancos para as demais empresas, e nos verticais, da *empresa-mãe* para sua rede de fornecedores.

[37] No caso dos verticais, existem os equivalentes dessa instituição: são os *kyòryoku-kai(*conselhos cooperativos) onde as empresas-mães se reunem com os seus fornecedores de primeira linha. Introduzidos pelo Mitsubishi *Zaibatsu* em 1938, foi adotado pelo Sumitomo em 1944 e vem se difundindo desde então. Toyota e Hitachi são exemplos mais recentes de adoção. O *overlapping* acima mencionado pode ser exemplificado aqui: a Toyota lidera o seu *kyòryoku-kai*, e participa do *shachò-kai* grupo Mitsui. A Hitachi(uma exeção) por sua vez também lidera o seu, e participa em dois *shachò-kai:* Dai-ichi e Sanwa(cf Gerlach, pp 105 e 169, Fruin cap 7).

[38] O ponto será retomado adiante, mas só para exemplificar, tomemos o caso da Mazda que na década de 70 enfrentou uma séria crise envolvendo problemas técnicos na fabricação de um novo motor, e um forte *ataque competitivo* da Toyota e da Nissan. A liderança do *rescue-process* coube ao seu *main- bank*, Sumitomo(Detalhe: a Mazda não tinha, nem tem, assento no *shachò-kai* do Sumitomo, mas foi considerada uma *quase afiliada importante*, cuja ajuda era "devida"). Como resultado, o banco renegociou seu débitos, assegurou que outras empresas do grupo retivessem as ações da Mazda, enviou vários executivos para o acompanhamento do processo de reestruturação, e *negociou-com outras empresas do grupo- descontos nos preços de aço e outras matérias primas intensivamente utilizadas pela montadora e, encorajou gerentes de empresas do Keiretsu a comprar automóveis Mazda(*cf Dore:1983, e Gerlach:1992, p 201). Só para sublinhar: não houve *exit*, mas *voice* e *loyalty.*

[39] Pelas quais Akasaka é conhecida - e.... celebrada.

[40] Essa integração cruzada é facilitada por laços comuns pré-existentes ao ingresso nas empresas, como por exemplo, a passagem pela mesma universidade(e esse é um motivo adicional para a acirrada disputa nos exames para as de Tóquio, Hitotsubashi, Keio, Waseda, Kyoto, Sofia, e algumas outras consideradas de primeira linha - o mesmo mecanismo funciona aliás em Harvard, MIT, Chicago, ou Yale. O que existe nesse caso é uma

4) ***Significação simbólica da afiliação***. O fato de uma empresa pertencer a um *Keiretsu* tem implicações muito mais extensas do que os laços estritamente corporativos que mantém com as demais. A cultura empresarial que *impregna* as estratégias competitivas , dentro de cada grupo, é clara: a*ssim como a empresa é uma comunidade,* o *Keiretsu é uma comunidade de empresas.* Sua coesão interna é, entretanto, reafirmada tanto por meios sociais e simbólicos, quanto por mecanismos estritamente econômicos. Por exemplo, a participação acionária cruzada (stock crossholding), que discutiremos abaixo, é entendida do ponto de vista estratégico, como um sistema de interdependência negociada mas, também, como um mecanismo de *hada o atatame-au: "para manter aquecidos cada um dos participantes"* (cf Gerlach; 1992 p 4 e 76).

Em poucas palavras, a promoção contínua de atividades coletivas intra-grupo não responde apenas a uma racionalidade econômica/ instrumental de maximizar lucros e/ou incrementar o *market-share*, mas, também, ao objetivo - de longo prazo - de reafirmar simbolicamente perante os demais grupos, e a sociedade, a existência de cada um como estrutura social e organizacionalmente coerente (cf Gerlach: 1992, pp 103-104 e Odagiri: 1992, cap. 7).

Condicionada por essas características gerais, e congruente com elas, a **arquitetura organizacional** dos *Keiretsu* ***também configura, à semelhança do modelo comunitário, uma estrutura "polanyiana", ainda que com um grau superior de complexidade onde cooperação e mecanismos de coordenação continuamente exercitados protegem as firmas, e fortalecem o seu potencial competitivo***. Nesse sentido, e numa ótica keynesiana, agem como *canais para a promoção de convergência de expectativas,* e como *seguro contra surpresas potenciais*. Sua resultante tende a ser a *redução de incerteza pela via da ação coletiva* (proposição explicitamente formulada por Keynes; cf 1931, p124). Da perspectiva

---

diferença de *intensidade simbólica,* que, no caso japones, é maior), e pela política de transferências temporárias entre membros de empresas coligadas.

schumpeteriana, podem ser apreendidos como *estruturas que potencializam a flexibilidade estratégica, o aprendizado e a geração e difusão de inovações*. Vejamos agora, de forma mais detalhada, os elementos que compõe essa arquitetura organizacional.

No que diz respeito aos *Keiretsu* horizontais, em primeiro lugar, vamos examinar o papel dos conselhos de presidentes na sua estrutura e, em seguida, as funções dos bancos na suas relações com as demais empresas no grupo. Passaremos então à discussão do sistema de participação acionária cruzada, e dentro dela, da função estratégica dos *Trust-banks.* Por fim, veremos as relações entre as empresas no setor industrial e, nesse passo, o papel, também estratégico, das *trading-companies*.

Quanto aos *Keiretsu* verticais, sua estrutura bem menos complexa permitirá um exame mais sucinto. Nos primeiros (os horizontais), exemplificaremos, sempre que for necessário, recorrendo aos grupos Sumitomo e Dai-Ichi-Kangyo[41]. Nos segundos (os verticais) utilizaremos como *tipo ideal* o grupo Toyota. A cada passo, procuraremos explicitar as implicações conceituais mais importantes, para os propósitos da nossa argumentação.

O papel dos *shachò-kai:* identidade coletiva e representação de interesses.

Entre os, múltiplos, laços de afiliação supracitados, o mais *restrito* e, também o de maior significação simbólica é a participação de empresa, através do seu presidente, no *shachò-kai,* a instituição mais importante do *Keiretsu* em termos de troca de informações entre *final decision-makers* consultas recíprocas e delineamento, de forma muito geral, das chamadas *grandes estratégias* de cada empresa representada. Eventualmente, os *shachò-kai*

[41] O primeiro- o mais antigo- representando o extremo da coesão interna, e o segundo - o mais recente-, o extremo oposto; a flexibilidade característica de um sistema ainda em processo de consolidação mas, provavelmente também, de uma outra cultura empresarial.

também funcionam como "arenas" para discussão tanto de questões de disciplina interna dos grupos[42], quanto para o *start-up* de projetos de colaboração.

As reuniões se dão no mesmo dia da mesma semana, uma vez por mês, e se institucionalizaram como o nome de *information clubs*. Assim, há o *second friday club* do Sumitomo, o *third wednsday club* da Mitsubishi, e assim por diante. Há um *coordenador,* uma posição ocupada em regime de rodízio pelos membros, e as "atas" das reuniões embora existam, não são divulgadas. Esses encontros funcionam principalmente como fórums de discussão, onde 1) a identidade do grupo é explicitada para os seus membros e para a comunidade de negócios de modo geral, 2) sua coerência interna é reafirmada 3) são criadas, ou estendidas, oportunidades de negócio inter firmas [43], 4) *visões empresariais* são debatidas [44]. O quadro 8 abaixo permite uma visualização do "peso" e do escopo das empresas neles representadas.

[42] Por exemplo, a reestruturação(orquestrada pelo main-bank) de uma empresa em dificuldades, ou, caso raríssimo, a destituição de um presidente por ferir o código ético-corporativo do *Keiretsu*. Nesse ultimo caso, na quase totalidade das ocasiões a regra é que o próprio se demita, mas há exceções. O episódio da destituição de Okada Shigero da *Mitsukoshi* -a mais antiga *department store* do Japão, e ligada ao Mitsui - ficou nos anais da história empresarial japonesa. O caso é relatado por Gerlach(cf p 111-13).

[43] Cabe observar que uma reunião desse tipo nos EUA provavelmente colocaria todos os seus membros sob a mira tanto do Departamento de Justiça, quanto da Federal Trade Commision, onde a declaração de Adam Smith sobre *manufaturer's meetings* ainda é uma poderosa fonte de inspiração para políticas publicas.

[44] Para esse propósito, é habitual a presença de um conferencista convidado, e o tema pode ser dos mais variados. Por exemplo, "Informação no Século XXI", ou "Os desafios para as empresas de software no Japão ". Terminada a exposição há uma troca informal de comentários e são colocadas questões para debate.

Quadro 8

Participação nos Conselhos de Direção e Percentual do Total de Vendas do Setor

S e t o r	**M i t s u i (24 conselhos)**	**M i t s u b i s h i (29 conselhos)**	**S u m i t o m o (21 conselhos)**
Bancos Comerciais	Mitsui Bank	Mitsubishi Bank	Sumitomo Bank
Fundos Mútuos	Mitsui Trust	Mitsubishi Trust	Sumitomo Trust
Seguradoras- Seguro de Vida	Mitsui Life	Meiji LIfe	Sumitomo LIfe
Seguros Gerais	Taisho F & M	Tokyo F & M	Sumitomo F & M
Comércio Exterior	Mitsui Bussan Mitsukoshi	Mitsubishi Corp.	Sumitomo Corp.
Construção	Mitsui Construction Sanki Engineering	Mitsubishi Construction	Sumitomo Construction
Incorporação Imobiliária	Mitsui Real Estate	Mitsubishi Estate	Sumitomo Real Estate
Fibras & Têxteis	Toray	Mitsubishi Rayon	
Química	Mitsui Toatsu Mitsui Petro.	Mitsubishi Chemical Mitsubishi Petro. Mitsubishi Monsananto Mitsubishi Gas Mitsubishi Plastics	Sumitomo Chemical Sumitomo Bakelife
Carvão e Petróleo	M. Mining, Hokkaido Coil	Mitsubishi Oil	Sumitomo Coal M.
Cimento e Vidro	Onoda Cement	Asahi Glass M. Mining & Cement	Nippon Sheet Glass Sumitomo Cement
Papel e Celulose	Oil Paper	Mitsubishi Paper	
Aço	Japan Steel Works	Mitsubishi Steel	Sumitomo Metal Ind.
Metais não ferrosos	Mitsui M & M	Mitsubishi Metal Mitsubishi Aluminum Mitsubishi Cabel	Sumitomo M & M Sumitomo Electric Sumitomo Light M. I. Sumitomo Aluminum
Transportes e Máquinas	Toyota Motors Mitsui Shipb.	Mitsubishi H. Ind. Mitsubishi Kakoki Mitsubishi Motors	Sumitomo H. Industries
Eletro-Eletrônocos e Maquinário de Precisão	Toshiba	Mitsubishi Electric Nikon	Nec
Construção Naval	Mitsui OSK	Nippon Yusen	
Armazenagem	Mitsui Warehouse	MItsubishi Warehouse	Sumitomo Warehouse

Outras indústrias	Nippon Flour	Kirin Beer	Sumitomo Forestry

Fonte: Gerlach, 1992.

Quadro 8 (Cont.)

Participação nos Conselhos de Direção e Percentual do Total de Vendas do Setor

Fuji (29 conselhos)	Sanwa (45 conselhos)	Dai-ichi Kangyo (47 conselhos)	% no total das vendas do setor
Fuji Bank	Sanwa Bank	Dai-ichi Kangyo Bank	40. 5%
Yasuda Trust	Toyo Trust		
Yasuda Life	Nippon Life	Asahi Life, Fukoku Life	56. 7%
Yasuda F & M		Taisei F & M, Nissan F&M	52. 8%
Marubeni	Nissho Iwai, Nichimen Iwatani, Takashima	C. Itoh, Nissho Iwai, Kawasho Kanematsu , Seibu Dept. SL	66. 7%
Taisei Construction	Ohbayashi-Gumi, House Construction, Sekisui, Toyo	Shimzu Construction	23. 1%
Tokyo Building			55. 1%
Toho Rayon Nisshin Spinning	Yunichika	Asahi Chemical	40. 3%
Showa Denko Nippon O & F Kureha	Sekisui Chemical, Ube Ind., Hitachi, Chemical, Teijin, Fujisawa, Kansai, Paint, Tokuyama Soda Tanabe Seiyaku	Denki Kagaku K., Nippon Zeon, Asahi Chemical, Sankyo, Shiseido, Lion Corp., Asahi Denka Kyowa Hakko	43. 3%
Toa Nenryo	Maruzen Oil	Showa Oil	45. 0%
Nippon Cement	Osaka Cement	Chichibu Cement	48. 8%
Sanyo-Kokusaku		Honshu Paper	37. 7%
Nippon Kokan	Kobe Steel, Nakayama St., Hitachi Metals, Nisshin Steel	Kawasaki Steel, Kobe Steel, Japan M & C	52. 7%
	Hitachi Cable	Nippon Light Metals Furukawa Co., Furukawa Electric	56. 0%
Kubota Nippon P. M. Nissan Motors	NTN Toyo D. / Hitachi Shipb., Shin Meiwa, Daihatsu Motors	Niigata Engineering, Kawasaki, Heavy Ind. H. H., Heavy Ind., Isuzu Motors, Iseki & Co., Ebara Corp.	45. 5%
Hitachi Co. Oki Electric Yokogawa Elec., Canon	Hitachi Corp. Iwatsu Electric Sharp, Nitto Electric	Hitachi Co., Fujitsu Fuji Electric, Yasukawa Electric Nippon Columbia, Asahi Optical	39. 3%
Showa Denko	Yamashita SH	Kawasaki Kisen	53. 7%
		Shibusawa Warehouse	33. 9%
Nisshin Flour, Sapporo Beer Nippon Reizo Tobu Railroad Keihin Railroad	Ito Ham Toyo Rubber Suntory, Nittsu Hankyu Railroad, Oriental Lease	Yokohama Rubber Korakuen Stadium Nittsu Nippon K. K., Sec. Orient	N. A.

O significado mais geral dos shachò-kai, é o de funcionarem como locus para a discussão de estratégias genéricas e para a construção de condições para a pré-conciliação de decisões entre "agentes cruciais"[45]***. Do ponto de vista conceitual, é de permitirem o exercício sistemático de "voice" e a reafirmação de "loyalty"*** (cf Hirschman: 1970)[46]***. Do prisma da nossa discussão, o shachò-kai é, uma instituição simultaneamente estabilizadora e de infusão de eficiência. Uma estrutura cooperativa que funciona como arena para a discussão de estratégias competitivas***

Bancos e instituições financeiras: *alavancagem,* liquidez *e* monitoramento

Se o *shachò-kai* abre oportunidades, concilia decisões e afirma a identidade dos grupos; são as conexões entre as empresas e os bancos, e entre esses e as seguradoras, que *garantem* a sua implementação. Da perspectiva conceitual *tridimensional* (*via* Schumpeter, Keynes e Polanyi) que estamos utilizando, *essa dimensão dos Keiretsu representa um importante locus de entrelaçamento entre finanças e instituições com impacto significativo na diluição da fragilidade financeira das empresas (e dos próprios bancos) nas suas expectativas de longo prazo, e no incremento da sua competitividade.* De um ponto de vista "polanyiano", ilustra particularmente bem um processo de balanceamento entre *reciprocidade* e *hierarquia.*

As principais conexões entre os *main-banks* e as empresas não financeiras do *Keiretsu* são as seguintes: 1) empréstimos para financiamento tanto de capital de giro quanto de projetos de longa maturação, 2) operações de *socorro* e reestruturação financeira (cf o caso da Mazda comentado anteriormente [nota 36 infra]), 3) coordenação de consórcios bancários quando as

[45] É nesse sentido que advertimos, na apresentação das *características constitutivas de uma economia monetária de produçào*(capitulo 1 infra, seção 1. 2) sobre a necessidade de introduzir mediações; sobretudo, no pressuposto ***ausência de mecanismos de pré-conciliação de decisões entre os agentes (***, utilizada por Carvalho, por exemplo, para ***caracterizar*** o conceito de "economia monetária de produção"- ou, indo diretamente ao ponto: uma economia capitalista. Na arquitetura *institucional* japonesa, *proliferam,* como veremos, tais mecanismos; e sua densidade e implicações serão explicitados em seguida. Não obstante sua (oni)*presença*, não nos ocorre que o Japão não possa ser incluído na categoria supracitada(vale dizer, como uma economia capitalista, ou, *monetária de produção*). O ponto será retomado, no texto, no item final dessa seção.

[46] E, cabe observar, nas condições ideais postuladas pelo autor, pois não há, como se disse, nenhum mecanismo legal coagindo qualquer empresa a permanecer no grupo; ou seja, a ameaça de *exit* está presente(cf 1970: cap 7).

operações de financiamento envolvem recursos de outros bancos (nesse caso, o *main-bank* é implicitamente o avalista do mesmo), 4) administração da face financeira das operações comerciais das "filiadas", das suas folhas de pagamento e das aplicações financeiras dos empregados, 5) auxílio às filiadas na operações de busca de novos negócios e novos parceiros, 6) empréstimos aos fornecedores dos seus clientes (caso em que o avalista implícito é o cliente, isto é, a *empresa-mãe* do *Keiretsu* vertical (cf Aoki: 1990, cap. 3, Gerlach: 1992, pp 21 e 114-30, Hoshi *in* Aoki e Dore eds; 1994).

As vantagens recíprocas *diretas* dessa multiplicidade de laços não são difíceis de discernir. Para os bancos, elas se materializam em uma rede de clientes *estáveis* e *confiáveis* e, num influxo substancial e regular (e, portanto, com um grau razoável de *previsibilidade*) de depósitos e aplicações. Para as firmas, esses mesmos laços são sinônimo de *garantia de liquidez* e de *alargamento nas suas possibilidades de expansão,* ou seja, tanto uma escora para estratégias defensivas, quanto uma alavanca para a materialização de decisões de investir.

Existem ainda vantagens *indiretas* ou, *expectacionais* as quais se refletem no *estado de confiança* nas empresas de um *Keiretsu*, por parte das outras, que com ela negociam. Por exemplo, se uma empresa brasileira -ou coreana (ou até japonesa, mas nesse caso a hipótese do desconhecimento é invalidada; o peso do aval entretanto, permanece) - não conhece muito bem a Oki Eletric, mas é informada pelo banco Fuji de que a empresa é por ele avalizada, terá certamente mais confiança em negociar com ela. A recíproca também é verdadeira, ainda que num patamar exponencialmente superior: uma simples "olhada" no portfólio de *associados* ao banco Sanwa pode ser suficiente para aceita-lo como coordenador de um consórcio internacional para o financiamento da construção de uma rede de oleodutos na Sibéria.

O *network* em questão é um regime de *interdependência negociada e administrada*, onde o *grau de reciprocidade* é um ingrediente fundamental: os bancos tendem a emprestar, comprar ações e a negociar os termos da concessão de empréstimos *na proporção da densidade*

das conexões entre os clientes e eles. A própria extensão do *socorro* em situações de crise de liquidez também passa por estas considerações, embora não se restrinja a elas [47].

As figuras 3 e 4 abaixo**,** referentes aos grupos Sumitomo e Dai-Ichi-Kangyo nos permitem visualizar os principais laços entre instituições financeiras e empresas produtivas, do ponto de vista da concessão de empréstimos. A matriz de transações financeiras ***intra*** e ***inter*** *Keiretsu*, representada no quadro 9 em seguida, quantifica essas relações.

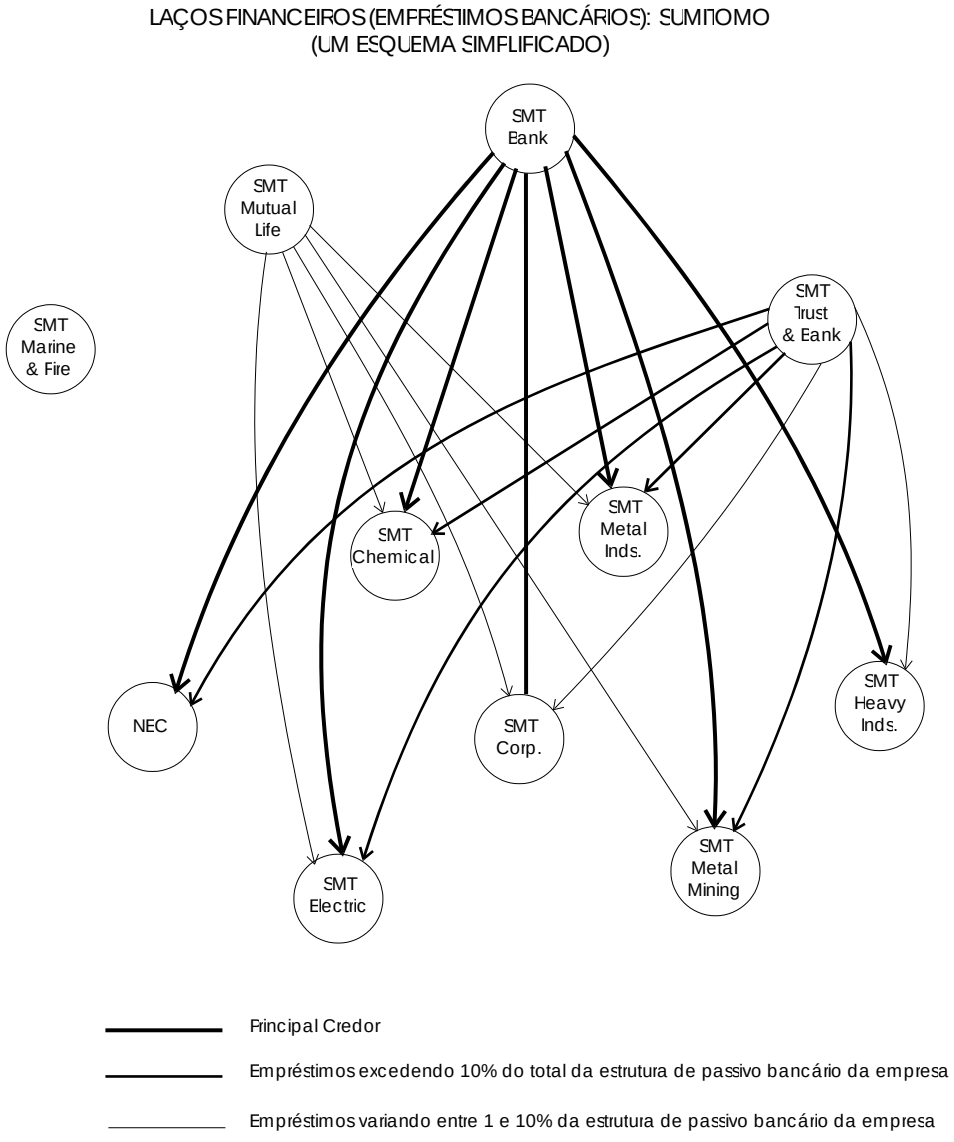
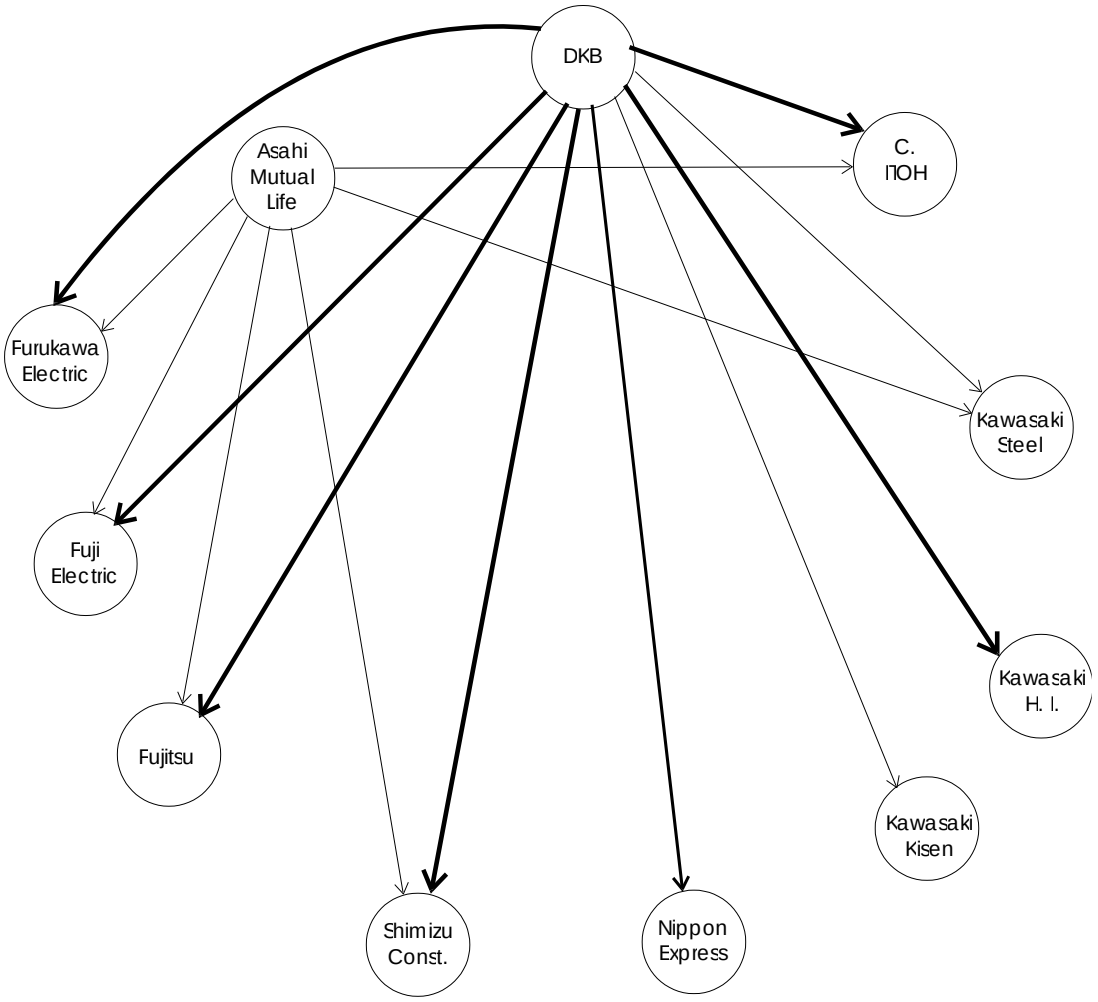


Figura 3
Fonte: Gerlach, 1992

[47] O papel do *shachò-kai*, da empresa-mãe(no caso dos *Keiretsu* verticais), e eventualmente do MITI ou algum outro ministério da burocracia econômica, são também cruciais.

LAÇOS FINANCEIROS (EMPRÉSTIMOS BANCÁRIOS): DAI-ICHI-KANGYO
(UM ESQUEMA SIMPLIFICADO)



Frincipal Credor

Empréstimos excedendo 10% do total da estrutura de passivo bancário da empresa

Empréstimos variando entre 1 e 10% da estrutura de passivo bancário da empresa

Figura 4
Fonte: Gerlach, 1992

Quadro 9

Matriz de transações para tomada de recursos junto aos bancos
Empresas industriais, 1986

Filiação do tomador

Filiação do emprestador	Mitsui (12)	Mitsubishi (12)	Sumitomo (10)	Fuji (13)	Sanwa (17)	Dai-Ichi Kangyo (20)
Mitsui (3)	**39. 5**	1. 9	1. 0	1. 8	2. 5	7. 1
Mitsubishi (3)	1. 0	**42. 8**	2. 9	4. 3	4. 8	4. 5
Sumitomo (3)	3. 0	3. 5	**42. 4**	5. 3	1. 6	4. 2
Fuji (4)	0. 5	0. 7	0. 0	**26. 6**	8. 9	3. 2
Sanwa (2)	1. 0	0. 5	0. 0	3. 0	**32. 2**	6. 8
Dai-Ichi Kangyo (2)	5. 8	4. 0	0. 0	8. 1	4. 9	**23. 3**
Outros Bancos (29)	49. 2	46. 5	53. 8	51. 0	45. 0	50. 9
Total	100. 0%	100. 0%	100. 0%	100. 0%	100. 0%	100. 0%

Fonte: Gerlach, 1992.
Nota: Os números representam os percentuais referentes apenas aos 10 principais emprestadores. O numero de empresas na amostra aparece entre parênteses.

Sua observação abre espaço para alguns comentários adicionais. Em *primeiro lugar,* fica claro que além da *relação preferencial* exercida por parte das empresas produtivas com um banco - o seu *main bank* [48] (uma constatação tautológica na verdade); há também uma *nítida resistência em tomar recursos dos main banks dos demais keiretsu horizontais*. Isso pode ser interpretado como ***uma forma de concorrência encapsulada entre os main banks,*** na qual, se *os termos de concessão de empréstimos não exibirem grande dispersão, a expectativa é de uma relação de lealdade das empresas para com eles no sentido da estabilidade da preferência na concentração de negócios* (cf, no mesmo sentido, Zysman: 1983 pp 237-8).

Em *segundo lugar,* fica também patente que, *mesmo para empresas com substancial capacidade de autofinanciamento, o papel dos bancos comerciais, principalmente como financiadores* ***e avalistas*** *de projetos de longa maturação, conserva grande importância.* Isso por sua vez, reafirma um elemento sublinhado por Schumpeter,

[48] Mais pronunciada nos grupos "antigos", os mais coesos, como já observamos.

desde os primórdios da sua reflexão, e progressivamente enfatizado por Keynes nos seus debates "pós" *Teoria Geral: a centralidade da interligação entre finanças e indústria na alavancagem do processo de investimento* (cf capítulo 1 infra, seção 1. 4)[49].

Estrutura de financiamento: "robustez" financeira e "funding protegido"

Os argumentos anteriores, por sua vez, quando conectados com o *modus operandi* da estrutura de financiamento dos *Keiretsu* , nos remetem diretamente a duas discussões complexas e interligadas, no debate pós-keynesian: 1) a tendência , postulada particularmente por Minsky, à progressiva *fragilização financeira*, tanto das empresas quanto dos bancos, nos períodos de expansão (cf Minsky: 1982, caps 3-5), e, 2) a questão da *consolidação financeira* dos investimentos das empresas, vale dizer, o processo de transformação de sua estrutura de passivos de curto prazo numa outra cujo perfil seja de longa maturação. Em uma palavra: o seu *funding* (cf Assimakopulos: 1986 e, Amadeo e Franco: 1989, Carvalho: 1992, cap. 9).

Na nossa comprimida recuperação das idéias de Keynes e Minsky (cf capítulo 1 infra, seção 1. 2), esses dois elementos apareciam como fatores de instabilidade potencial *no funcionamento corrente* de uma economia monetária de produção [50]. Ao intervir nessas discussões, queremos, coerentemente com a nossas preocupações analíticas, *chamar a atenção para a necessidade, e a pertinência, da incorporação, nesse terreno, de* ***uma perspectiva comparativa, do ponto de vista institucional.*** *Mais precisamente, da sua importância na compreensão de como esses "focos de instabilidade" supracitados podem ser relativizados ou, "administrados".*

---

[49] Há aí uma curiosa assimetria entre os dois autores. Enquanto na obra de Schumpeter percebemos uma progressiva *des*enfatização dessa relação(por nós criticada, vale anotar, cf capítulo 1 infra), na de Keynes parece se dar o inverso. Os bancos embora sempre presentes na sua *reflexão* estão *ausentes da sua obra mais importante,* só aparecendo como *agentes cruciais* nos debates com Olhin e Robertson.

[50] Para dizê-lo com precisão, no caso de Minsky, sua " hipótese da fragilidade financeira " é apresentada como algo mais ambicioso do que uma *possibillidade* apenas; ambiciona de fato, uma condição de *inexorabilidade* em "economias monetárias de produção" *(*cf Minsky 1982, cap 3, p 66).

Dito isto, prossigamos. Os elementos centrais na base tanto do argumento de Minsky[51][52] sobre a fragilização financeira, quanto dos possíveis problemas de intermediação financeira levantados primeiramente por Robertson, retomados por Assimakopulos e intensamente debatidos desde então, são, além da incerteza, e pela sua existência, a possibilidade de frustração de expectativas em várias frentes: receitas previstas, valores devidos, mudanças na preferência pela liquidez dos bancos e demais instituições financeiras e, ainda, modificações quanto à *forma* pela qual os agentes decidem a alocação da parcela não convertida em consumo, da sua renda [53] (cf Minsky: 1982, Dymski e Pollin eds: 1994, Robertson a Keynes *in* Moogridge ed: 1973, p. 226, Assimakopulos*:* 1983, Davidson: 1986, Richardson: 1986, Amadeo e Franco: 1989, Carvalho: 1992, cap. 9). [54]

Aqui, se encaixa o nosso argumento. Queremos sugerir que estas "fontes de vulnerabilidade e instabilidade ", corretamente assinaladas pelos autores, são *parcialmente filtradas* pela arquitetura institucional dos *Keiretsu,* e no interior da estrutura de

---

[51] O qual deriva, notória e assumidamente, de uma visão *wall sreet* do mundo, vale dizer, da observação e interpretação *de* ***um padrão específico de*** *relacionamento entre finanças e produção*, assim sendo, não deve ser tomado como "universal".

[52] O argumento da fragilidade financeira é sintetizado por Minsky como segue: "An economy with private debts is especially vulnerable to changes in the pace of investiment, for investiment determines both aggregate demand and the viability of debt structures. The instability that such an economy exibits *follows from the subjective determination* ***by bankers and their business clients*** *of the appropriate liability structure for the financing of positions in different types of capital assets*..... stable growth is inconsistent with the manner in which investment is determined in an economy in which debt-financed ownership of capital assets exists, and *the extent to which such debt financing can be carried* ***is market determined..***..... the tendency to transform doing well in a speculative investment boom is the basic instability in a capitalist economy "(cf Minsky: 1982, pp 65-66, grifo e negrito nossos).

[53] " One cannot stress enough the point that for Post Keynesians the question is not the amount of savings..... but its distribution.... and its form "(cf Carvalho:1992, p152).

[54] Amadeo e Franco são absolutamente claros ao colocar essa questão: " Considere-se.... uma situação onde o onde o investidor necessita amortizar seu débito junto aos bancos..... mas o equipamento novo ainda não está em operação, de modo que o empresário investidor ainda não obteve nenhuma receita para amortizar a dívida..... note-se que os investidores devem aos bancos, mas os bancos devem a outros capitalistas(sob a forma de depósitos)..... se os capitalistas credores compram ações dos investidores, ou compram diretamente as dívidas destes junto aos bancos, tudo se cancela e, para usar uma expressão de kalecki, 'o círculo se fechará'. *Mas nada indica a priori que isto deva acontecer. Em princípio, temos aí um problema de intermediação financeira*..... Por um lado, pode ocorrer que o sistema financeiro não esteja disposto a refinanciar dívidas..... por outro lado, podem certamente ocorrer modificações na preferência pela liquidez..... e, alem disso, é preciso também considerar que mudanças no nível de atividades observadas durante o período de operação do multiplicador podem intervir de modo decisivo com o volume de lucros que vem a ter o sistema financeiro e, desse modo, afetar o potencial de *funding* das dívidas anteriores"(cf 1989, pp 390-91 grifo nosso).

financiamento que dela decorre. Tanto no caso posto em evidência por Minsky, quanto na situação hipoteticamente aventada por Amadeo e Franco, o denominador comum parece ser justamente a ***ausência*** *tanto de difusão informação quanto de mecanismos de coordenação entre os agentes; características supostamente inerentes a uma economia monetária de produção.*

Tal lacuna, entretanto, *contrasta* com a descrição precedente sobre as características gerais dos *Keiretsu,* onde, pelo contrário, é a ***presença e a densidade desses mecanismos*** que elemento a ser destacado. Esse contraste sucita várias observações, relativas aos dois debates supracitados. Vejamos isso mais detidamente.

Minsky e a tendência à fragilização financeira diante dos Keiretsu

Em *primeiro lugar,* no caso de uma empresa sofrer sucessivas *frustrações de expectativas de receita*, por conta de um choque externo - como o *endaka,* por exemplo - ou por um erro de estratégia - como a da Sony em relação ao sistema de vídeo *Betamax,* por exemplo - ela terá sua estrutura de passivos refinanciada, e eventualmente, poderá sofrer um processo de reestruturação financeira, ou estratégica, *monitorado pelo banco* via "diretorias despachadas", onde a dimensão de *hierarquia* se explícita na estrutura do *Keiretsu* (bancos como "*primus inter pares*"), mas, *negociado* com a empresa através do *shachò-kai* e de *task-force groups* envolvendo vice-presidentes e diretores.

Em *segundo lugar,* a propósito da "*subjetividade das expectativas dos bancos e das empresas* " destacadas por Minsky (cf nota 52), argüimos que elas podem ser coordenadas - de modo a que possam convergir -, e tornadas menos subjetivas e menos sujeitas a "surpresas potenciais", também, por exemplo, *via shachò-kai* e, de outros comitês cooperativos de difusão de informação. Isso por sua vez, ajuda a explicar *porque,* numa economia ávida por recursos financeiros, ***a taxa de juros - "o custo do capital"- é sistematicamente mais baixa, e menos volátil, que em outras "praças financeiras " do G-7.***

Em *terceiro lugar*, a respeito do *montante da estrutura de passivos das empresas que está sujeita às "determinações pelo mercado"*(cf nota 52) e, portanto à volatilidade - ainda que menor- das taxas de juros [55], nosso argumento é que as relações entre empresas e bancos no interior do *Keiretsu* por serem intencionalmente orientadas para o longo prazo, beneficiam-se de um *dreno* em relação a essa volatilidade. A matriz de transações financeiras (cf quadro 7 supra) deve, nesse sentido ser *lida* levando em conta não só os percentuais registrados, mas, também, o *estado de confiança que tende a deles derivar* [56]. Nesse contexto, a sugestão de Minsky, da percepção de "riscos crescentes" por parte de tomadores e emprestadores, em situações de refinanciamento (cf Minsky: 1982, cap. 4 pp 78-81), não deve ser descartada, mas é certamente ***diluída*** num "terreno institucional" demarcado, insistimos, por *alianças estratégicas orientadas para o longo prazo, e estruturas impregnadas por laços de reciprocidade.*

Em *quarto lugar*, é preciso introduzir um argumento adicional, cuja importância no contexto dessa discussão é óbvio: trata-se de uma *mudança de perfil no padrão de financiamento intra Keiretsu onde o financiamento indireto via securitização vem, desde meados dos anos 70, crescendo significativamente e, de certa forma, substituindo o financiamento direto via bancos*(cf quadro 8 adiante). O fato crucial a ser aí sublinhado, é que *do total de títulos negociados, cerca de **70 %** permanecem em mãos de **acionistas estáveis*** (*stable shareholders* - na sua maioria empresas e instituições financeiras associadas ao *Keiretsu),* e *sob custódia dos trust banks* (cf Sheard *in* Aoki e Dore: 1994).

A implicação do anterior, para a relativização do ponto formulado por Minsky, é que, *com essa mudança a estrutura de passivos das empresas reduz duplamente sua*

[55] A qual depende, por sua vez, da própria volatilidade dessas expectativas, do seu grau de divergência, e da política do Banco Central;elementos, todos, passíveis de condicionamento por mecanismos de coordenação e de cooperação.

[56] Lembrando ainda, que *os main banks atuam também como avalistas* das empresas filiadas frente a outros bancos. Isto por sua vez tende a reduzir o *nervosismo* destes e, portanto, o prêmio que exigem para sustentar a liquidez dos seus clientes.

vulnerabilidade financeira: afasta-se da volatilidade potencial das taxas de juros internas[57] *ao mesmo tempo em que se protege de "hostile-take overs"* [58].

Há, por fim, a questão da *recomposição da liquidez dos bancos.* Não cabe dúvida que este é um elemento crítico na argumentação sobre a fragilidade financeira. O banco pode perfeitamente deteriorar a sua própria posição ao se comprometer com o refinanciamento de estruturas de passivos de empresas devedoras - particularmente, se estiver sob a pressão de uma política de aperto monetário praticada pelo Banco Central ou, se outras empresas estiverem deixando de honrar seus compromissos para com ele. Na visão de Minsky, é esse o mecanismo que *opera normalmente numa economia capitalista,* e a partir do qual se geram as condições para crises financeiras ou; para que o governo intervenha como emprestador de última instância, evitando o pânico financeiro mas, a custa do seu próprio endividamento (cf Minsky: 1982, caps 3 e 9) [59].

Nossa ponderação aqui é que *tal processo de recomposição de liquidez nos bancos dificilmente apresenta problemas, ou requer intervenções maciças por parte do governo*[60]*. Ele é endógeno nos Keiretsu; seja por incremento de depósitos de seus afiliados, seja através do recurso às seguradoras e/ou às demais instituições financeiras do grupo e, portanto, dificilmente é capaz de precipitar pânicos no interior dos mercados financeiros.* Se, ainda assim, houver uma deterioração no balanço do banco, ele terá que explicá-lo aos seus acionistas majoritários: as seguradoras e demais instituições financeiras do mesmo grupo, que, como se disse, são acionistas estáveis (cf Sheard *in* Aoki e Dore eds: 1994 para os dados relativos ao Dai-Ichi- Kangyo).

---

[57] Volatilidade *efetiva* nos mercados internacionais desde os anos 70 e progressivamente ameaçadora para as empresas japonesas na medida em que o seu sistema financeiro se internacionalizando, essa volatilidade tem boas chances de se internalizar.

[58] O ponto será retomado adiante, na discussão sobre o esquema de "participação acionária cruzada".

[59] Fato que *pode* se tornar ao longo do tempo uma outra fonte de instabilidade: a *fragilidade financeira do setor publico(*cf Kandir:1989 para uma análise competente nessa direção).

[60] A natureza do deficit publico japonês (4. 2 % do PNB em 1984) *não* tem a ver com a função de emprestador de última instância, afim à tese de Minsky, mas com as mudanças estruturais no sistema de seguridade social(cf Noguchi *in* Yamamura e Yasuba eds: 1987, para uma reafirmação cuidadosa, e amplamente documentada por estatísticas, desse argumento. O valor do deficit é dali extraído: p 194).

Consolidando as observações anteriores, queremos sugerir que o *statment* de Minsky de que " Stable growth is inconsistent with the manner in which investment is determined in which debt-financed ownership of capital assets exist. . . " (cf 1982: p 66 [e nota 49, supra]), ***não é consistente com a performance da economia japonesa no após-guerra, e a razão para isso é que o autor embora sempre incorpore instituições nas suas análises, não o faz numa perspectiva comparada***.

Em particular, o *statement* ***não*** é capaz de acomodar a, ininterrupta (1974 é a única exceção) e espetacular, expansão da economia entre 1952 e 1992 (**!**) e, principalmente, o seu perfil financeiro: *endividamento pesado das empresas com os bancos durante, pelo menos, três décadas e meia, o processo conhecido como "over-loan "*[61], documentado e discutido por diversos autores no Japão, entre os quais se destacam as análises de Miyasaki (cf Miyasaki: 1967 e 1976, Kawaguchi: 1971 e Torres Filho, 1992, cap. 6 pp 269-72). O ponto será retomado adiante, no contexto das observações sobre as peculiaridades do *funding* no interior dos *Keiretsu.*

Um último comentário: ao cotejar a análise de Minsky com a arquitetura institucional japonesa, interessa-nos fundamentalmente reafirmar a necessidade da incorporação, na teoria econômica, e portanto, também na análise macroeconômica, de uma perspectiva institucional *comparada* [62]. Passemos agora à *segunda frente de questões conceituais*, sugerida pela dimensão financeira dessa arquitetura institucional.

---

[61] O caso da Honda cujo grau de endividamento chegou a **6:1** na relação empréstimos/capital próprio(cf Ablegeen e Stalk: 1985, p 158) seria classificado, desconsideradas as *arquiteturas organizacional e institucional* onde a empresa está inserida, como um exemplo, patológico, de *reckless finance.*

[62] O que nos leva a afirmar que, mesmo para um economista agudo e talentoso como Minsky, faz falta a perpectiva do *capitalismo comparado.* Seu "laboratório institucional" é a economia norte-americana, mas suas análises remetem a argumentos teóricos que, portanto, pretendem ter validade geral. Fica aqui a sugestão de que se pense numa cadeira, para a pós-graduação, cujo conteúdo seja *macroeconomia e instituições comparadas.*

A questão da consolidação financeira do investimento - o "funding" nos Keiretsu

A modificação da estrutura temporal de passivos de uma empresa (sua transformação de curto em longo prazo) é , como já indicamos, uma fonte de vulnerabilidade financeira que se justapõe à anteriormente discutida. Amadeo e Franco nos facultam, na sua equilibrada intervenção nesse debate, um conveniente ponto de acesso para a nossa argumentação. Os autores indicam com precisão *a dimensão financeira da incerteza* que impregna a tanto a decisão de investir quanto seus desdobramentos subseqüentes, numa economia monetária de produção: do ponto de vista das empresas, os empréstimos tomados para fins de investimento em geral tem como base a distribuição no tempo das receitas associadas ao projeto, e estas somente acontecem *depois* que a capacidade produtiva instalada se encontra em operação (cf 1989: p 390).

Além dessa "fonte primária" de incerteza financeira (iliquidez no presente contra *expectativa* de recuperação de liquidez no *futuro),* há uma outra: o investidor pode ter se provido unicamente das condições iniciais de financiamento para o seu projeto - *o finance* -. Para consolidá-lo, ele terá que recorrer a instituições financeiras que possam securitizar sua dívida, transformando-a em ativos de perfil temporal mais longo, de modo a criar as condições de solvência sem as quais o projeto pode "abortar".

Essa segunda etapa da intermediação financeira é, portanto, também de importância crucial pois, como os autores assinalam, " pode ocorrer que o sistema financeiro não esteja disposto a refinanciar dívidas " (cf p 391). Isso posto, fica claro que *em princípio*, a transformação de *finance* em *funding* é uma operação em cuja base permanece um elemento especulativo referido justamente à forma pela qual os agentes e o próprio sistema financeiro exercem a sua preferência pela liquidez. Ela pode não se concretizar e, os autores aduzem, ". . . . a probabilidade dessa 'falha', tal como percebida *ex ante* pelos investidores, termina atuando como um fator a constranger a atividade de investimento" (cf p 391).

É nesse contexto, que nos parece pertinente a reintrodução da discussão sobre as características do padrão de financiamento intra *Keiretsu.* Aqui, o texto de Amadeo e Franco nos abre espaço para fazê-lo. Dando sequência às suas observações, eles nos sugerem o seguinte:

> " Se os capitalistas credores *compram ações dos investidores,* ou compram diretamente as dívidas destes junto aos bancos, *tudo se cancela* e, para usar uma expressão de Kalecki, ' o círculo se fecha ' " (cf 1989: p 390, grifos nossos).

Nosso argumento aqui pode ser sintetizado em poucas palavras: é que as relações financeiras intra Keiretsu materializam exatamente a proposição supracitada. Neles, o círculo de Kalecki realmente "se fecha ". As conexões financeiras entre banco universal (o *main bank),* seguradoras, *trust banks, tradings* e toda uma rede de empresas produtivas com *sazonalidades distintas* nos respectivos setores de atuação*;* cria um *pool de liquidez* extremamente poderoso. ***O regime de reciprocidade, a orientação para o longo prazo e o sistema de participação acionária cruzada*** (examinado em seguida) ***socializam os riscos financeiros das operações de funding e, praticamente "zeram " a probabilidade da ocorrência da "falha"*** referida por Amadeo e Franco.

Há, a esse respeito, um dado eloqüente: entre as quase duzentas empresas filiadas aos *Keiretsu* via *shachò-kai* ***não há registro de sequer um caso de quebra, ou de hostile take-over*** (cf Gerlach: 1992, pp 170-71). Dentro desse contexto, a estratégia de superendividamento (*over-loan)* praticada por um grande numero de firmas no anos 60, 70, (cf Miyasaki: 1967 e Torres Filho: 1983, cap. 7) e, em menor escala, na década de 80 (cf Hoshi *in* Aoki e Dore eds: 1994) ganha não só inteligibilidade, como também coerência. Imaginemos a seguinte sequência:

1) as empresas definiam os seus projetos utilizando os canais de consulta recíproca facultados pelos conselhos de presidentes (e por outros mecanismos menos formais mas igualmente sistemáticos) e se adaptando aos objetivos da política industrial [63].

2) a convergência de expectativas, e de decisões de investimento, resultante *criava as condições* para um *Big Push*, ***onde a pré-conciliação de decisões se orientava para a construção de sinergias na cadeia produtiva***.

3) o *main bank* sancionava as demandas de liquidez - o *finance* - das empresas e, em conjunto com as demais instituições financeiras, provia também o alongamento da sua estrutura de passivo- o *funding.*

4) o Banco do Japão, orientado pelo Ministério das Finanças (MOF), e articulado com a política industrial proposta pelo MITI, sancionava as demandas de liquidez dos *main banks* [64].

A sequência acima estiliza um pouco e "traduz conceitualmente", *o que de fato ocorreu* (cf Miyasaki 1967, Patrick e Rosovsky eds: 1976, caps 1-4, e Torres Filho: 1992 cap. 6). Nessas condições, de densos mecanismos de coordenação, *finance* garantido e, *funding protegido*, o crescimento estável ***se torna*** *compatível com a existência de " debt-financed ownership of capital assets "* (Minsky; 1982 p 66). Duas observações de natureza conceitual no permitirão concluir essa parte. Ambas remetem à utilidade da interpenetração entre *teoria* econômica e *sociologia* econômica e, nesse caso específico, entre teoria pós-keynesiana e análise institucional.

A *primeira* refere- se a um comentário de Amadeo e Franco, de que "do ponto de vista estritamente financeiro, os limites à atividade de investimento advém unicamente dos graus

[63] Inicialmente orientadas *com pulso forte* pelo MITI mas, progressimante evoluindo para um padrão de *consultas recíprocas*, como veremos no próximo capítulo.

[64] Como apontado por Torres Filho: "A política creditícia do govêrno japonês.... esteva longe de de perseguir sistemáticamente objetivos restritivos.... os bancos e particularmente os *city banks(main banks.* LB) dispuseram, todo o tempo, de acesso fácil e seguro ao financiamento do Banco do Japão.... [este] é, de longe, a autoridade monetária que mais se apoiou no crédito ao setor privado..... a transferência desta imensa soma de recursos a custo reduzido ao grandes bancos e, indiretamente, aos *keiretsu* foi, por si só uma medida importante de estímulo às decisões de investimento dos grupos "(cf 1983, pp 112-13).

aceitáveis de 'vulnerabilidade' da parte do sistema financeiro " (cf 1989, p 391). Nossa observação é que o caso dos *Keiretsu* valida totalmente essa proposição. Ao reduzir drasticamente o grau de vulnerabilidade financeira, essa arquitetura institucional- cooperativa - impulsionou de forma decisiva o dinamismo produtivo e as estratégias competitivas das empresas japonesas.

A *segunda* se resume a nossa inteira subscrição de um ponto formulado por Carvalho. Ao concluir sua exposição sobre as relações entre poupança, financiamento e investimento o autor propõe:

> " The degree of efficiency with which this socialization of uncertainties is actually handled *is an institutional question.* . . . . . an efficient financial system, in this sense, may be one in which a maximum degree of socialization of financial risks is promoted, leaving to the entrepreneur mainly the uncertainties resulting from the investiment itself " (cf Carvalho: 1992, p 155, grifo nosso).

A observação é, apenas, de que existe uma total afinidade eletiva entre a proposição pós-keynesiana, e a análise da estrutura institucional japonesa. Veremos agora, um outro traço dessa estrutura: o sistema de "participação acionária cruzada e acionistas estáveis ". Tornar-se-á visível, então, que além de potencializar esse processo de socialização de riscos financeiros, tal característica também atua como uma *camada protetora* de amplitude mais geral.

Estrutura de propriedade: participação acionária cruzada e acionistas estáveis - fontes secundárias de liquidez e seguro contra *hostile take-overs.*

Entre as características organizacionais dos *Keiretsu,* um dos traços mais peculiares é justamente o sua estrutura de propriedade. A extensão, densidade e, reciprocidade de laços

e entrecruzamentos que a distingue não tem paralelo em nenhuma outra economia no mundo. Como já mencionamos, cerca de 70 % das ações de uma empresa filiada *são de propriedade de outras, e especialmente, de empresas do mesmo grupo* (cf Gerlach: 1990 pp 18-23, 1992, p. 72 e Sheard *in* Aoki e Dore eds: 1994, p. 310). Essa estrutura conforma o chamado *regime de propriedade acionária cruzada,* o *primeiro* dos *cinco* elementos cujo destaque deve necessariamente preceder a nossa discussão propriamente dita.

Seu *segundo traço* distintivo é a *estabilidade desses acionistas.* O levantamento feito por Gerlach comparando o perfil dos acionistas majoritários na Nippon Steel e na Sumitomo Metal, entre 1970 e 1985 revela que embora a *posição* varie discretamente, a *presença não o faz*, ou seja, não houve *exit* (cf Gerlach: 1992 pp 175-77). Em outra pesquisa com amplitude muito maior mas, horizonte temporal bem mais restrito - as 250 maiores empresas financeiras e produtivas do Japão, no período entre 1980-84 - resultados muito semelhantes são obtidos: 81 % de índice de estabilidade nas empresas representadas nos *shachò-kai,* e 83 % nas não representadas (ainda que membros dos *Keiretsu.* cf Gerlach: 1992, pp 178) [65].

Uma *terceira* característica dessa estrutura é o *peso das instituições financeiras* como compradoras líquidas de ações: bancos e seguradoras controlam, *hoje* (1990-1) cerca de 50 % das ações transacionadas no Japão (cf Gerlach: 1992, p 129, Sheard: 1994 p 312)[66].

---

[65] Um contraste interessante emerge aqui, em relação aos EUA. Tomando como base o mesmo período 1980-84, o índice de estabilidade dos *top-ten share holders* foi de 23 %(cf Gerlach: 1992 p76).

[66] Nas estatísticas publicadas pela bolsa de valores de Tóquio em 1990, a distribuição da propriedade acionária era a seguinte: 45. 2 % por instituições financeiras, corporações não financeiras 26. 9 %, pessoas físicas 23. 1 % e estrangeiros(corporações e pessoas físicas) 4. 2 %(cf Sheard: p 312). Esses dados põe em questão dois argumentos que tem aparecido em alguns textos sobre a economia japonesa contemporanea: 1) que estaria havendo uma espécie de *des-solidarização de interesses intragruposa*(e como resultado, uma *des-keiretização* da sua arquitetrura institucional) e 2) que o processo de liberalização financeira iniciado em 1984 estaria realmente "abrindo"o mercado financeiro japonês ao capital estrangeiro. Quanto ao segundo ponto, não há o que comentar, os dados são eloquentes. Quanto ao primeiro, apesar de existir espaço para discussão a seu respeito, os dados também quanto à estrutura de propriedade não os corroboram: bancos e seguradoras vem inclusive *aumentando* sua participação como acionistas estáveis (cf Gerlach:1992 p 129). O que sem duvida está havendo, é uma maior *autonomização estratégica* nas empresas, na medida em que elas passam a operar em escala planetária. Autonomização não é, entretanto, sinônimo de dessolidarização. *Até agora*(1994) as estruturas cooperativas que lhes servem de base não parecem ter sido significativamente afetadas. Num certo sentido, até pelo contrário: o numero de empresas *ingressando em Keiretsu tem* ***aumentado,*** *e a participação destes tanto no total de vendas quanto no controle de ativos, tem se mantido estável entre as décadas de* 1970 e 1990. Ao contrário de muita especulação desinformada, a esse respeito o que os ***dados*** mostram é um *processo de* ***keiretsuação na economia***

O *quarto* traço observável, é a *simultaneidade entre dispersão e concentração de propriedade:* dispersão intra-grupo (tipicamente 5 % por parte de bancos em relação às 10 ou 15 maiores empresas do grupo, algo em torno de 2-3 % entre grande empresas e menos de 1 % nas demais), e concentração inter-grupos (cf Sheard: 1994, pp 312-13,). O *quinto*, e último, a ser sublinhado é a *reciprocidade stricto sensu* (interlock), que consiste na compra mútua de ações por parte de duas empresas filiadas (Toshiba ⇔ Toyota, por exemplo). A situação típica de uma empresa no *Keiretsu* é de possuir vários *interlocks* (cf Sheard: 1994 p313-14)[67].

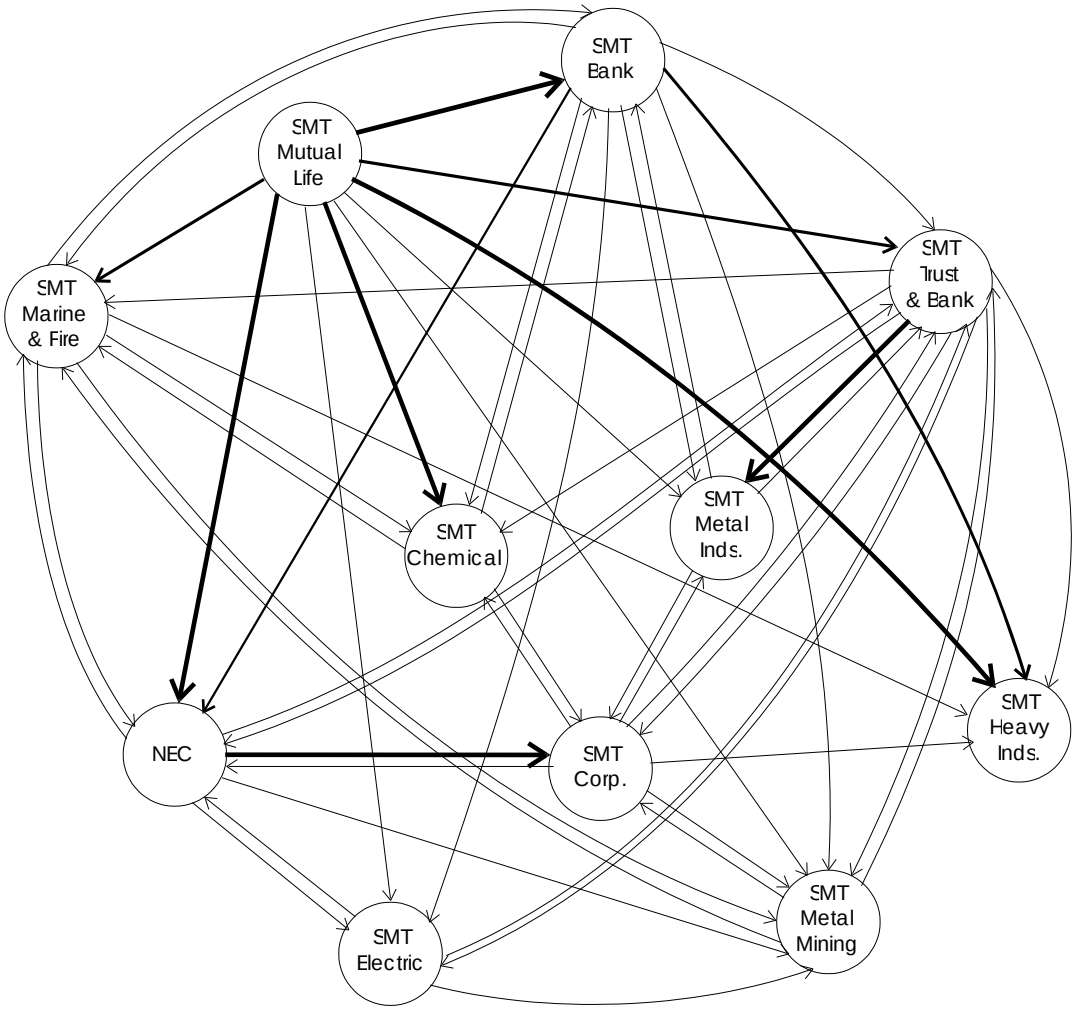
As figuras 5 e 6 abaixo, relativas aos *Keiretsu* Dai-Ichi-Kangyo e Sumitomo, e a matriz de estrutura de propriedade (representada no quadro 10 em seguida), permitem uma boa visualização dessas características, e da densidade, complexidade, e padrão de reciprocidade (combinada com hierarquia no que se refere aos bancos) dessa arquitetura institucional.

---

japonesa(cf quadros e no anexo estatístico referente ao presente capítulo). Quanto ao futuro, é um campo de estudos para os *futurólogos;* não temos treinamento para emitir opiniões na sua direção.

[67] " The reciprocity that goes with interlocking shareholding seems to ba a key to understanding how stable shareholdinge work, and are self-reinforcing(cf Sheard: 1994, p 319).

PROPRIEDADE ACIONÁRIA CRUZADA: SUMITOMO
(UM ESQUEMA SIMPLIFICADO)



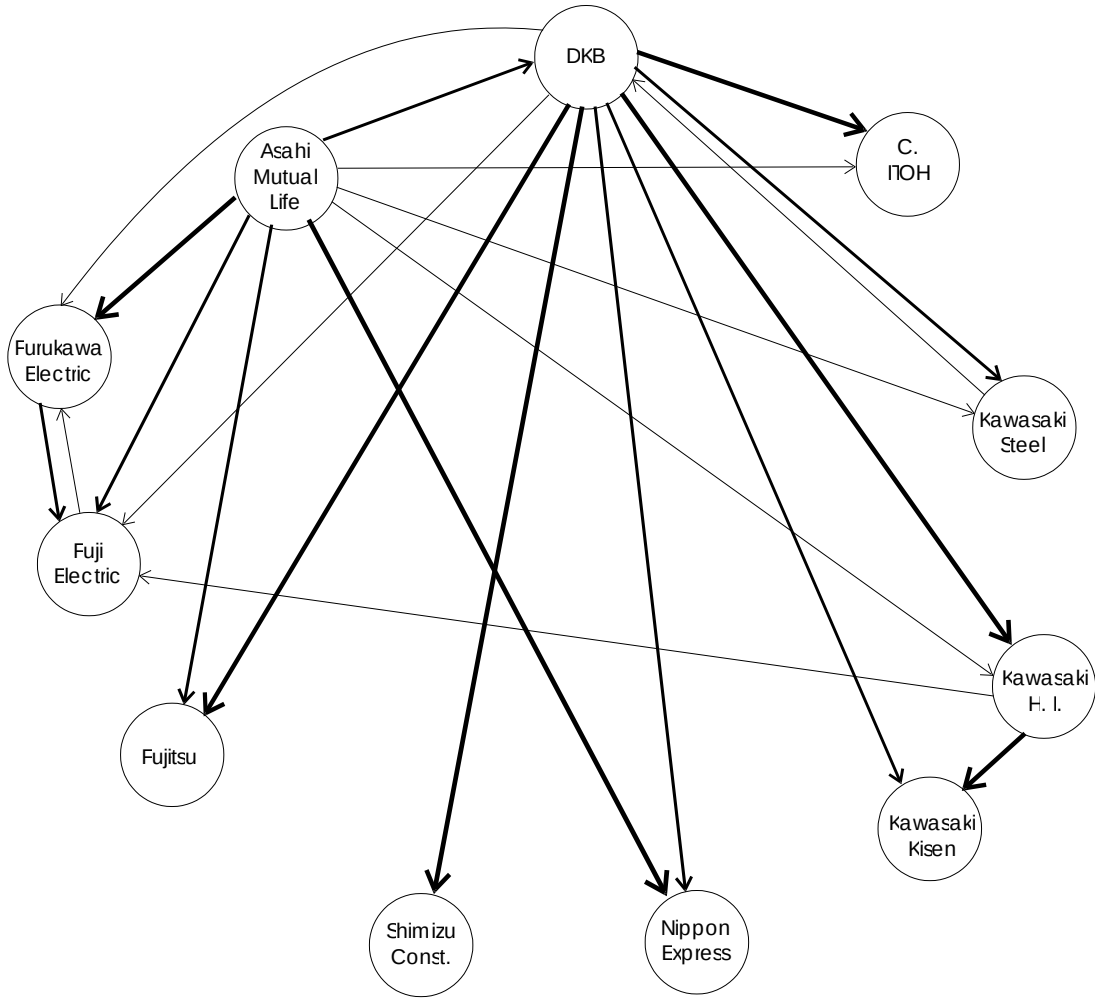
5% ou mais e acionista majoritário

5 % ou mais (não sendo acionista majoritário) ou menos de 5% e acionista majoritário

Menos de 5%, mas entre os 10 acionistas majoritários

Figura 5
Fonte: Gerlach, 1992

PROPRIEDADE ACIONÁRIA CRUZADA: DAI-ICHI-KANGYO
(UM ESQUEMA SIMPLIFICADO)



5% ou mais e acionista majoritário

5 % ou mais (não sendo acionista majoritário) ou menos de 5% e acionista majoritário

Menos de 5%, mas entre os 10 acionistas majoritários

Figura 6
Fonte: Gerlach, 1992

Quadro 10

Matriz de propriedades acionárias cruzada
Empresas industriais e financeiras - 1986

Filiação do emissor das ações

Filiação do acionista	Mitsui (15)	Mitsubishi (15)	Sumitomo (13)	Fuji (17)	Sanwa (19)	Dai-Ichi Kangyo (22)
Mitsui (15)	**51. 4**	2. 3	2. 1	0. 7	4. 4	5. 3
Mitsubishi (15)	1. 6	**63. 4**	0. 9	4. 0	4. 7	4. 4
Sumitomo (13)	1. 6	2. 2	**63. 9**	3. 7	3. 9	2. 8
Fuji (17)	0. 0	1. 5	2. 2	**38. 1**	4. 8	4. 4
Sanwa (19)	10. 1	8. 8	9. 1	11. 1	**28. 0**	10. 2
Dai-Ichi Kangyo (22)	1. 3	3. 1	0. 9	10. 4	12. 8	**31. 6**
Outras instit. (137)	33. 7	19. 0	21. 0	34. 7	42. 4	42. 0
Total	100. 0%	100. 0%	100. 0%	100. 0%	100. 0%	100. 0%

Fonte: Gerlach, 1992.
Nota: Dados referidos a percentuais entre 10 maiores acionistas apenas. Parênteses indica o número de empresas na amostra.

Com base nas informações anteriores e, nos dados acima, várias considerações podem ser feitas acerca das funções e implicações desse sistema. Em *primeiro* lugar, fato já mencionado, de que se trata de um poderoso seguro contra *take-overs* [68]. Isso, entretanto, demanda um pouco mais de exploração. A garantia contra o *take-over* está fundada em três elementos:

a) a *estabilidade pactada*, o que significa que o acionista se compromete, em princípio, a *não* vender suas ações; e, caso tenha que fazê-lo, a consultar a empresa que as emitiu.

b) o *interlock*, que dá poder de retaliação à A, caso B resolva *vender sem consultar*, e

[68] Duas observações aqui; a primeira é de que o sistema foi *concebido primordialmente para esse fim.* No após-guerra, havia um temor generalizado nos *Zaibatsu* dissolvidos, de uma invasão norte-americana. Os EUA ocupavam o país, a taxa de câmbio era extremamente favorável à aquisição de ativos locais, e as empresas norte-americanas estavam se internacionalizando velozmente. *Do ponto de vista legal*, a propriedade acionária era bastante dispersa, não configurando qualquer caso de "abuso de poder econômico "(mais sobre essa história em Tsuru:1993, caps 2e 3). Do ponto de vista *Polanyi-Schumpeter* era, e é, uma *couraça protetora socialmente construída*. A segunda observação é que a tradução coloquial do termo *take-over* para o japonês é *nottori*, que significa *sequestro(*particularmente sequestro de aviões [A informação me foi dada por Gerlach]).

c) a *função intermediadora dos trust banks,* que atuam como *brokers* e frequentemente como *custodiadores* das ações dos parceiros, de modo que se torna virtualmente impossível *vender* sem que a operação receba o *ok* do banco, o que obviamente implica consulta ao emissor e, nos casos onde a operação se completa, *a substituição de um acionista estável por outro* (cf Sheard: 1994, pp 318-21) [69].

A *segunda* observação decorre da anterior, e se refere à participação acionária cruzada como *fonte secundária de liquidez.* Numa primeira impressão, essa característica poderia sugerir ao leitor a existência de um forte elemento de rigidez embutido no sistema, dado que as ações absorvidas teriam na prática, as características de um *ativo com alto grau de especificidade e, portanto, baixa liquidez*. Na realidade, não é exatamente isso o que ocorre.

O que se pode dizer é, que a) ações não são adquiridas com vista à obtenção de ganhos especulativos mas como instrumento de constituição de alianças , e b) que o mercado secundário para elas é segmentado; isto é, *as ações tem liquidez no seu próprio "mercado interno", que é constituído por outros acionistas estáveis.* Uma função importante do *trust bank* é justamente a de promover a intermediação desses ativos sem romper o compromisso da estabilidade. Em poucas palavras o seu atributo de liquidez permanece, mas é as transações se realizam entre "pares" (cf Sheard: 1994, p 321).

A *terceira* observação envolve a questão do *gerenciamento estratégico das empresas.* Ao contrário do *paradigma de Wall Street* que opera fundamentalmente via *exit* (" se a direção não agrada, venda as ações". cf Hirschman: 1970, p 53) a tônica japonesa é centrada na *loyalty:* não cabe aos acionistas pressionar a direção de uma empresa; se isso tiver que ocorrer, será função do *main bank* (o monitoramento, exercido apenas em situações consideradas problemáticas, como já mencionamos). A cultura empresarial local é fortemente *future-oriented* de modo que a lucratividade contabilizada anualmente é apenas *um* indicador de

[69] Quando a GM adquiriu, em 1971, 34. 2 % das ações da Isuzu Motors, o MITI requisitou a mais de 400 acionistas da empresa japonesa que *em hipótese alguma tornassem as suas ações disponíveis,* com o que 39 % delas foram *conjeladas.* Adicionalmente, outros 29 %, em mãos de instituições financeiras e *tradings,* foram transferidas(custodiadas) por um consórcio de *trust banks* e, pelo Daiwa *bank(*cf Sheard: 1994, p 340 n 10).

performance, e certamente não o mais importante(cf Gerlach e Lincoln: 1990). *Dos pontos de vista das estratégias de gestão de tecnologia, recursos humanos (treinamento e manutenção do emprego) ou ocupação de mercado, há claramente aí uma* ***coerência entre estratégia e estrutura*** (cf Nakatami *in* Heiduk e Yamamura eds: 1990) [70].

Um *quarto* ponto pode ser destacado, aproveitando a idéia de coerência supracitada. Trata-se de observá-la, *no sentido da complementeridade, entre os sistemas de propriedade cruzada e emprego vitalício.* Na medida em que os recursos humanos nas empresas são considerados como parte do seu "capital fixo", e por isso *ativos específicos,* o seu risco relativamente à mudanças na propriedade (e na estratégia corporativa) - ou à quebra - da empresa é altíssimo. O "sistema de participação acionária cruzada com acionistas estáveis " e as conexões com as instituições financeiras, especialmente os *main banks,* atuam, nesse sentido, como *apólices de seguro* contra ambos. São, para utilizar um termo de Schumpeter mas cujo sentido é claramente "polanyiano" *camadas protetoras* constituídas via reciprocidade e lealdade "pactadas", filtrar essas organizações das instabilidades e volatilidade características dos mercados (cf Aoki *in* Aoki e Dore eds: 1994, e Sheard, idem).

A *quinta* observação diz respeito à possibilidade da percepção do sistema de participação acionária como um *veículo de economias de escopo, tanto para informação, quanto para confiança:* a partir do seu comprometimento com esse sistema, as empresas adquirem tanto o *poder de acesso* à informações de natureza diversa (sobre os parceiros, clientes potenciais e oportunidades de diversificação, por exemplo) , quanto *a confiança necessária para que possam efetivamente exercer esse poder.* Nesse sentido, a observação de Sheard é altamente perceptiva: confiança é algo que atua como uma espécie de *bem público local;* uma vez estabelecida, poder ser utilizada por todos os membros da organização (cf 1994, p 320).

[70] Para observações importantes sobre essa questão do contraste entre culturas empresariais, referidas ao contexto norte-americano, ver Hayes e Abernathy(1980, pp 67-77).

Sumarizando, para concluir o exame deste ponto, queremos sugerir que *esse sistema, de fato, reproduz ao nível da relação entre as empresas, a mesma lógica de operação do modelo comunitário discutido no capítulo anterior. É uma ilustração particularmente forte de* ***isomorfismo institucional.***

Sogo Shosha: *trading network,* estratégias de marketing e informação

Uma simples olhada na listagem das "maiores e melhores" publicada pela *Business Week* (11/7/1994) nos revela que, do ponto vista do valor das vendas, as cinco maiores empresas do mundo são *trading companies* japonesas (as "Sogo-Shosha") [71]. Esse dado por si só já exige reflexão. Por que são tão poderosas ? A resposta é simples: *porque são o canal fundamental pelo qual passa uma expressiva parcela tanto das exportações e importações das empresas japonesas sejam elas filiadas ou não aos Keiretsu, quanto da própria comercialização interna de produtos intermediários.* Ou, de forma mais "poética", nas palavras de um ex-presidente da Mitsubishi Corporation. . . . " [because] we are like air, invisible but pervasive, providing essential things to sustain life (cf Minura *citado por* Yoshino e Lifson: 1986, p 1). O quadro 11 abaixo o ilustra a partir de dados dos grupos Mitsubishi e Mitsui:

[71] Itochu(Dai-Ichi-Kangyo), Mitsui, Mitsubishi, Sumitomo e Marubeni(Fuji). A Nissho Iwai(Sanwa) é a nona colocada(as demais nas *Top Ten* são GM, Ford, Exxon e Toyota(6, 7, 8 e 10 respectivamente. cf BW 11/7/94, p 45).

Quadro 11
Percentual das transações comerciais totais conduzidas pela Trading Company do grupo: Mitsubishi e Mitsui (1983)

	vendas	compras
industria pesada/bens intermediários		
Mitsubishi Heavy Industries	55	27
Mitsubishi Oil	25	35
Mitsubishi Metals	22	38
Mitsubishi Chemicals	26	41
Mitsubishi Aluminum	75	100
Mitsubishi Shipbuilding	75	18
Mitsui Petrochemicals	65	50
Hokkaido Colliery	68	55
Mitsui Metal Mining	33	31
eletro-eletrônica e automobilística		
Mitsubishi Electric	20	15
Nippon Kogaku (Nikon cameras)	7	11
Nirin Beer	0	23
Toshiba	15	5
Sanki Electric	9	4
Nippon Flour Miling	28	1
Toyota Motors	1	1

Fonte: Gerlach, 1992

Em meados dos anos 70, as nove principais *Soscha* administravam 70 % das exportações da siderurgia japonesa, 70 % das exportações de maquinaria e cerca de 50 % das suas importações. Na primeira metade dos anos 80 , essas mesmas empresas intermediavam algo em torno de 50% de todas as matérias primas transacionadas nos mercados internacionais (cf Kiuchi *in* Thurrow ed: 1985, e Gerlach: 1992 pp 63 e 140)

Isso, entretanto, é apenas a manifestação quantitativa mais eloqüente de um conjunto muito mais extenso de laços e ramificações. As *Shosha*, na realidade, provêem além do anterior,

um amplo conjunto de *serviços* para as empresas com as quais se conectam. Dentre eles, se destacam a) negociação e lavra de contratos, b) concessão de *supplirer's credit* c) operações de *hedge* cambial d) transporte e armazenamento e) integração de operações comerciais envolvendo múltiplos parceiros (e, recentemente, projetos muito mais ambiciosos [72]) f) prospecção de oportunidades de negócio para seus clientes em escala planetária e, f) geração de informação e serviços de consultoria sobre condicionantes econômicos, políticos e sociais dos países onde empresas clientes pretendem se instalar, ou estreitar relações comerciais (cf Yoshino e Lifson: 1986, caps 3-7, e Gerlach: 1992, pp 21-2 e 140-45)[73].

Na década de 80, à emergência de uma enorme, e diversificada, gama de novos produtos (eletro-eletrônicos, computação, informação, lazer etc), que não depende tanto da força básica das *shoscha* no campo da comercialização -produtos pouco diferenciados, volumes substanciais transacionados e, margens reduzidas - elas tem respondido com as estratégias de diversificação acima mencionadas (cf nota 68, supra) e, reforçado seu papel de *information processing centers*, e de agentes de organização de projetos cooperativos intra e inter grupos. As *Shoscha*, em resumo, são os principais "agentes comerciais", "centros de informação" e instituições articuladoras dos interesses gerais dos *Keiretsu* nos mercados internacionais. Gerlach o sintetiza com clareza e precisão:

> " The *sogo shoscha* are to the keiretsu trading network what banks are to its capital networks; the most centrally positioned firms with direct linkages to most other companies in the group. For the majority of intermediate product manufacturers in a *keiretsu*, they are the leading overall supplier and customer " (cf 1992, p. 140).

---

[72] Como, por exemplo, a iniciativa da Mitsubishi e da Mitsui de se juntarem num *task-force project*, organizando um consórcio de empresas para entrar no programa espacial da NASA; ou ainda, a coordenação de projetos *inter grupos* nas áreas de comunicações e tecnologias de informação(cf Gerlach: 1992, p 141).

[73] Aqui, uma outra experiência de primeira mão ilustra o ponto. No período em que residi em Tóquio, o Professor Ezra Vogel estava lá baseado, mas correndo todo o oriente e a Africa - em seguida veio a America Latina - em busca de material para uma ambiciosa pesquisa(em curso) sobre o crescimento e características do investimento japonês no mundo. O que interessa sublinhar nessa estória é o seguinte: quando lhe perguntei como ele estava se arranjando para conseguir contatos, entrevistas e material em e sobre países onde nunca tinha posto os pés, sua resposta foi: "Mitsubishi Trading, they are everywhere in the world ".

Numa perspectiva schumpeteriana, são agentes de busca de novos mercados - e nesse sentido cumprem uma função empresarial inovadora - e, num enquadramento "polanyiano" são *"network" builders* em escala internacional. *Do ponto de vista do nosso argumento, é óbvio que elas reforçam a congruência institucional dos Keiretsu ao mesmo tempo que expandem substantivamente o seu raio de atuação.*

Em grandes linhas, tudo que foi discutido até aqui acerca dos *Keiretsu* horizontais está também presente nos verticais. As diferenças existentes são fundamentalmente de *grau* e não de *natureza.* Ainda assim, existem algumas especificidades que merecem ser evidenciadas. Para isso nos voltamos agora e, em seguida, concluiremos a seção extraindo algumas implicações conceituais.

Especificidades dos *Keiretsu* verticais - o caso da Toyota.

Medida pelo valor das suas vendas, a *Toyota Motor Company* é a maior empresa industrial do Japão. Do ponto de vista do numero de pessoas que emprega é, entretanto, uma empresa relativamente pequena, comparada com as suas congêneres ocidentais. Os 65. 000 empregados da Toyota produziram, em 1989, mais de 4. 5 milhões de veículos; os 750. 000 empregados da GM fizeram 7. 9 milhões, no mesmo ano. Mesmo a Daimler-Benz, uma empresa com estratégia de *nicho* (uma *specialty car maker)* empregava 370. 000 pessoas em 1989 (quando automóveis e caminhões respondiam por 75 % das vendas). Tomando 1984 como base, a Toyota produziu 66. 7 veículos por empregado; a GM 11. 5. A GM compra cerca de 50 % dos componentes que processa, a Toyota, 75 %, o que significa que ela é 50 % *menos* verticalizada que sua rival norte-americana (cf Fruin: 1992, pp 257-58). A empresa é um exemplo, conhecido, e emblemático de eficiência. Do nosso ponto de vista, da eficiência do modelo comunitário de firma discutido no capítulo anterior.

Essa eficiência prodigiosa vem, entretanto, da integração de *dois* conjuntos de fatores: 1) aqueles que tem lugar *dentro das suas plantas* (incluindo o *outsourcing via* JIT),

amplamente examinados, discutidos e imitados; apelidados de *sistema Toyota de produção* (cf Coriat: 1994, caps 1-2) e, 2) um extenso, complexo, e muito menos discutido, sistema de *interdependência organizacional,* envolvendo, hoje, cerca de 30.000 fornecedores cuidadosamente hierarquizados e dispostos em diversas *camadas* (a, chamada, estratégia organizacional *sachimi).* A Toyota é, além de um símbolo de eficiência produtiva e organizacional *interna,* também a "cabeça" de um dos mais elaborados *Keiretsu* vertical existentes no Japão (cf Fruin: 1992, cap. 7). A figura 7, abaixo ilustra visualmente o anterior:

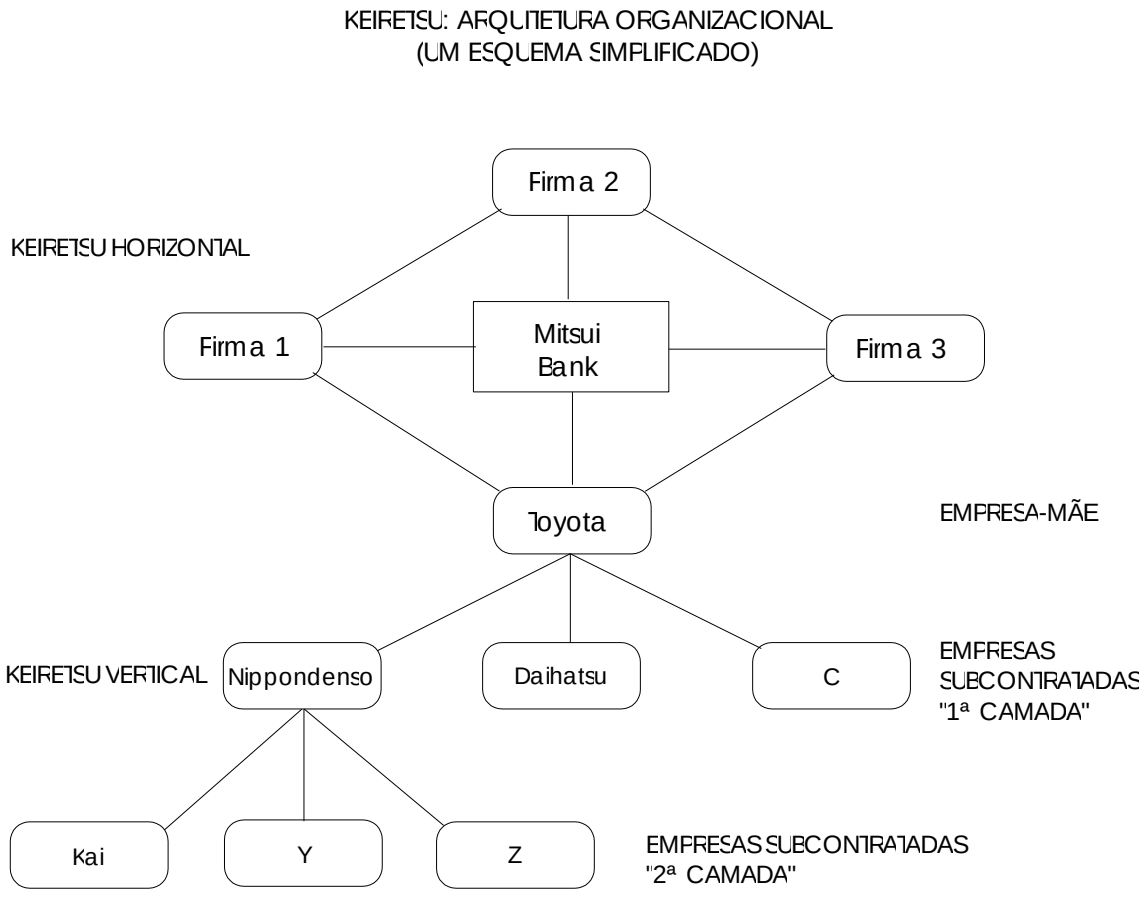


Figura 7
Fonte: Nakatami, 1992 (adaptado pelo autor)

O exame sucinto das características desse sistema de *interdependência organizacional* nos permitirá sublinhar as especificidades dos processos de verticalização que estão na base do *regime de subcontratação;* a espinha dorsal dos *Keiretsu* verticais. O "caso" Toyota aparece então, não como objeto em si, mas como exemplo limite, de um desdobramento da arquitetura institucional que viemos discutindo. Seus traços mais marcantes são os seguintes:

a) *reciprocidade subordinada à hierarquia.* As relações entre empresa-mãe e afiliados subcontratados, e entre estes e seus próprios subcontratados (e assim sucessivamente) são *assimétricas,* pois a estratégia corporativa genérica e as especificações *gerais* (enfatize-se o termo gerais) vem de cima para baixo (cf Fruin: 1992, cap. 7 e Coriat: 1994, cap. 4).

b) *coordenação consultiva ao longo de toda a cadeia produtiva.* A assimetria supracitada não significa de forma alguma hierarquia *stricto sensu.* Como se disse acima, as especificações passadas pela "empresa mãe" (no caso, a montadora) às subcontratadas da primeira camada , e destas para baixo, são *gerais.* O design, desenvolvimento de protótipos, estratégias de produção *locais* e "busca" de produtividade são, todos, *processos negociados* , impregnados de intensas consultas recíprocas e, delegação de poder.

Na Toyota, nunca se aventou a hipótese de interagir diretamente além da primeira camada de subcontratados (cerca de 170 em 1991-2). A primeira coordena a seguinte (e tem o *feed back),* e assim por diante. Isso é crucial por duas razões: 1) *permite o acesso aos bônus da integração vertical, sem os seus ônus* - referidos fundamentalmente à perda de flexibilidade estratégica, incremento de rigidez organizacional, exigência de escala mínima considerável, e crescimento desproporcional de *overheads* administrativos (cf Best: 1990, cap. 5, e Fruin: 1992, p 259) e 2) introduz *estratégias competitivas virtuosas* entre os subcontratados (que competem por ganhos de eficiência rumo a um possível *upgradding* na

hierarquia intra-*keiretsu* [cf item d abaixo]), *sem a dissipação dos benefícios das estruturas cooperativas existentes* [74].

c) *delegação de responsabilidades (confiança inter-corporativa).* . Uma vez acertados (via negociação) os planos de produção, a sua execução é da inteira responsabilidade da empresa encarregada, a qual responde também pelo controle de qualidade *final* das peças e componentes nela produzidos. Isso obviamente introduz uma forte *pressão por eficiência* na cadeia produtiva, porque confiança é um ativo muito específico e com alto grau de irreversibilidade; uma vez perdida, é dificilmente recuperada. No caso da Toyota, *as peças recebidas não são inspecionadas,* o que lhe permite a concentração no seu próprio processo interno de controle de qualidade e, portanto, enormes *economias de tempo* (cf Fruin: 1992, p 275).

d) *reconhecimento de esforços bem sucedidos (meritocracia corporativa).* esforços bem sucedidos *são reconhecidos e premiados.* No processo de precificação de componentes do *keiretsu* encabeçado pela Toyota, há um componente específico de *"reward for lowering costs"*[75], que se manifesta na negociação da divisão dos ganhos de produtividade obtidos, *ou seja, um claro elemento de reciprocidade impregnando as relações de hierarquia.* E, ainda, no caso de uma "sucessão de sucessos", existe a possibilidade de *upgrading* na pirâmide do *keiretsu:* de terceira para segunda *camada,* de segunda para primeira ou, eventualmente até para *parcerias entre afiliados,* onde a empresa "promovida" passa a participar do *conselho cooperativo* presidido pela "promotora"; uma situação a partir da qual o elemento *reciprocidade* ganha destaque *vis a vis* a hierarquia. Na Toyota, os casos da Nippondeso (eletrônica embarcada) e da Daihatsu (motores) são emblemáticos a esse respeito (cf Fruin:

[74] Do ponto de vista da *dispersão salarial,* o dado de 1983 é que os salários pagos pelas *subcontrtadas* girava em torno de 80 % daqueles recebidos pelos empregados da Toyota(cf Fruin: 1992, p 295).

[75] O qual se explicita através da retenção de uma *proporção* maior dos ganhos, quanto maiores o forem. O *conceito* se expressa na fórmula A + e + f + **g** = P onde A = custos diretos, e = mark-up do forncecedor, f = custos indiretos, **g** = recompensa por rebaixamento de custos (Fruin, p 275).

1992, pp 277-88). Outra vez, *a interpenetração entre estruturas cooperativas e estratégias competitivas*.

e) *ênfase no aprendizado organizacional*. Embora as empresas- mães não exerçam controle direto sobre a pirâmide que presidem, elas investem maciçamente em ativos, frequentemente intangíveis, voltados para a transmissão de informação, interpenetração de pessoal ("*diretorias despachadas*" para as subcontratadas da primeira camada) e facilidades de treinamento e recursos financeiros orientados para a emulação organizacional. No caso da Toyota, o seu sistema de produção foi sendo paulatinamente *exportado* por iniciativa da própria empresa, pelo motivo óbvio de que com isso, toda a cadeia produtiva incrementaria a sua eficiência, para as subcontratadas (cf Fruin: 1992, p273-4).

f) *reciprocidade na adversidade.* As *grandes* não utilizam seu maior poder de barganha para *descarregar*, em épocas recessivas ou situações de *choques* (petróleo ou *endaka* , por exemplo), todo o peso do ajuste em cima das subcontratadas; contrário, elas, normalmente, se dispõe , a auxiliá-las nas suas dificuldades (empréstimos ou aval para eles e, cooperação em estratégias de reestruturação são casos típicos). Não é uma questão de "filantropia", mas, de racionalidade econômica (de longo prazo). Afinal (e do mesmo modo que no modelo comunitário de firma), a eficiência dos seus membros é a (no caso, a flexibilidade tecnológica eficiência produtiva e *saúde* financeira das subcontratadas) é o maior ativo do *keiretsu* vertical(cf Odagiri: 1992, cap. 6, seção 6. 4). Nesse sentido, é oportuna a observação de Fruin acerca das raízes do sucesso da Toyota:

> " The strategic strength of Toyota is largely the strength of its supporting cast of firms. Toyota's greatest success, therefore, may not be what it has accomplished on its own as much as what it has encouraged, allowed, and required others to do " (cf 1992, pp259-60).

São três as implicações mais importantes dessas características, do ponto de vista da nossa discussão:

Em *primeiro* lugar, uma reafirmação: o exame da estrutura do *Keiretsu* vertical *confirma* a proposição avançada no capítulo anterior, de que o *modelo em* **U** de firma (descartado por Chandler com base justamente em critérios de eficiência organizacional [76]) *pode ser extremamente flexibilizado e potencializado do ponto de vista da sua eficiência , quando acoplado aos networks vertical e horizontal característicos da estrutura dos Keiretsu:* especialização combinada com as vantagens da integração vertical, sem a rigidez dessa estrutura, vantagens associadas às economias de escala. . . . sem escala, e uma dose substantiva de flexibilidade produtiva e organizacional (economias de *escopo*).

Em *segundo lugar,* uma especificidade: a dimensão *complexidade produtiva e seus condicionantes* tem um peso muito maior no interior dos *Keiretsu* verticais do que elementos de natureza financeira, histórica ou simbólica. ***A coordenação "afinada" da cadeia produtiva e o aprendizado via interação (learning by interacting) tecnológico e organizacional são os seus artefatos decisivos, e fatores de propulsão.***

Em *terceiro lugar,* uma convergência: não obstante a especificidade anterior, *é perceptível a existência de uma intensa congruência institucional, e mesmo de isomorfismo, entre a organização interna dos keiretsu verticais, e a arquitetura dos horizontais.* ***Os mesmos princípios de reciprocidade, hierarquias negociadas, busca de eficiência, interdependência organizacional e, concorrência encapsulada compõe sua base, e impregnam tanto os mecanismos de coordenação, quanto as formas de aprendizado supracitados****.*

[76] Razões que *no caso da arquitetura organizacional característica das empresas norte-americanas* podem até se sustentar, mas, que não autorizam a generalização do argumento, como fica frequentemente sugerido nas *conclusões* dos trabalhos de Chandler(cf especialmente 1962 e 1977, capítulos conclusivos).

4. 3 - *Keiretsu:* impacto competitivo e implicações conceituais.

> *" In a broad sense, corporate networks are the vital economic institution that has led Japanese economic development. The long history of coordination between firms may be a crucial factor in explaining the special adaptability of the Japanese economy ".*
>
> *(Imai, 1992)*

Na realidade, as implicações s mais relevantes para a nossa argumentação já foram evidenciadas. Aqui, iremos apenas sumarizá-las.

O principal traço constitutivo dessa arquitetura institucional é, - como sugerido pelo nosso título neste capítulo - que ela engendra a interpenetração entre estratégias competitivas e estruturas cooperativas. A despeito de exaustivamente explicitado na nossa discussão, vale sublinhar o ponto, pois todas as demais implicações decorrem daí.

A *primeira* implicação, é que essa combinação dá conteúdo analítico ao conceito de *concorrência encapsulada, ,* introduzido na abertura desse capítulo. Seu significado preciso é, que ela ***permite filtrar do mercado a sua dimensão predatória - de "canibalismo econômico" - preservando, entretanto, seus efeitos positivos de indução à busca de eficiência e de difusão dos seus resultados.***

Concretamente: o processo competitivo no Japão é - como o sabem tanto as empresas locais, quanto as estrangeiras lá estabelecidas - "asfixiantemente dinâmico"[77], mas, ***a concorrência se orienta pelo longo prazo, é travada predominantemente entre alianças, e***

[77] Exemplos concretos dessa afirmativa são os "casos" Honda x Yamaha, Casio x Sharp, Komatsu x Carterpillar comentados por Ablegeen e Stalk(cf 1985:pp 43-52, 53-56 e, 62-67, respectivamente) e Sony x JVC, detalhadamente descrito por Imai e Baba *in* Scherer e Perelman eds 1992(cf pp 141-52). O termo *inventado no Japão* para capturar esse tipo de situação é *"excessive competition"*.

funciona através de um enfrentamento contínuo entre empresas de grupos rivais, "temperado" por uma multiplicidade de laços de cooperação entre empresas de um mesmo grupo A nosso juízo, é, de fato, nesse *mix*, *intencionalmente cultivado*, entre rivalidade e cooperação que reside o *back bone* da força competitiva das empresas japonesas. Isso por sua vez, reafirma quatro proposições de Schumpeter:

a) a *natureza* do processo competitivo é inequivocamente schumpeteriana; as empresas competem " em todas as frentes", em todo o planeta e, tem nas inovações (tecnológicas, estratégicas, , organizacionais, etc) a sua principal forma de atuação.

b) essa *concorrência via inovações* tem lugar num "terreno" institucional impregnado por *couraças protetoras* (cf capítulo 2 infra, seção 2. 4), de modo que os efeitos potencialmente predatórios do processo de *destruição criadora* podem ser *administrados no tempo,* ao mesmo tempo que a *sua dimensão virtuosa pode ser potencializada*,

c) os processos de *introdução e difusão de inovações* tendem, ambos, a se *acelerar;* o primeiro porque as possibilidades de *technological blend* e compartilhamento de P&D [78] *são estendidas,* e o segundo, porque os "canais de informação" existentes nos *keiretsu* são densos e fluídos.

d) Schumpeter prognosticava, para a empresa capitalista, uma evolução rumo a graus progressivamente maiores de socialização e, fato crucial, os conectava - hereticamente para o meio ambiente acadêmico onde estava baseado- com *ganhos de eficiência* (cf Schumpeter: 1984, caps 8 e 12). Numerosas corporações norte-americanas parecem ter desmentido essa prognose. Os *keiretsu* podem ser, a nosso juízo, vistos como *a sua confirmação; isto é, como uma extensão da corporação schumpeteriana, tanto nas suas características de eficiência competitiva e consistência organizacional, quanto no que se refere ao seu grau de socialização.* A participação acionária cruzada que caracteriza a sua estrutura de propriedade, e a integração do trabalho direto no processo inovativo e na apropriação dos seus resultados (a participação nos lucros) emblematizam a sintonia dessa proposição do autor (De um ponto de vista marxista, poder-se-ia talvez aventar que os *Keiretsu* significam *socialização sem socialismo; e* de um prisma weberiano, que configuram um caso de *socialização sem petrificação burocrática. . . .).*

[78] Já salientadas na discussão da "fábrica como laboratório", no capítulo anterior (seção 3. 3, supra).

A *segunda* implicação, de raíz "pós- keynesiana", é essa arquitetura institucional funciona como um formidável ***sistema de coordenação de estratégias, intercâmbio de informações e sustentação de liquidez.*** Como decorrência, *compõe um meio-ambiente que opera promovendo a pré-conciliação de decisões que os agentes sabem cruciais e, conseqüentemente, diluindo riscos, reduzindo* ***incertezas*** *e propelindo decisões de investir*. Nesse sentido, entretanto, sua existência *elimina a antinomia explícita na taxonomia de Keynes e aceita por Pós-keynesinos em geral, entre " economia cooperativa" e "economia monetária de produção "* (cf *CWJMK*, xxix, p 78). A economia japonesa é, vista por esse ângulo, uma " *economia monetária de produção cooperativa* "[79]. Do ponto de vista operacional, o resultado mais importante no que se refere às decisões empresariais é que, ***a incerteza não desaparece, mas o risco de enfrentá-la é consideravelmente rebaixado.***

A *terceira*, é que, como decorrência do anterior e, da existência de laços estáveis de reciprocidade e "anéis de confiança" *envolvendo* as "empresas grupadas", *há, provavelmente, um sensível rebaixamento dos custos de transação embutidos não só nos contratos, explícitos e implícitos, que essas empresas firmam entre si, mas, possivelmente, " across the borders "*[80]. Trata-se aqui, de mais um exemplo de vantagem competitiva cuja raíz é eminentemente institucional, o que para o propósito da nossa discussão *ilustra a relação,* introduzida conceitualmente no capítulo 2 (cf seção 2. 3, infra), - e explorada por Granovetter, North, Powell, e Williamson entre outros- *entre configurações institucionais e performance econômica.*

A *quarta* é que sua estrutura, caracterizada como uma *"community of business"* (cf Abolafia e Biggart *in* Etzioni e Lawrence eds: 1991), é, de fato, *totalmente congruente*

---

[79] O termo é provavelmente um *oxymoron* para Pós-keynesianos; mas, designa a fonte do potencial competitivo da Toyota, Toshiba, Fanuc, Nec e de algumas centenas de corporações, que operam neste meio-ambiente institucional.

[80] A observação é feita no condicional, é de natureza conceitual, dificilmente pode ser "demonstrada" mas, há aí, um dado interessante sobre o qual refletir: o Japão é um país onde o numero de engenheiros cresce exponencialmente, enquanto o de advogados é sistemáticamente declinante em relação às dipomações nas áreas tecnologica e médica... (cf Jetro report, 1992 p 98).

com a do modelo comunitário de firma anteriormente discutido. Os Keiretsu são, a nosso juízo, uma extensão, do ponto de vista organizacional, desse modelo: Uma estrutura também "polanyiana"; calcada na combinação entre reciprocidade e hierarquia, e a partir da qual se formam alianças cooperativas e estratégias competitivas, ambas voltadas para a busca de eficiência e a consolidação do seu poder no mercado. Isso por sua vez , se aceito, reafirma a nossa tese a propósito da presença de isomorfismo na malha institucional que *envolve* a economia japonesa, e *não desconfirma* as proposições conceituais anteriormente introduzidas, nos capítulos 1 e 2 .

A *quinta*, e ultima, implicação dessa estrutura, é a sua *conveniência dos pontos de vista da administração dos problemas tecnológicos, políticos e, de estrutura industrial envolvidos em processos de transformação estrutural.* A fixação, e negociação, de *estratégias de des-isvestimento* para setores *sun-set,* a reestruturação de indústrias em dificuldades passageiras e, a formulação de *estratégias de aceleração tecnológica* para setores *sun-rise,* são, todos, processos cuja negociação tende a se dar de modo mais eficiente, ainda que do ponto de vista da eficiência "schumpeteriana" de longo prazo, se conduzidas intra-*keiretsu*. Isso, por sua vez, é da maior importância, como veremos em seguida, tanto para a formulação, quanto para a implementação de política industrial. É exatamente este o tema do próximo capítulo.

Parte 2: Capitalismo Organizado no Japão: estruturas cooperativas, estratégias competitivas e *Network State*

Capítulo 5 - Estado, burocracia e política industrial: o *Network State*

"Perhaps a lesson that the practical men and scholars can learn from the teaching of Keynes and Schumpeter is that a mixed economy, which has socialized sectors side by side with the aggressive private firms, works better in terms of stabile and growth then either a comprehensive socialism or a laissez-faire capitalism" *(Minsky, 1986)*

"no strong central state, no higher bureaucracy, no industrial policy. It's as simple as that" *(Dietrich, 1991)*

5.1- Introdução

" the Japanese State is an economic collaborator too. . . . and encourages. . . the large business groups in research and investment projects. The US. State, in contrast, works to limit the size of mergers, prevent collusion, and maintain the independence of the firms. What is seen as an impediment to capitalism in the west -community -is seen in Japan as the very means through which market activity can best take place"

(Abolafia e Biggart, 1991)

"Cutthroat competition [is] a concept that has no theoretical content in free market theory. . . . . but is meaningful to Schumpeterian economics which, as already noted, is the implicit theory that guides Japanese industrial policy"

(Best, 1990)

A política industrial é apontada por muitos estudiosos da economia japonesa no após-guerra, como ***o elemento-chave*** a escorar o seu sucesso (cf, por exemplo, Johnson:1982, 1986,

1989 e 1991, Tyson e Zysman *in* Johnson, Tyson e Zysman eds: 1989 e Dietrich: 1991). O *debate* a esse respeito é intenso, e sobre ele, teremos algo a dizer adiante.

O *tema* política industrial não é, entretanto, propriamente uma originalidade das décadas de 70 e 80, e, menos ainda, uma *invenção japonesa* como chegaram a sugerir alguns de seus comentadores recentes (cf Ozaki *in* Johnson ed: 1982, p 26). Muito pelo contrário; no ano de 1876 vinha a público, nos Estados Unidos e pela *American Iron and Steel Association*, um livro intitulado *The Industrial Policies of Great Britain and United States*, cuja proposta era precisamente a defesa da intervenção estatal seletiva em setores da indústria norte-americana (cf Mc Craw ed: 1986, introdução).

Na realidade, declarações eloquentes nesse mesmo sentido formam o núcleo do panfleto *Report on Manufactures*, escrito por Alexander Hamilton, um dos *Founding Fathers* da República americana, em 1791(cf Dietrich: 1991, cap. 7). A despeito da sua antigüidade, o conceito de política industrial - bem como seu âmbito de atuação- parecem, entretanto, ser um desses temas destinados a infinitas controvérsias, na medida em que se constitui como objeto de investigação. Tal fato não surpreende, dado que a política industrial como instrumento de intervenção estatal na esfera econômica foi sempre marcada, *de um lado,* ***pela dificuldade de explicitação de uma base teórico-conceitual para a sua utilização*** e *de outro,* ***por uma espessa carga ideológica, e pela - inevitável - pressão de interesses estabelecidos, exercidos por intermédio de lobbies junto às entidades governamentais.*** Aparentemente *orfão do ponto de vista teórico, ideologicamente "cercado",* e *politicamente inflamável,* o tema vem produzindo, com frequência, discussões onde despontam muito calor e pouca luz (cf, por exemplo, Yamamura ed: 1982, Reich: 1984, e Barfield e Schambra eds: 1986)[1].

Inserir a política industrial no nosso argumento implica, portanto, uma dupla exploração: a) *verificar se há espaço para ela*, no enquadramento analítico que estamos propondo; e - caso haja - b) *conectá-la - sua formulação e implementação-, com a estrutura do Estado Japonês.*

[1] As palavras de Robert Reich - em princípio um *advogado* da formulação de uma política industrial para os EUA- são eloquentes a esse propósito : "Industrial policy is one of those rare ideas that have moved from obscurity to meaningless without any intervening period of coherence" (cf 1984 *apud* Graham : 1992, p 149).

São esses dois passos que nos ocuparão no presente capítulo, e com eles, poderemos concluir nossa discussão.

No contexto do argumento que estamos propondo, a proposição de Best se revela extremamente instigante, e remete a uma questão sem dúvida pertinente que, até onde sabemos, é virtualmente intocada, quer na literatura neo-schumpeteriana, quer no debate contemporâneo sobre política industrial (cf, por exemplo Johnson ed: 1982, Norton: 1986, Dietrich: 1991, e Graham: 1992): *quais são* -do ponto de vista conceitual - as *relações entre a perspectiva schumpeteriana, centrada em inovações, tecnologia, instituições e seu impacto sobre a competitividade de empresas e setores industriais; e a formulação e implementação de política industrial*?

Best se refere ao suporte *implícito* dado pela *teoria schumpeteriana* à *política industrial japonesa.* Pois bem, cabe perguntar então: como ambas se interligam ? Ou, indo diretamente ao ponto: ***há uma teoria schumpeteriana da política industrial ?*** Para o nosso argumento, essas questões são cruciais, na medida em que a proposição fundamental que defendemos, do ponto de vista analítico, é- repetimos- da *adequação, e fertilidade , de uma perspectiva centrada na integração de idéias de Schumpeter, Keynes, e Polanyi; e sua utilidade para interpretar os fatores mais proeminentes "por trás" do sucesso do capitalismo - organizado - no Japão.*

Tendo em conta o anterior, *exploraremos , nas páginas seguintes , quatro idéias* : a ***primeira*** é que, *embora* ***não*** *haja propriamente* uma *teoria schumpeteriana da política industrial, é possível recolher em Schumpeter importantes elementos para a sua construção. Procuraremos mostrar, nesse sentido,* ***que há, de fato, em Schumpeter, uma agenda dispersa de política industrial*** (seção 5. 2). A ***segunda*** é que a ***eficiência operacional dessa agenda*** *depende crucialmente da existência de um Estado equipado com as seguintes características: burocracia eficiente*[2] *, postura cooperativa -e de hierarquia negociada-frente às empresas,*

[2] Na realidade mais que isso: eficiente, *respeitada* e, *merecedora de respeito*. Nesse ponto da argumentação, vamos introduzir o conceito de "*concorrência weberiana* ".

mecanismos de difusão de informações, compatibilização de estratégias, e coordenação de expectativas de longo prazo dos "agentes cruciais" da economia -; acrescidos de uma relação entre público e privado centrada no balanceamento entre hierarquia e reciprocidade (traços que, do ponto de vista da nossa discussão podem ser percebidos como *"weberianos", " keynesianos", e "polanyianos"*). Em poucas palavras: *a eficiência operacional de uma agenda schumpeteriana de política industrial está indissociavelmente ligada à existência de um* ***Network State*** *(seções 5.2 e 5.3).*

Em ***terceiro lugar,*** argüiremos que, ***essa "agenda" e esse Estado estão "vivos e em atividade " no Japão contemporâneo***. Nossa ***quarta proposição*** é que ***o Network State japonês é***, particularmente do ponto de vista da formulação e implementação de política industrial, ***uma extensão, para o plano das relações entre público e privado, das mesmas características "comunitárias" que observamos nas corporações, e nos Keiretsu; e que isso implica, do prisma do nosso enquadramento conceitual , a existência de um "terceiro" nível de coerência - via isomorfismo e congruência - institucional*** (seções 5. 3 e 5. 4). Vamos por partes.

5. 2 - Schumpeter, Estado e política industrial

> *". . . integrating industrial policy with Schumpeterian competition breathes life into the theory of comparative advantage. . . . [it] becomes a theory of competitive advantage "*
>
> *(Best, 1990)*

> *" Por fim, não tem sentido tentar manter indefinidamente industrias obsoletas; mas tem sentido evitar que elas desmoronem violentamente e construir um caminho que transforme o perigo de uma sucessão de efeitos depressivos cumulativos numa retirada ordeira"*
>
> *(Schumpeter: 1984[1942])*

Quando nos voltamos para Schumpeter, vêmo-nos diante de um paradoxo aparente[3]. Como é possível atribuir uma agenda de política industrial a um autor *sabidamente convicto do potencial da iniciativa e liderança empresarial privadas e, supostamente crítico da intervenção do Estado sobre elas*? A questão procede, e nos remete, repetimos, a um campo praticamente intocado, tanto no que se refere ao exame das idéias do autor, quanto no que toca ao seu desenvolvimento[4]. Não há virtualmente nenhum livro publicado, na tradição schumpeteriana, que tenha como seu *tema central* as relações entre Estado e capitalismo ou, num nível bem menos pretensioso, entre Estado e "políticas de competitividade", no pensamento de Schumpeter[5].

---

[3] Essa discussão retoma e explora um tema inicialmente trabalhado por nós em outro contexto (cf Burlamaqui e Fagundes: 1993 **b**).

[4] Isso nos impõe uma *estratégia de argumentação* diferente daquela da qual nos viemos utilizando até agora . A inexistência de "fontes secundárias" às quais remeter o leitor para conferir os pontos afirmados *obriga* a um *trabalho de escavação na obra de Schumpeter* onde a "copiosidade de citações" é o único recurso expositivo disponível . Não podemos pedir ao leitor que *acredite em nós sabendo do caráter eminentemente polêmico da nossa proposição.*Temos que demonstrá-lo, mas pedimos desculpas por um eventual excesso de transcrições .

[5] Nos 1419 títulos constantes do banco de dados da *International J.A.Schumpeter Society* sobre a obra do autor, e temas correlatos às suas principais proposições, apenas um artigo ("The Role of Government in Changing Industrial Societies: A Schumpeter Perspective, de Peter Jackson; *in* Hanusch ed: 1988) e um *paper*, não publicado, (J.Schumpeter: The Role of Government ,de Wolfang Stopler) preparado para um seminário em 1983 , tangenciam-no. O tema é , portanto, literalmente virgem . Isso nos remete a um comentário crítico de ordem mais

O tratamento desse ponto (em Schumpeter) requer, a nosso juízo, a atenção -e a aceitação - de *dois* argumentos, que derivam de uma leitura que gostaríamos de pensar que é "atenta" dos seus textos. Nesse sentido, propomos, em *primeiro lugar*, que *a ruptura teórica operada pelo autor*- que o levou, como referimos, de uma abordagem ainda dependente do conceito de equilíbrio para uma outra centrada na concorrência, e nas instituições - *envolveu uma reorientação no seu pensamento sobre a relação entre Estado e economia :* ***de uma postura basicamente liberal para a admissão de um intervencionismo seletivo condicionado a um contexto institucional, e a uma "atmosfera sócio-cultural" que o tornasse eficiente.***

Em outras palavras, uma vez dentro desse "paradigma institucionalista", o ponto relevante a ser discutido passa a ser, para Schumpeter, ***não*** a intervenção ou não-intervenção estatal em si, ***mas*** *as condições nas quais ela seria eficaz.* Buscaremos exemplificar isto adiante.

Em *segundo lugar,* o fato de que essa reorientação aparece de forma discreta, quase disfarçada, nos seus textos, dando-nos a impressão de que Schumpeter não fez muita questão de divulgá-la [6]. Veremos, como ilustração desse argumento, que ***a mais coerente "agenda" de política industrial ventilada pelo autor não está na parte do seu livro de 1942 que trata especificamente do capitalismo, mas no contexto de uma discussão da eficiência comparativa***

---

geral , em relação à literatura neo-schumpeteriana : *De modo geral ,* ***seu viés é excessivamente tecnologicista.*** O recorte que nela emerge das idéias, e conceitos ,de Schumpeter é, nesse sentido, bastante pobre: o foco das atenções, da imensa maioria dos seus trabalhos se concentra em praticamente três temas: inovações tecnológicas, progresso técnico, e suas relações com as estruturas de mercado onde atuam as empresas. Não se discute, por exemplo, Estado e burocracia, finanças públicas e *sociologia fiscal*, política econômica , *ou* ***. . . .o papel - essencial -da Sociologia econômica para a compreensão de como opera a economia capitalista*** (cf ,a respeito desse ultimo ponto , Swedberg : 1991a , cap. 5 e 1991b ed: introdução). Sobre todos esses pontos Schumpeter tinha idéias originais, férteis, e passíveis de exploração**. Nesse sentido,** ***a grande maioria dos neo-schumpeterianos tem um comportamento intelectual nada schumpeteriano: preferem administrar temas consagrados à desbravar novos territórios teórico conceituais. A exemplo de Marx que pouco antes de morrer espantou-se com o que estava sendo dito em seu nome, e protestou dizendo que "não era marxista", schumpeter se vivo hoje, provavelmente, não se consideraria " schumpeteriano".***

[6] Talvez porque a mesma não estivesse consolidada na sua (re)visão analítico-conceitual, talvez porque lhe fosse difícil admitir e incorporar a funcionalidade de uma intervenção estatal sistemática na dinamização do sistema, que era ao fim e ao cabo, o núcleo da proposta normativa do seu maior *rival oculto*: Keynes. Não é possível fazer nenhuma afirmação segura a esse respeito; o terreno é altamente especulativo e esse tema não é discutido por nenhum de seus três biógrafos recentes (cf Loring Allen: 1991[2 vol] ,Swedberg: 1991, e Stopler: 1994.).De todo modo, essa questão pertence às esferas da história do pensamento econômico, e da sociologia do conhecimento; e não à teoria econômica .

de um capitalismo amarrado pela burocracia vis à vis as possibilidades de uma economia operando dentro de "um padrão institucional [. . .] onde os assuntos econômicos da sociedade pertencem à esfera pública"(cf Schumpeter: 1984, p 216)***, padrão esse que ele apelidava de socialismo, mas que, sugeriremos, pode ser, na realidade, interpretado como um outro padrão de capitalismo: o "organizado"*** Esse conceito, não-utilizado por Schumpeter é, entretanto, como veremos, coerente com a sua moldura teórica e, compatível com sua análise.

****

O reconhecimento por parte do autor, da importância da intervenção estatal no estímulo e na "formatação" da atividade industrial remonta, pelo menos, ao ano de 1918, quando publica um ensaio intitulado *The Crisis of The Tax State* onde lemos a seguinte declaração:

> "***Fiscal measures have created and destroyed industries,*** industrial regions even where this was not their intent, *and have in this manner, contributed directly to the construction (and distortion) of the edifice of the modern economy*" (cf Schumpeter [1918] *in* Swedberg ed: 1991b, p101, grifo nosso).

No contexto da sua reflexão à época, esse reconhecimento não implicava a aprovação, ficando deslocado da sua teoria econômica, na medida em que o modelo de ciclo dentro do qual o autor operava era fundamentalmente auto-regulável; vale dizer, *cancelava, por construção,* o espaço para intervenções pró-desenvolvimentistas sistemáticas pelo Estado. Nos anos 20, todavia, suas idéias começam a se modificar (cf Lorring Allen: 1991, vol. 1, caps 7-8).

Na década de 1930, Schumpeter procede a uma substantiva revisão do seu livro de 1911, *Teoria do Desenvolvimento Econômico*, para sua publicação em língua inglesa. A tradução vem a público em 1934, e suas últimas páginas já contêm uma reflexão indicadora da mudança de visão em curso. Ao referir-se ao processo de "liquidação anormal" trazido pelas depressões e

a eventuais medidas orientadas para o amortecimento dos seus efeitos predatórios, Schumpeter escreve o seguinte:

> "But [instead of a policy of indiscriminate credit restriction] a *credit policy is also* ***conceivable -*** on the part of the individual banks as such, but still ***more on the part of the central banks*** with their influence upon the private banking world - *which would differentiate between the phenomena of the normal process of the depression, which have an economic function, and the phenomena of the abnormal process, which destroy without function.* ***It is true, such a policy would lead far into a special variety of economic planning which would infinitely increase the influence of political factors upon the fate of individuals and groups [. . .] theoretically, it is of interest to establish that such a policy is not impossible and is not to be classed with chimeras or with measures which are by nature unsuited to attain their ends"***. (cf Schumpeter: 1961, p 254, grifo nosso).

Isto é, o que está sendo aventado pelo autor é a ***funcionalidade*** - *e o respaldo teórico* - ***de uma política de crédito seletiva, orquestrada pelo Banco Central, e destinada a distinguir o "novo" do "velho", de modo a preservar as inovações do processo destrutivo linear produzido pelas depressões.*** Uma intervenção seletiva, ainda que não sistemática, e de caráter predominantemente defensivo. É certamente exagerado perceber o anterior como política industrial *stricto sensu*, mas *é evidente também que a posição de Schumpeter, no texto, aponta para uma mudança de avaliação sobre o desenho e os limites da relação público-privado no seu pensamento.* A nosso juízo, o *turning point* nessa esfera ocorre no livro de 1939, *Business Cycles*.

Não no primeiro volume, ou na parte teórica propriamente mas, no segundo[7], na análise feita pelo autor da *State-directed Economy of Germany* no período 1933-1937. Tratava-se da

[7] E, se já são poucos aqueles que lêem os quatro primeiros capítulos do seu primeiro volume, nós nos perguntamos se é possível "encher uma sala" com schumpeterianos que tenham efetivamente lido o segundo volume da obra.

economia alemã sob a administração nacional-socialista, que *não* era, ainda- é importante sublinhar- a economia de guerra na qual iria se transformar justamente a partir dos anos de 1936-7, quando Göering assume o cargo de "Ministro Plenipotenciário do Planejamento". Nesse período(1933-37), a economia alemã estava operando a pleno emprego e seus investimentos estavam "carregados" de inovações (cf Landes: 1969, cap. 6 e Marramao: 1982, parte 2, cap. 2).

Esse capítulo do *Business Cycles* nos permite um ***teste*** muito interessante em termos do nosso argumento, na medida em que nos põem diante da interpretação de Schumpeter sobre um capitalismo tipo *State-Led*, em cuja administração se incluía, justamente, uma agenda de política industrial. Sua primeira declaração a respeito do processo como um todo é a seguinte:

> "The ***outstanding feature is the rapid progress, practically without relapse, toward full employment of resources in general and labor in particular,*** in fact more than that: unmistakable symptoms of over employment in our sense [. . .] in many industries, shortage of labor(cf Schumpeter: 1939 [vol 2] p971).

Na sua tentativa de diagnosticar a natureza e os efeitos dessa "façanha" de "*Government Leadership and Control*"(ibid: p 972), Schumpeter se concentra na orientação do Estado em direção à autarquização econômica e nas medidas implementadas para a sua operacionalização; analizando-as sob o ângulo do seu impacto dinamizador via estímulos à introdução de inovações:

> "a large part of the new investments in industry [escreve] was for the development of resources that were to replace imported materials [. . .] but that was not all. ***New things were done involving the distinct entrepreneurial act that constitutes creative adaptation"*** (cf Schumpeter: 1939 [vol 2] p. 973)

E, acrescenta em uma nota, referindo-se especificamente ao papel do Estado:

"***It gave leads. It exerted pressure. It helped in various ways in financing and promoting [. . .] this active leadership was, of course something very different from mere control or regulation and also from mere conditioning***". (cf Schumpeter: 1939 [vol 2] p973, nota).

O argumento de Schumpeter nesse contexto é sutil, mas extremamente relevante para nossa tese. *O crucial, na sua interpretação, não é a existência de políticas de controle e/ou gastos governamentais, mas a sua funcionalidade do ponto de vista das variáveis schumpeterianas fundamentais, isto é, sua relação com os processos de racionalização industrial, recuperação de produtividade e estímulos à inovação*. Vale dizer, gastos "keynesianos" simplesmente para gerar empregos podem, nessa perspectiva, envolver uma grande dose de desperdício - a caricatura do cavar buracos / tapar buracos é particularmente ilustrativa a esse respeito.

Portanto, *os dispêndios devem ser seletivos e orientados para a sustentação do processo inovativo*. De forma correlata, *as políticas de controle voltadas* ***exclusivamente*** *para propósitos antitruste,* cuja *rationale* é, em última instância, neoclássica, *poderiam ter como resultado, na visão de Schumpeter, uma instabilização das estruturas de mercado e até um desestímulo ao processo inovativo.* Nesse sentido, a intervenção do Estado poderia produzir, como efeito colateral, a criação de um conflito altamente nocivo ao desempenho do sistema: *uma guerra entre burocracia pública e empresas, gerando um estado de desconfiança recíproca entre ambos, seria, do ponto de vista schumpeteriano, ineficaz nos seus objetivos.*

Este argumento está na base da sua condenação da perspectiva linear e *anti-business* do *New-Deal* e, por outro lado, da sua aprovação implícita da orientação seletiva, disciplinadora,

mas simultaneamente empreendedora e pró-inovação da política econômica nacional-socialista, em cuja raiz estava uma política industrial [8]:

"[. . .] it is reasonable to attribute [such success]. . . to the manner in which it was done in this case, and to concomitant policies [. . .] creation of purchasing power was an incident but it was not pursued as an end. ***Speculation was not encouraged,*** infraction of social discipline was discouraged. no attempt was made to raise costs [. . .] ***saving and accumulation were encouraged*** [. . .] and in many instances, enforced"(cf Schumpeter: 1939 [vol 2] p 975, grifo nosso).

Ao que acrescenta, numa outra nota de pé de página:

"[. . .] ***compulsion to invest in some lines frequently implied prohibition to invest in other lines,*** but these prohibitions were no longer dictated by the recovery purpose and carry a different meaning"(cf Schumpeter: 1939 [vol 2] p 975, nota).

Em suma, intervenção seletiva, exercício de liderança empresarial e encorajamento de cartéis de investimento e racionalização industrial pelo Estado foram os elementos que levaram a economia alemã a, nas palavras de Joan Robinson, "eliminar o desemprego quando Keynes ainda se ocupava em explicar porque ele ocorria" (cf Robinson *apud* Garvy: 1975). Há fortes semelhanças entre esse quadro e a arquitetura institucional responsável pela "explosão de desenvolvimento" no Japão e na Coréia do Sul no pós-guerra. São todos exemplos claros de

[8] Aqui, é preciso desfazer um equívoco que permeia muitos textos que tratam das *simpatias políticas* de Schumpeter no período (1933-42 basicamente).Schumpeter *nunca* aprovou a *política do nacional-socialismo* e não nutria nenhum entusiasmo por uma Europa "germanizada". Pelo contrário, sua interpretação geral do período é francamente pessimista: a de uma *civilização agonizante* (cf Swedberg: 1991, pp 145-50 e Stopler: 1994, 148-56).O que ele sempre admirou foram a eficiência da burocracia *prussiana* (cf Sshumpeter: 1984. pp 261-65) e o talento organizacional dos empresários alemães, por cuja *eficiência excessiva* ***temia*** no sentido de que ela os poderia levar, de fato à dominação econômica da Europa. No caso do nacional- socialismo (entre 1933 e 1937), a avaliação de Schumpeter é *não ideológica; e sim ,centrada em critérios de eficiência organizacional e dinamismo econômico. É com base nesses critérios que deve ser entendida sua aprovação das políticas industrial e de estabilização alí praticadas* .

capitalismos de tipo S*tate-Led*, fortemente apoiados em agendas de política industrial (cf Johnson: 1982, Dore: 1987, Amsden: 1989, Burlamaqui: 1989 **b**, e seção 5. 4 adiante).

O ponto crucial é a avaliação positiva de Schumpeter sobre essa experiência de redesenho das fronteiras entre público e privado. ***Seu parecer não se faz, sublinhemos, a partir do regime político em operação, mas da atitude do Estado em relação à racionalidade econômica de longo prazo:***

> "The strength of the fascist state as against group interests [diz] [rested in] its fundamental attitude to economic life [which] ***facilitated a behavior in accordance with the rules of long term economic rationality***". (cf Schumpeter: 1939 [vol 2] p 976, grifo nosso)[9].

Sobre a base desse diagnóstico, Schumpeter avança uma reflexão que nos remete diretamente à relação entre Estado, coordenação do processo inovativo e estabilidade macroeconômica, ou seja, ao âmago da idéia de política industrial:

> "Theoretically ***it is possible so to plan the sequence of innovations as to iron out cycles; but after [. . .] strenuous periods of advance there will be recessions even in the corporative state; most of the symptoms of depression, however, need not occur at all*** [...]" (cf Schumpeter: 1939 [vol 2] p 977, grifo nosso).

A elaboração desse argumento só se efetivará, no entanto, no livro de 1942. Em *Capitalismo, Socialismo e Democracia,* Schumpeter já opera plenamente, como vimos, na base dos conceitos de destruição criadora e concorrência via inovações, os quais se conectam - como

---

[9] Vale anotar que essa avaliação positiva da economia nacional-socialista foi subscrita por David Landes no seu livro clássico de 1969: "é difícil analizar e caracterizar algo tão complexo como um sistema econômico tendo por base a experiência de poucos anos, e especialmente de anos de mobilização para guerra.. . . . . .o que sabemos, todavia, é que apesar de um extenso, significativo e por vezes desbalanceado aparato de controle.. . . . ***o regime alemão levou ao cabo avanços econômicos importantes em termos de produção, emprego, tecnologia e incremento de renda***" (cf Landes: 1969, cap 6 p 437, grifo nosso, e tradução própria).

expusemos no capítulo 2, supra - com uma teoria do capitalismo corporativo onde a grande empresa e os mercados oligopolizados conformam a estrutura industrial típica.

Nesse contexto, abre-se espaço para todo um conjunto de medidas de política industrial ***que somente sobre essa moldura teórica adquirem sua racionalidade substantiva: políticas de cartelização como instrumentos de estabilização e/ou alavancagem de geração de progresso técnico só fazem sentido sob o prisma da concorrência como um processo diruptivo embebido em incerteza tecnológica, no qual a competição via preços pode converter-se em uma prática predatória (cutthroat competition) resultando em bancarrotas e desemprego:***

> "As práticas restritivas, [. . .] tipo cartel, assim como as que consistem apenas em acordos tácitos sobre concorrência via preços, podem ser remédios efetivos em condições de depressão. Por si mesmas, podem produzir, ao fim, ***uma expansão não apenas mais estável, mas também mais robusta*** do que aquela que se teria [sem a sua presença]"(cf Schumpeter: 1984, p 122, grifo nosso).

Sua contrapartida deve ser, todavia, um outro conjunto de medidas visando o *monitoramento dos cartéis*, cujo objetivo seja o de ***garantir sua orientação para a eficiência produtiva e estimular estratégias orientadas para a racionalização tecnológica e incorporação contínua de inovações***:

> "Certamente, *tanto se pode conceber que um sistema de cartéis onipresente possa sabotar todo o progresso, como conceber que ele possa realizar, a menores custos sociais e privados, tudo o que se espera que a concorrência perfeita realize.* ***É por isso que nossa argumentação não se constitui numa proposição contra a regulamentação estatal.*** Ela mostra [apenas] que não há uma razão geral em favor de uma caçada aos trustes [. . .] uma regulamentação racional - e não uma regulamentação vindicativa - por parte da autoridade pública não é, todavia, algo simples de ser obtido [. . .] (cf Schumpeter: 1984, p 122-3, grifo nosso).

Schumpeter parece ter clareza a respeito do fato -crucial- que *do seu modelo de capitalismo corporativo, operando sob a pressão permanente da concorrência via inovações,* ***deriva uma outra visão sobre a relação entre público e privado, e um conjunto de proposições normativas, alternativo ao da teoria econômica convencional:***

> "Nossa argumentação, construída para refutar uma teoria prevalente e as inferências que dela se tiram acerca da relação entre o capitalismo moderno e o desenvolvimento da produção [. . .] ***só pode resultar em outra teoria, ou seja, outra visão dos fatos e outro princípio pelo qual interpretá-los*** [. . .] quanto ao resto, os próprios fatos é que mostrarão" (cf Schumpeter: 1984, p 122-3, grifo nosso).

Por exemplo: a percepção do progresso econômico, sob condições capitalistas, como *tumulto,* onde *convivem, e conflitam, o velho e o novo*, permite a introdução- e operacionalização - dos conceitos de indústrias nascentes (*sun-rise*) e indústrias declinantes (*sun-set*), simultaneamente à visualização dos conflitos, ***econômicos e políticos,*** potenciais entre ambas. De forma correlata, a interpretação do meio-ambiente, no qual as empresas atuam como *uma arena darwinista onde sobrevivem não os de maior potencial tecnológico e mais eficientes produtivamente, mas os melhor adaptados, aponta para uma argumentação em favor de políticas setorialmente seletivas - tanto para encorajar, quanto para desencorajar investimentos - tendo como meta a competitividade futura do sistema econômico como um todo (tarefa que cada setor isoladamente não tem sequer como mapear).*

O anterior abre, por sua vez, espaço para ***políticas de administração da destruição criadora, que desbloqueiem o caminho para a introdução e absorção de inovações, mas, ao mesmo tempo, minimizem, quando necessário, o impacto desestabilizador do "novo" sobre o "velho"***:

"Existem situações no processo de destruição criadora em que muitas firmas soçobram, mas se conseguissem vencer determinadas tempestades, teriam uma vida vigorosa e útil. Fora tais crises gerais [. . .] surgem situações específicas em que a rápida mudança do quadro - característica desse processo - desorganiza de tal modo e por tanto tempo uma indústria que ***lhe inflige perdas desfuncionais, criando desemprego evitável. Por fim, não tem sentido tentar manter indefinidamente indústrias obsoletas; mas tem sentido evitar que elas desmoronem violentamente e construir um caminho que transforme o perigo de uma sucessão de efeitos depressivos cumulativos numa retirada ordeira***" (cf Schumpeter: 1984, p 121, grifo nosso).

Contudo, como já referimos, a mais articulada defesa, por parte do autor, de uma política industrial ***não*** figura na *segunda* parte do livro de 1942, relativa à analise do capitalismo, mas *na terceira,* onde Schumpeter discute de forma comparativa, a eficiência potencial do capitalismo corporativo *vis à vis* um, hipotético, "projeto socialista" de administração da economia. O Estado é o seu *agente crucial*. A *tese é a de que, assim como o capitalismo corporativo representa um incremento de potencial de crescimento e racionalidade econômica frente ao capitalismo disperso dos dias de A. Smith, uma "economia socialista" poderia perfeitamente superar o capitalismo corporativo por esses mesmos critérios.*

Nesse âmbito, dois esclarecimentos se fazem necessários: *em primeiro lugar*, o que Schumpeter entendia por economia socialista; e em segundo, quais as razões que apresentava para defender sua superioridade potencial. ***A definição schumpeteriana de socialismo <u>não</u> se centra na estatização da economia privada, nem na eliminação da propriedade privada, mas na sua socialização, cujo significado reside essencialmente no redesenho das fronteiras e das relações entre público e privado na esfera econômica.*** Nas palavras do autor:

"Um padrão institucional [. . .] onde *os assuntos econômicos da sociedade pertencem à esfera pública* [mas] *onde quase toda liberdade de ação deve ser permitida aos [. . .] administradores"* (cf Schumpeter: 1984, p 216, grifo nosso).

É, entretanto, no ultimo texto que escreveu - *A Marcha para o Socialismo*- que Schumpeter nos "autoriza" a utilizar suas idéias do ponto de vista da nossa argumentação. Alí, ele escreve o seguinte:

> "Tudo que desejo enfatizar é o fato de que fizemos uma longa viagem desde os princípios do capitalismo de *laissez-faire;* e o fato adicional de que *é possível desenvolver e regular as instituições do capitalismo de modo a condicionar o funcionamento da empresa privada de maneira pouco diferente do planejamento genuinamente socialista. . . . . todos percebem o que Marx não percebeu: por um lado, as vastas possibilidades produtivas da máquina capitalista, que prometem padrões de vida indefinidamente mais altos para as massas, suplementados por serviços gratuitos* ***sem*** *a completa 'expropriação dos expropriadores'. . . "* (cf Schumpeter: 1949 *in* 1984[apêndice]: pp 521-22, grifo nosso).

Essa declaração é, para nós, fundamental, porque ***nos permite*** - do ponto de vista da nossa argumentação - ***reinterpretar essa concepção*** de *caminho para o socialismo* presente em Schumpeter ***como possibilidades de um padrão de capitalismo corporativo embebido por um grau maior de socialização de gestão e isomorfismo institucional: características de um capitalismo de tipo organizado.***

Se aceita, essa proposição nos permite conectar as indicações do autor a esse respeito com a *nossa discussão : a "eficiência comparativa superior" do projeto socialista de Schumpeter reaparece, na nossa avaliação, como a* ***superioridade, do ponto de vista da eficiência potencial, do padrão de capitalismo que qualificamos de organizado. Quer na alavancagem do desenvolvimento e na difusão de progresso técnico , quer na "administração" das recessões, e dos conflitos associados ao processo de destruição criadora.***

Nessa ótica, é possível, também, *destacar a natureza eminentemente institucional dessa caracterização, e sugerir que a utilização contínua de toda uma agenda de política industrial é um dos traços constitutivos fundamentais do padrão de capitalismo "organizado"*. Dito de outra forma: ***a política industrial é um dos seus elementos básicos de "organização"***. Há aqui, vários pontos a observar:

Em *primeiro lugar*, essa economia socializada divisada por Schumpeter seria *economicamente mais racional no que diz respeito à difusão de informações*, sobre cuja base *decisões de produção e investimento mais consistentes* poderiam ser tomadas:

"[as] soluções[. . .] *dos problemas de produção são racionais ou ótimas do ponto de vista das informações dadas;* qualquer coisa que diminua ou melhore a estrada que leva a elas ou lhe dê mais segurança, tende a poupar energia humana e recursos materiais e a reduzir os custos a que um dado resultado é obtido. A não ser que os recursos assim poupados sejam completamente desperdiçados, *a eficiência [. . .] deve necessariamente aumentar*" (cf Schumpeter: 1984, p. 248, grifo nosso)

Em *segundo lugar*, o ***processo inovativo e a destruição criadora que o acompanha poderiam ser administrados no tempo***. A partir do redesenho de fronteiras entre público e privado, e da institucionalização de formas de cooperação entre ambos, o progresso poderia ser *planejado*. No processo de destruição criadora, ***a criação poderia ser feita de forma coordenada,*** e ***a destruição embutida em políticas de desinvestimento*** (as chamadas *exit policies* praticadas, além do Japão, pela Coréia do sul e por Taiwan (cf Johnson 1982 e *in* Deyo ed: 1987, Wade: 1990, e Wilks e Wright eds: 1991, parte 3). Nas palavras do autor:

> "O planejamento do progresso - em particular, ***a coordenação sistemática e a distribuição ordenada no tempo das novas inversões [. . .] seria incomparavelmente mais efetivo na prevenção de surtos [. . .] e de reações depressivas [. . .] do que quaisquer variações automáticas ou manipulativas da taxa de juros ou da oferta de***

crédito [. . .] e o processo de se descartar o obsoleto que no capitalismo - especialmente no capitalismo competitivo - significa paralisia e perdas temporárias [. . .] poderia ser reduzido [a] ***descartar-se do obsoleto dentro de um plano abrangente, que preveja antecipadamente a passagem para outros usos dos componentes não-obsoletos de fábricas ou equipamentos obsoletos***"(cf Schumpeter: 1984, p 249, grifo nosso).

Em *terceiro lugar,* a relação entre mudança tecnológica e emprego poderia ser racionalizada, também por medidas de coordenação, de modo que se tornasse possível "redirecionar os homens para outros empregos que, se o planejamento alcançar seus objetivos, deverão estar à espera deles" (cf Schumpeter: 1984, p 251). *Por último,* a *resistência a mudanças teria como ser "fortemente desestimulada"* e, conseqüentemente, a difusão de inovações poderia fazer-se de modo mais rápido e racional (cf Schumpeter: 1984, p 251).

É evidente, agora, que estamos diante de um conjunto de proposições *que tem por base um conceito de política industrial radicalmente distinto daquele utilizado pela teoria neoclássica: são elementos de uma "teoria schumpeteriana da política industrial". Seu "agente crucial é o Estado, e sua eficiência operacional depende da existência de uma burocracia de tipo "weberiano"*- isto é, tecnicamente competente e politicamente autônoma - *e, de uma interação cooperativa* - e não "adversarial" - *com as empresas.*

Em suma, o que Schumpeter enuncia como possibilidades de uma "economia socialista" - medidas cuja implementação a tornariam mais racional e eficiente do que o próprio capitalismo corporativo - ***são, queremos propor, os elementos cruciais da agenda de política industrial característica de um padrão de capitalismo distinto do market-capitalism anglo-americano: o padrão organizado de capitalismo característico do Japão, e que vem sendo emulado por Taiwan, Coréia do Sul e Cingapura***. Entre os seus elementos centrais repousa, além daqueles já apontados por nós (cf capítulo 2 supra, seção 2. 4), justamente *a ausência de uma repugnância ideológica quanto ao envolvimento do Estado na esfera econômica.*

Essa interpretação das idéias de Schumpeter é nossa; mas o próprio autor nos sugere o caminho para ela, quando escreve:

"[. . .] ***Toda a nossa argumentação poderia ser reduzida à afirmação de que a socialização significa um passo além da grande empresa no caminho traçado por esta*** " (cf Schumpeter: 1984, p 250, grifo nosso).

A análise do modelo comunitário de firma e da arquitetura institucional dos *Keiretsu* realizadas nos capítulos precedentes nos parecem confirmar essa *tese* Schumpeter; o exame do *perfil* e do *modus-operandi* da burocracia econômica, e das relações entre Estado e empresas reafirma a proposição. A formulação e implementação de política industrial o exemplifica. Passemos ao exame desses pontos.

5.3 - Burocracia*, concorrência weberiana e* relações com o PLD.

> *" All the established ministries compete which each other to extend their influence. . . . . this kind of conflict fulfills important functions for the developmental state; not least of all, it invigorates the bureaucracy, giving it a' strong esprit de corps and providing competitive checks to complacency, bureaucratic rigidity, and arrogance"*
>
> *(Johnson, 1982)*

> *" in the economic bureaucracy effectiveness and responsiveness can be improved by several kinds of measures. . . . . more interesting are ones which attempt to introduce more market-like features into bureaucratic incentive systems, while remaining incremental in nature and not requiring sweeping changes in order to have some effect"*
>
> *(Wade, 1990)*

A estrutura do nosso argumento implica a discussão sobre como se insere, na arquitetura institucional do capitalismo japonês, um *terceiro eixo:* as relações entre Estado e *Keiretsu.* O que pretendemos realçar no que se segue é que, *nem "Deus ex-machina"* nem *agente passivo de um mercado auto regulado*, o ***Estado japonês constitui um complemento funcional ao modus-operandi explorado anteriormente.*** Coordenador de ultima instância, propulsor do crescimento, estabilizador de expectativas e arena de consolidação de pactos; o Estado nipônico é, simultaneamente, um *Network* (cf Okimoto, 1988: pp 310-16 e Okimoto, 1989 passim) e um *Developmental State* (cf Johnson: 1982, passim).

A fixação desse traços exige, entretanto, uma discussão mais detida, onde ambos os termos sejam caracterizados e integrados. Para isso é, necessário proceder, *em primeiro lugar*, a *três cortes analíticos* na composição das relações entre o estado e os agentes econômicos privados,

de forma a demonstrar sua interação recíproca *via* alianças, e a indicar os eventuais conflitos a que dão lugar. São eles os seguintes:

1) o *perfil* do Estado japonês

2) o *funcionamento do seu poder executivo* e, particularmente, o da sua burocracia econômica.

3) a relação desta, no legislativo, com o partido dominante: o Liberal-Democrático (PLD).

Só então, poderemos inserir na discussão um *quarto elemento,* as *relações entre Estado e empresas* e, no seu interior, encaixar nossos comentários sobre a formulação e implementação de política industrial (seção 5. 4). As proposições aqui são: a) ***que o Japão possui um Estado Forte (Strong State) mas não um Estado grande (Big Government),*** b) ***que não há uma demarcação clara entre o público e o privado no sistema econômico japonês.*** c) ***que, apenas a partir desse conjunto de interações - os cortes supracitados - é que se pode captar o sentido, e a complexidade, do papel do Estado no espaço econômico japonês***. d) ***que há uma complementaridade operacional entre esse network State e o contexto institucional onde operam as empresas, o que se revela com particular clareza através das relações entre Estado e empresas* via *política industrial.***

Aproveitamos para sublinhar agora, que esses são traços pouco compreendidos na análise das relações público/privado no Japão, e que, levados em conta, nos remetem a uma questão conceitual delicada: a dicotomia tradicionalmente feita entre *Estado* e *Capitalismo* na teoria econômica e na ciência política, de modo geral, mas particularmente na perspectiva liberal. Na arquitetura institucional do capitalismo japonês, o Estado é um dos pilares fundamentais, e sua interpenetração com as empresas é, como veremos, extremamente densa. Nesse sentido, não pode haver, para o Japão pelo menos , uma distinção clara - nos moldes tradicionais em que costuma ser feita - entre *"Estado"* e *"Capitalismo"***.** Vamos por partes.

O perfil do Estado japonês: "Strong State" versus "Big Government"

A primeira distinção essencial a ser feita quando se trata do sistema político japonês e entre "***Strong State***" e "***Big Government***". A confusão entre ambos é responsável por muito da *cacofonia conceitual* que envolve a discussão sobre o tema. *O Japão possui um "Strong State", no sentido de que dispõe de um poder executivo capaz de coordenar e compatibilizar as estratégias dos grandes grupos e uma burocracia com um núcleo autônomo* -autonomia entendida aqui como independência consentida - *o suficiente para estabelecer na agenda da nação, e dotada de respeitabilidade necessária para ser ouvida* (cf Johnson: 1975, e 1982 caps. 2 e 7, e Kosai *in* Yamamura e Yasuba eds: 1987). *Não possui um "Big Government" no sentido de que seu setor produtivo estatal e hoje negligenciável, sua receita fiscal como proporção do PNB é menor que a norte-americana, a alemã ou a britânica; assim como o são seus gastos governamentais* (16.8% do PNB comparados com 23.9 nos EUA, 31.5 na Inglaterra e 40.2% na Itália. cf. Okimoto, 1989: p.2).

Isto se deve, além do pequeno peso, até recentemente, do gasto militar no orçamento fiscal japonês , ao fato d*e que nas próprias empresas se construiu um sistema de welfare semi privado que desonera o Estado de vários dos comprometimentos de receita fiscal característicos dos welfare systems ocidentais* (cf Noguchi *in* Yamamura e Yasuba eds:1987, e Eccleston: 1989, caps. 4 e 5)[10] . O anterior, por sua vez, explica em parte a declarada "aversão fiscal" tanto das empresas quanto das famílias no Japão (cf Muramatsu e Mabushi *in* Kernell ed: 1991).

O *Estado forte* japonês é, por sua vez , fruto de uma longa historia que remonta ao feudalismo centralizado do período Tokugawa (cf. Anderson, 1974: apêndice **a**, e Samuels: 1987), passa pela reconstrução política operada pela Restauração Meiji (cf Allen: 1972, caps 1-

[10] Noguchi s/ mudanças rec na seg soc e incre do déficit

2**)**e pela centralização política e econômica do período de governo militar entre 1931 e 1945, (cf Okasaki *in* Aoki e Dore eds: 1994) para desembocar na emergência da burocracia como o "*Hércules*" do imediato pós-guerra e o *comandante da reconstrução* nos anos cinqüenta (cf. Lockwood: 1954, Lockwood ed: 1965, caps 10-11, Johnson: 1982, caps 5-7, e Tsuru: 1993, cap. 1).

Acerca desse último passo - a reconstrução dos anos cinqüenta - foi de grande importância a legislação aprovada entre 1949 e 1950 a qual permitiu a burocracia, especialmente no Ministério da Indústria e Comércio Internacional - **MITI -** e ao Ministério das Finanças -**MOF-** (os quais se tornaram - *em conjunto*- portanto, ***o*** *primus inter pares* da burocracia) um poder discriminatório substantivo na elaboração de ***estratégias setoriais para alocação de recursos*** e na utilização do sistema de crédito como instrumento por excelência de uma política industrial voltada a industrialização pesada e para o "catch -up" em relação aos Estados Unidos e a Europa Ocidental (cf. Miazaky: 1967 e Eads e Yamamura *in* Yamamura e Yasuba eds: 1987, pp. 434-435).

Esses dois ministérios, interligados com o Economic Planning Board -**EPA-**, surgiram então com as *coordenadas de força- e os* ***coordenadores de ultima instância*** - *do avanço industrial japonês*. Nas palavras de Chalmers Johnson " the institutions of high speed growth" (cf Johnson: 1982, cap 6). Aqui é, entretanto, preciso sublinhar um ponto importante: essa autonomia inicialmente obtida de forma semi-coercitiva e calcada numa intervenção autoritária foi sendo legitimada progressivamente através de um processo continuo de consultas e reuniões com os membros dos *Shachò-Kai,* e com representantes da *Keidanen* (Federação das Organizações Econômicas) ***onde coerção ia paulatimamente dando lugar a persuação e busca de consenso*** (cf. Okimoto, 1988: pp. 312-13, Kalder: 1988). ***Em outras palavras, a autonomia via leis tornou-se independência consentida, interação recíproca e respeito mútuo entre esses ministérios e os grandes grupos empresariais.***

Esse padrão de comportamento, que só recentemente vem sofrendo algumas modificações[11], tornou-se possível porque ambos, MITI e MOF, possuiam nas suas respectivas burocracias aquelas qualidades que tanto Weber quanto Keynes e Schumpeter percebiam, como essenciais ao funcionamento eficiente do capitalismo: integridade, dedicação à coisa publica como projeto pessoal e institucional e, capacidade de resistência à ação predatória (quando esta o fosse) dos grupos de pressão (cf, sobre o tema em Weber: Beetham: 1974; em Keynes: Brittan *in* Skidelsky ed: 1977, e Winch *in* Hall ed: 1989; em Schumpeter: Schumpeter: 1984 pp 359-65 e Swedberg: 1991, pp 161-64). De outro ângulo, regras claras, tratamento fundado na lealdade (mas não no compadrio) e *espirit de corps* foram os ingredientes da legitimidade conquistada pelo *"hard core"* da burocracia nipônica. .

O Executivo: burocracia e "concorrência weberiana"

Daniel Okimoto, numa desagregação do executivo japonês em termos de "poder" e "grau de politização" - quanto à "decisões cruciais"- dos ministérios estabelece uma correlação praticamente inversa entre esses dois elementos e o MITI e o MOF. *Ambos encabeçam a listagem relativa a poder e fecham aquela indicadora do grau de politização* (cf. Okimoto, 1988: pp. 319-324). Portanto, *credibilidade, capacidade de mobilização de recursos e, disposição ao diálogo-cum-capacidade de negociação são as bases de sustentação desse núcleo da burocracia, bem como as fontes legitimadoras do seu poder.* Em termos "polanyianos"*: **"redistribuição "combinada com "reciprocidade pactada".***

A burocracia japonesa teve - e tem - uma "base sólida" e pragmática de ***poder econômico*** que residiu - e ainda reside (cf Wade: 1990, caps 10 e 11, Johnson: 1991) - justamente, na sua ***capacidade redistributiva:*** crédito, subsídios, quotas de comércio exterior e proteção de mercado, autorização para *cartéis de recessão* e *incentivos* para *cartéis de investimento* (cf Dore: 1987: caps 1, 2 e 6). Tem sua fonte de ***legitimidade***, na *neutralidade em relação aos grandes*

[11] A partir da internacionalização das empresas japonesas sem o correspondente poder internacional do Estado Japonês (cf Johnson , Rosen.. .).

grupos: o "tratamento entre iguais" a que se refere Miyazaki (cf. Miyazaki: 1967, p 47). Este é o primeiro dado que devemos levar em consideração. A eficiência burocrática - em termos weberianos; a sua *não " petrificação"*- se deveu, entretanto, - e deve - a mais que isso: a *existência de competição entre os ministérios é um elemento cuja incorporação pela análise é, a nosso juízo, imprescindível para compreendê-la*.

Esse traço - a rivalidade entre burocracias - sempre presente mas, recentemente acirrado pelo impacto da atual revolução tecnológica na estrutura do poder da burocracia no Japão, merece, a nosso juízo um exame mais detido. ***O cluster de inovações que vem sacudindo a estrutura industrial japonesa,*** e modificando o peso relativo numerosos setores (por exemplo; aço, alumínio, química pesada e construção naval "*caindo*" ***versus*** microeletrônica, tecnologia, serviços e equipamentos de telecomunicações, e biotecnologia, "*subindo*") - num processo clássico de *destruição criadora schumpeteriana* - ***está afetando a estrutura política da burocracia econômica japonesa***: os - lendários - prestígio e influência do MITI, por exemplo, tem declinado *em termos relativos*, com o *upgrading* dos Ministérios dos Correios e Telecomunicações - **MPT**- e, em menor escala, Agricultura e Florestas (terreno da biotecnologia).

O impacto ***político*** desse *shake-out* ***tecnológico*** sobre a burocracia ***econômica*** tem se explicitado num *intenso processo de concorrência entre os ministérios, para trazer para os seus respectivos "guarda-chuvas", a organização do processo de difusão das novas tecnologias, que cada um considera compatível com a sua orientação.*

A idéia, reduzida a sua expressão mais condensada é a seguinte: na medida em que novos produtos/ serviços (software e serviços de telecomunicações por exemplo) ou novos setores (biotecnologia, engenharia genética, telefonia celular por exemplo) criados pela atividade inovadora *se situem em fronteiras jurisdicionais entre ministérios tais setores se tornam imediatamente objeto de disputa entre eles como forma de "graduação" do seu status e*

prestigio na hierarquia burocrático-ministerial(cf Wilks e Wright eds: 1991, para um conjunto de análises incorporando essa discussão).

Exemplos recentes são: MITI / MPT (na promoção e coordenação de setor de telecomunicações. cf Gow e Muramatsu *in* Wilks e Wright eds: 1991) MITI/ Ministério da Agricultura e Florestas (na biotecnologia. cf Tanaka *in* Wilks e Wright eds: 1991) MITI/Ministério da Saúde e Bem-Estar social (fármacos e engenharia genética. cf Howells e Neary *in* Wilks e Wright eds: 1991) MPT/MOF (na administração do *sistema de poupança postal.* cf Johnson *in* Johnson, Tyson e Zysman eds: 1989*).* Alguns intérpretes, como por exemplo Eads e Yamaura (cf *in*: Yamamura e Yasuda eds: 1987) vêem esse tipo de disputa apenas pelo lado "negativo, isto é, como conflitos que *sobrecarregam* a burocracia, e encurtam seu raio de manobra na formulação e implementação de política industrial.

Não nos passa pela cabeça negar esse traço como consequência *potencial* nessas disputas; mas queremos propor que as mesmas *possam ter também uma segunda implicação não percebida por esta ótica puramente "pessimista"*": ***o dinamismo associado ao próprio conflito, na medida em que a concorrência interburocrática puder introduzir "flexibilidade administrativa " nas suas estruturas, e busca de eficiência operacional nas suas estratégias***.

Para caracterizar conceitualmente esse processo, introduziremos aqui a idéia de "***concorrência weberiana***"[12]. Nossa proposição é que o ***termo seja entendido como a competição interburocrática pela monopolização de opotunidades político-jurisdicionais; com o objetivo de maximizar seus respectivos raios de atuação e, conseqüentemente, seu status na burocracia de Estado.***

[12] O termo *weberiana* justifica-se, a nosso juízo, não apenas pelo fato de ter sido Weber o grande teórico da burocracia, e das implicações do seu desenvolvimento, mas também, por ter sido ele um dos primeiros a salientar a característica das burocracias de *desenvolverem seus próprios interesses*, e conseqüentemente, tenderem a concorrer entre si (cf Beetham: 1974, cap. 3).Trata-se, portanto, de uma extensão de suas idéias, o que recomenda o adjetivo. O próprio Weber definiu concorrência de como " a formally peaceful attempt to attain control over opportunities and advantages which are also desired by others" (cf Weber [1922] *apud* Abolafia e Biggart: 1991) uma definição compatível , como se vê, com o conceito de competição interburocrática .

A analogia com o conceito de *concorrência schumpeteriana* é óbvia e intencional: nossa intenção é, ***transplantando um conceito de Schumpeter para o terreno de Weber, propor uma ponte cuja utilidade analítica vamos explicitar, ao utilizá-la para lançar luz sobre um importante elemento de eficiência na burocracia econômica japonesa.***

Nessa nossa *ótica "concorrencial"*, a luta interburocrática pela monopolização de oportunidades político-jurisdicional para a organização dos novos setores e/ou captura dos novos produtos teria como resultado, *conflito, mas também incremento de eficiência via reorganização e flexibilização administrativa nas estruturas burocráticas*. A utilização do conceito de "concorrência weberiana" ***permite desmistificar a ideia de "burocratização = perda de eficiência" e sugere que dentro da burocracia a competição pela "captura de oportunidades" para operacionalizar o desenvolvimento tecnológico e as possibilidades inovativas de um setor pode ser condição do incremento da sua eficiência administrativa.***

O requisito para tal resultado parece ser o que Eads e Yamamura chamam de "*pro-growth political consensus"* (cf. 1987: pp. 432-433); ingrediente notoriamente presente, como já discutimos, na arquitetura institucional do capitalismo japonês[13], e que prioriza o "crescimento coletivo" *via* busca de consenso, bloqueando, portanto, o desenvolvimento e fortalecimento de *coalizões de veto* [14]. Sem lhe dar expressão conceitual, Chalmers Johnson sintetiza o *espírito* da nossa proposição:

" A bureaucrat's security and livelihood became depend on maintaining *or expanding* his ministry's jurisdiction" (cf Johnson: 1982, p 74, grifo nosso).

Para ilustrá-la faremos uma referência ao mais famoso entre esses recentes episódios envolvendo disputas interministeriais, as chamadas "*Telecom-Wars*" (1981-85) envolvendo o MITI, o MOF, o MPT e a NTT na luta pela *captura* da *administração do Sistema de Poupança*

[13] Agradeço a Ezra Vogel a discussão desse ponto, e o incentivo para incorporá-lo no nosso argumento .
[14] Bloqueando o *desenvolvimento*, mas ***não o aparecimento*** : essas coalizões *surgem* , mas *não se desenvolvem* .

Postal (vinculada ao MPT e pretendido pelo MOF) e *pela organização do setor de telecomunicações* no País (disputada pelo MITI e pelo MPT). O episódio é narrado em detalhe, e discutido, por Johnson, Muramatsu e Gow (cf Johnson *in* Johnson, Tyson e Zysman eds: 1989, Muramatsu e; Gow *in* Wilks e Wright eds: 1991). Para nossos propósitos, uma recuperação sucinta será suficiente.

Durante muito tempo, o MPT foi um ministério *menor,* basicamente encarregado da administração dos correios, e apenas um *coletor de poupança postal,* a qual era, em seguida, repassada ao Banco de Desenvolvimento do Japão, e alocada a partir das estratégias traçadas pelo MITI em sintonia com o MOF [15]. A revolução nas telecomunicações e o debate sobre a privatização da NTT mudaram radicalmente esse quadro. No MPT, a geração mais jovem de tecnocratas de *"primeira linha "*(os chamados "high-flyers") estudou detalhadamente a questão e concluiu que uma *privatização sem fragmentação* seria vantajosa para o próprio MPT, e ensejaria um, oportuno, processo de reorganização interna (cf Muramatsu *in* Wilks e Wright eds: 1991, pp 303-4).

A proposta foi encampada pelo ministério, e a reorganização teve lugar em 1983 - apoiada por Nakasone, e posteriormente por Takesshita no PLD- dando lugar à criação de um *bureau* exclusivamente encarregado do planejamento estratégico, organização e desenvolvimento do setor de telecomunicações, o qual concentrava os melhores quadros da instituição(e contava com o apoio de um conselho recém-criado reunindo burocratas e representantes das empresas, e voltado para a pesquisa sobre *o futuro dos sistemas de telecomunicações).* A iniciativa sinalizava na direção de uma mudança drástica de postura do MPT: de se tornar um *policy-maker* subordinando a si a maior empresa de telecomunicações do planeta (cf Muramatsu *in* Wilks e Wright eds: 1991, pp 300-1).

[15] Os postos de correio funcionam no Japão ,como coletores de poupança - valores pequenos mas grande volume: estoque estimado em US$ 10 bilhões em 1985-6 - mas sua administração está a cargo do MOF, que por sua vez as transfere para o *Japan Development Bank* ,que as aloca de acordo com critérios de *prioridade estratégica* até pouco tempo (início da década de 80) fixados quase que exclusivamente pelo MITI. Com a *revolução das telecomunicações,* o MPT passou a reivindicar a administração do *postal savings* para financiar sua própria estratégia de organização do setor; o que o pôs em conflito com o MOF (cf Muramatsu *in* Wilks e Wright eds: 1991).

O MITI resistiu tenazmente a essa suposta "intromissão" na sua jurisdição, e a luta interburocrática durou dois anos. O MITI perdeu - fundamentalmente porque o setor de telecomunicações já estava formalmente subordinado ao MPT, e porque a facção mais poderosa do PLD (Nakasone-Takeshita) o apoiou (cf mais sobre a relação entre o PLD e a burocracia econômica adiante) Em 1985, com a NTT já privatizada (semi-privatizada na realidade), o MPT assumia o controle da política para o setor (cf Muramatsu *in* Wilks e Wright eds: 1991, pp 302-7). A estória, entretanto, não termina aí. Após intensos embates envolvendo os ministérios, o Partido majoritário (PLD), a *Keidaren,* e até mesmo *lobbies* estrangeiros, um outro resultado foi *um consórcio envolvendo os ministérios em luta e os Kereitsu numa super-joint-venture presidida por um funcionário do MITI que iniciou os trabalhos do orgão com a seguinte declaração:*

> "Although this is a motley group drawn from such diverse sources as MITI, MPT, and MOF, and the private sector. . . *We must not fall into disarray but hang together as one and try to advance the course of research in basic technology.* ***We must forget who our parents are and just work together***"
>
> (cf Saito Taichi *apud* Johnson *in* Johnson, Tyson e Zysman eds: 1989: p. 230).

Como interpretar o anterior ? A nosso juízo, como um caso onde a *concorrência weberiana* agiu ***positivamente*** sobre as "estruturas" e "estratégias" dessas burocracias[16]. Não

[16] No caso em questão o conceito de "concorrência weberiana" - isto é, o transplante do conceito de concorrência para a esfera burocrática - nos pode servir também para questionar uma tese , utilizada inclusive pelo próprio Weber, *que equaciona burocratização como perda de eficiência e emperramento da agilidade administrativa.* Em Weber essa tese aparece como a prognose sobre a *"Egiptização do Capitalismo*" na medida em que este fosse sendo encapsulado pela burocracia (cf. Weber, 1922: vol. 2, pp.1073-1074, e Beetham: 1974 ,pp 82-85). Nos EUA dos dias de hoje, ela surge como uma apologia ao surto de pequenas empresas inovativas, uma espécie de versão neo-liberal da cantilena do *"Small is Beautiful"* ,convertida agora, para *"small is more efficient"* (cf.Gilder: 1988 ,p 54, e *Time*, 5/9/88 por exemplo). Em ambos os casos , uma *possibilidade* é transformada em *inexorabilidade* . É o domínio da ideologia (ou do pessimismo histórico ,no caso de Weber) sobre a análise.

houve, de fato, *perdedores*, mas *reorganização de jurisdições e* ***criação de novos "policy networks".*** Johnson, sintetizando o *armistício* pactado para as "*Telecom-Wars*", se pronuncia do seguinte modo acerca do arranjo:

> "The center is a typical Japanese hybrid: the product of bureaucratic competition, funded from public but not tax monies and incorporating private sector supervision and participation and yet its likely to be more effective than anything Japan's competitors will put together" (Johnson *in*, Johnson, Tyson e Zysman eds: 1989 p. 230).

Se o perfil, e a dinâmica comportamental, da burocracia econômica japonesa são elementos-chave na identificação das características da morfologia do Estado nipônico, não a esgotam. No estado japonês *pós-Mac-Arthur* o poder legislativo é sem duvida um ator político cuja influência foi sempre crescente (cf Pempel ed: 1977, e Calder: 1988 a respeito). A adesão incondicional e submissão consentida do Legislativo ao Executivo, consagrada pela expressão de Johnson " Politicians rein, bureaucracy rules ", reflete mais o passado do que o presente [17]. Suas relações com o executivo são, portanto, um *segundo fator* relevante para a definição do que seja efetivamente o tecido institucional que conecta o Estado com as empresas.

Executivo e Legislativo: interpenetração de pessoal e Zokus - integridade burocrática *versus* ***conflitos de racionalidades***

No sistema político japonês, talvez o fenômeno mais interessante e merecedor de registro nesse nível analítico é a *densidade da ponte* estabelecida entre ambos (Executivo e Legislativo) *pela migração de burocratas de primeiro escalão, para o* PLD, um análogo - na arena política - do conhecido *Amakudari* de que falaremos em seguida. Isso pode ser percebido desde o *"low-*

[17] Há , a nosso juízo , uma certa *antipatia* na interpretação da *tese de Johnson* sobre esse ponto (cf Samuels: 1987 e, principalmente Friedman: 1988 para críticas) : seu livro de 1982 só traça *a história do MITI* (e não da burocracia econômica como um todo) *até 1975*, quando esse ministério estava, de fato, no auge do seu poder e prestígio. Após o livro, Johnson vem flexibilizando sua posição e reconhecendo a "pluralização" do processo de *policy-making* no Japão (cf Johnson : 1988, e 1989 a respeito). Na realidade, sua posição pode, sem grande esforço, ser compatibiliza com a Okimoto, como sugeriremos adiante.

level politics" pelo dado de que entre 1955 e 1984, 21% dos deputados eleitos pelo PLD eram ex-burocratas (cf. Okimoto, 1988: p. 325) até o "*hight-hight leve*l" pela informação de que ***dos dez primeiros-ministros que ocuparam o cargo entre 1956 e 1984, nove dos quais a partir da posição de secretário-geral do partido, todos sem exceção haviam chefiado ministérios, seis haviam ocupado o Ministério das Finanças, oito haviam chefiado o MITI e cinco haviam ocupado ambos os postos***. O quadro 12 abaixo o ilustra:

Quadro 12

Posições previamente ocupadas pelos Primeiros Ministros: 1956~84

Primeiro Ministro	**Ministério das Finanças (MOF)**	**Ministério da Ind. e Com. Int. (MITI)**	**Ministério das Rel. Ext. (GAIMUSHÕ)**	**Ministério da Defesa (MoD)**	**Secretário Geral do Partido**
Nakasone		*		*	*
Suzuki					
Ohira	*	*	*		*
Fukuda	*		*		*
Miki		*	*		*
Tanaka	*	*			*
Sato	*	*			*
Ikeda	*	*			*
Kishi		*	*		*
Ishibashi	*	*			

Fonte: Kosai in Yamamura and Yasuda, eds: , 1987.

Que conclusões tirar do anterior ? Há aqui vários pontos a observar. Do lado *positivo* destacam-se três. Em *primeiro lugar*, verifica-se que a intimidade, senão a *expertise*, em assuntos econômicos foi um pré-requisito fundamental para a liderança política nesse país, no período em questão. Em *segundo lugar*, que a força do MITI e do MOF, a que fizemos referência no item anterior, bem como seu insulamento das demandas políticas "predatórias" da comunidade empresarial *foram ambos produtos de alianças constituídas na arena política através do canal de comunicação representado pela penetração de pessoal; um análogo, pode-se observar, dos networks intra-Kereitsu mencionados na seção anterior*.

Que esses arranjos não sejam inexpugnáveis e que em momentos de turbulência político-econômica possam se voltar contra seus propósitos originais, provam-no as ações, mais ou menos recentes, dos ***zokus*** ([tribos] facções dentro do Partido capitaneadas por políticos profissionais e assessoradas por ex-burocratas) a que faremos menção em seguida. Isso, não obstante, não elimina ***a funcionalidade potencial dessa ponte que transporta burocratas intimamente ligados aos requisitos da racionalidade econômica para posições de liderança política***.

Em *terceiro lugar*, e como uma extensão do anterior, ***é possível concluir que a existência de canais informais de comunicação do executivo com o legislativo*** e o percentual relativamente alto de representação burocrática no PLD (o que significa concretamente a presença de indivíduos familiarizados com temas como finanças públicas, elaboração de orçamentos, perspectivas internacionais, comercio exterior, "economia da tecnologia etc.) ***tende a inocular também no processo político do "low-level politics" uma dose extra de racionalidade econômica que pode atuar como filtro em relação a problemas de "governabilidade", evitando uma dispersão intensa entre as lógicas de interesses política e econômica; as quais nem sempre coincidem como mostram Schumpeter - na sua teoria da democracia - Brittan, Bell e toda uma família de modelos de "ciclo político-eleitoral"*** (cf Schumpeter: 1984, parte 4, caps 22-3, Brittan: 1975 e 1988, Bell 1976, caps 1 e 5, e Willett ed: 1988).

Os elementos citados auxiliam por sua vez a compreensão do sucesso do que se costuma chamar de "*Politics of Economic Mangement*" no Japão; que ao fim e ao cabo parece ser um caso bastante bem sucedido de conciliação das demandas do crescimento, justiça social e satisfação ordenada de aspirações crescentes por uma sociedade de massas com peso demográfico substantivo.

Por outro lado, os arranjos institucionais supracitados *podem* funcionar em *sentido contrário àquele para o qual foram originalmente criados.* Instituições e arranjos institucionais

são, como indicamos no capítulo 2 supra, elementos cuja dinâmica é "complexa e mutante". A relação entre o PLD e a burocracia ministerial (na formulação de demandas cuja origem são as empresas e o destino, o Executivo) exemplifica esse ponto. Aqui, encontraremos um elemento de *potencialização de conflitos* e *introjeção de corrupção* na estrutura política do *capitalismo organizado* japonês (cf Muramatsu e Krauss *in* Yamamura e Yasuba eds: 1987, pp 534-50).

Do ponto de vista da história político-partidário, o traço que mais impressiona no Japão contemporâneo é a permanência, ininterrupta, no poder por mais de três décadas do PLD. Daniel Okimoto aponta um ângulo de analise sugestivo para identificarmos os elementos responsáveis por essa estabilidade. Seu conceito síntese chama-se ***"political inclusivity"***(cf Okimoto *in* Inoguchi e Okimoto eds: 1988) que significa, concretamente duas coisas:

a) a determinação do partido em conservar a lealdade dos seus grupos de sustentação tradicionais em simultâneo à incorporação, nas suas fileiras, de novos grupos surgidos da mudança econômica e social, e

b) a aderência ao princípio de realismo e/ou ética política de que a distribuição dos frutos do progresso e o atendimento de demandas deve contemplar a todos os membros da coletividade incluindo mesmo aqueles grupos ausentes da sua jurisdição política.

Esse aspecto *"catch almost - all plus beneficts for non members"* do PLD contrasta, e se afirma, graças à relativa inflexibilidade programática e estratégica dos demais partidos de oposição, em particular o Partido Socialista. Assim o PLD representa um dos casos mais interessantes de *"conservadorismo criativo*" (cf. Pempel: 1982) e retém uma das mais amplas e substantivas bases de sustentação política. Como observa Okimoto:

> "All memders of the *LDP grand coalition* - including even some excluded groups like labor - have some stake in preserving the status quo"(Okimoto *in* Inoguchi e Okimoto eds: 1988: pp. 344).

O anterior levanta todavia, uma outra questão, qual seja, a de como o PLD administra internamente os, inevitáveis, conflitos entre os variadíssimos grupos de pressão que abriga, especialmente aqueles com mais poder, isto é os ligados ao *"business"*. A resposta radica nos mesmos conceitos que vimos funcionando em todos os cortes que fizemos para analisar a malha institucional que envolve a sociedade japonesa: organização, reciprocidade e hierarquia. Longe de ser uma *"Torre de Babel"*, o Partido possui uma organização interna que faria Lênin se contorcer de inveja, mas a força que advém daí introduz, como já veremos, elementos de *sobrepolitização potencial* no processo de administração do sistema econômico. Vejamos isso mais de perto.

O Partido é dividido em facções refletindo mais ou menos os interesses da grande coleção de grupos que o compõe. Essas facções possuem, por sua vez "subcomitês de elaboração e monitoramento de política " (policy subcommites nas palavras de Okimoto) subordinados ao ***Seichoka,*** orgão do partido responsável pela coordenação dos interesses expressos pelo subcomitês, e pela sua transmissão aos ministérios e orgãos semi-públicos competentes (cf Muramatsu e Krauss *in* Yamamura e Yasuba eds: 1987, pp 540-42). Como se vê, trata-se de um processo de *lobbying* extremamente sofisticado. Exemplificando: voltados para o MITI estão os subcomitês de comercio e indústria e o de políticas de informatização, para o MPT o de telecomunicações, para a NTT o "NTT basic problems investigation Council" e o NTT Business Affairs Subcommittee"; para o ministério da agricultura o subcomitê de política agrícola do partido, e assim sucessivamente (cf. Johnson in Johnson, Tyson e Zysman eds 1989: pp. 201-203).

Até os anos setenta mais ou menos, esses subcomitês eram em geral presididos por ex-burocratas, refletindo aquele processo de interpenetração de pessoal que mencionamos acima, e atuavam em sintonia com as orientações ministeriais. Era o tempo da validade absoluta do dito de Johnson. . . " Polititians reign Bureaucracy rules". Desde então, vários desses subcomitês tem passado as mão s dos ***zokus,*** organizações comandadas por políticos profissionais, e não

mais por ex-burocratas embora frequentemente contando com a assessoria, dispostos a estabelecer uma "rua de mão dupla" no canal de comunicação entre executivo e legislativo. Isso, por sua vez, era reflexo tanto da complexificação do processo político interno ao partido, como do robustecimento das empresas privadas e do seu desejo de influenciar, também via legislativo a política econômica em cuja formulação, a hegemonia cabia à burocracia (cf Johnson *in* Johnson, Tyson e Zysman eds: 1989, pp 200-210).

O incremento nos graus de politização da administração econômica e corrupção na arena política foram resultados dessa mudança a qual escora na tríplice relação que se foi estabelecendo entre o PLD e os "negócios", e cujos eixos são:

i) *Práticas clientelistas:* o PLD recebe votos em troca de favores arrancados à burocracia pelos *zokus.* Os ministérios mais envolvidos com esse padrão de relacionamento, e também os mais "politizados", são os da Construção, Agricultura e Florestas, Transportes e, até recentemente, o MPT; bem como o *bureau* de pequenas e médias empresas do MITI.

ii) *Patrocínio recíproco*: contribuição financeira oferecidas a membros dos *zokus* pelos destinatários do seu *"lobbying"* bem sucedido. Não é difícil perceber que todos os escândalos recentes, envolvendo *propinas* e suborno, na política japonesa são frutos desse tipo de barganha onde não é rara a participação de membros da burocracia ministerial nos "frutos" colhidos pelos *zokus.*

iii) *Suporte unificado*: são contribuições feitas pelos grandes grupos empresariais ao partido, e não a membros individuais, como reconhecimento a sua "orientação pro-business" (cf. Okimoto *in* Inoguchi e Okimoto eds: 1988: pp. 323-24).

É óbvio que a institucionalização dessas práticas, principalmente a do "patrocínio recíproco" traz consigo uma ameaça potencial à racionalidade econômica tanto quanto mina as bases do poder e da legitimidade das burocracias. *Nesse caso, retomando uma ideia já referida, constatamos que a organização dos grupos de pressão dentro do partido introduziu um elemento de desorganização na administração do sistema econômico.* Seus efeitos mais visíveis são a especulação imobiliária desenfreada nas grandes metrópoles do País, uma proteção cerrada e favores de todo tipo a agricultura, , e a manutenção de um sistema atrasado de distribuição no varejo, inclusive para bens de consumo durável de alto conteúdo de tecnologia.

É indiscutível que quanto mais avance esse processo de "americanização" da política japonesa, mais comprometida poderá ficar a eficiência do seu sistema político-económico, constituída, como vimos, sobre networks e canais de comunicação ***não predatórios*** entre a burocracia, os *Kereitsu* e as pequenas e medias empresas.

O grau em que isso possa vir ocorrer é, no momento, objeto de mera especulação; mas uma qualificação deve ser feita: no *hard-core* do capitalismo organizado japonês - finanças, indústrias de ponta, política tecnológica e organização da forca de trabalho na grande empresa - os "elementos de desorganização" dão muito poucos sinais de que venham a se sistematizar. Sintomaticamente seus ministérios mais importantes estrategicamente falando, MITI e MOF, encontram-se entre os menos "politizados", como já referido, e conseqüentemente menos reféns dos setores que lhes toca administrar. Por outro lado, todas as demais "redes" e "canais" desligadas do partido e envolvendo executivo e "business" *podem atuar como diques de contenção a ação predatória das "coalizões distributivas"* (cf. Olson: 1982) *insulando setores estratégicos da "política de clientela",* e, assim fazendo, mitigar, aquilo que Brittan chamou provocativamente *"the economic contradictions of democracy*" (cf. Brittan; 1975: pp. 129-59).

Em todo o caso, é evidente que se está verificando há muito tempo, desde a década de sessenta, uma *substituição de tutela por coordenação e negociações o que resulta naturalmente numa complexificação das agendas.* Isso, todavia, não nos parece suficiente para autorizar a realização de prognoses sombrias sobre o destino do "capitalismo organizado" japonês. Organização supõe justamente coordenação e negociações e não tutela; e nesse sentido é possível até que a manutenção de "bolsões de desorganização e corrupção" seja *o preço político a ser pago pela preservação,* e eventualmente até o "aperfeiçoamento" do seu núcleo "organizado" (cf. Freeman: 1987 caps. 2 e 3 acerca desse último ponto).

O quadro como um todo é todavia, em nossa opinião, fortemente *schumpeteriano*: trata-se, ao fim e ao cabo, de ***questões colocadas pelo sucesso do capitalismo japonês, e pela***

estabilidade do seu sistema político; pela força - não pela fraqueza - do seu sistema econômico e social. É, entretanto, no nosso *quarto corte* analítico -as relações entre executivo e empresas - que aparecem mais nitidamente a *face keynesiana, sua "estratégia schumpeteriana " e a* característica de *network* do estado japonês.

5. 4 - Estado, empresas e política industrial:

> *"Industrial policy is the operative method of the Japanese miracle. Our continued blind faith in the free market, and our adamant refusal to see government as a strategic player in the economic sphere, maid our markets and leading technologies easy targets for the Japanese"*
>
> *(Dietrich, 1991)*

> *"It's incredible. The government simply decides to reduce the capacity of an industry. . . . and they reduce it"*
>
> *(W. Leontief, 1981)*

> *" A government which is big because it engages in resource creation and development will encourage a greater expansion of output from private investment than is the case for a government which is big because it supports consumption"*
>
> *(Minsky, 1982)*

Aqui, os fios dos argumentos desenvolvidos anteriormente se conectam. Tentaremos mostrar que a a relação entre Estado e empresas *via* política industrial no Japão *explicita uma integração cuja "leitura" pode ser feita com base nessa triangulação conceitual por nós proposta na primeira parte do presente trabalho.* Nos nossos termos, estaremos explorando a

interpenetração entre *uma estrutura político-econômica de matriz keynesiana, uma "agenda de política industrial" schumpeteriana, e um contexto institucional marcado por networks, reciprocidade pactada, e mecanismos de redistribuição; ou seja, um contexto "polanyiano".*

Keynes e os fundamentos institucionais para uma política industrial

Como já observamos - na abertura do primeiro capítulo - desde os anos 20 Keynes já vinha se questionando a respeito da utilidade da teoria econômica dominante para compreender os problemas econômicos do mundo em que vivia. Seu mais recente, e autorizado, biógrafo intelectual, D. Moggridge, acrescenta que "Where he broke new ground in the 1920s was in his view of the role of the state (cf Moogridge: 1992, p 454. De fato, em 1925, no ensaio *Am I a liberal ?,* Keynes já se posiciona de modo explicitamente desafiador em relação à matriz liberal na qual estava inserido:

> "The transition from economic anarchy [diz] ***to a regime which deliberately aims at controlling and directing economic forces*** [is] the true destiny of new liberalism [. . .] in the economic field [. . .] we must find new policies and new instruments to adapt and control the working of economic forces". (cf Keynes: 1931: p 124, grifo nosso).

A partir do anterior, *é possível construir uma interseção entre o pensamento de Keynes* e ***temas*** *de política industrial* [18]. Para isso, tomemos como ponto de partida, o envolvimento do autor da *Teoria Geral* com os problemas das indústrias do carvão e têxtil inglesas. Em 1926, em um artigo para o periódico *The Nation*, acerca da situação deprimida da região algodoeira do Lancashire, por força do surgimento de novos concorrentes, Keynes propunha um ambicioso programa de reestruturação:

[18] Observe leitor que , coerentemente com a nossa advertência - na primeira nota do capítulo 1 supra -***não*** estamos postulando que Keynes tinha esse tipo de preocupação , mas que ***nós podemos, a partir das suas idéias , explorar essa linha de argumentação.***

"it should face the facts and take steps to ***reduce capacity***"- medida que deveria ser articulada com outras como - ***"the formation of a cartel or holding company with the assistance of the industry's bankers, and the concentration of production in the most efficient firms"*** (cf *CWJMK, xix* pp 578 e637, grifo nosso, e Moogridge: 1992, p 450).

No ano seguinte, Keynes volta- convergindo com as proposições indicações de Schumpeter no seu ensaio de 1928[19] - a sublinhar as transformações, em curso, nas características da estrutura industrial capitalista:

"The day of small unit is over [. . .] in fact, under modern conditions the wastes and expenses of cutthroat competition and the beggar-my-neighbor business, which we used to applaud so whole-heatedly, are so devasting that every go-ahead and prosperous industry spends half its time trying to get ride of them; and ***those industries which still persist in small units and free competition are rapidly going bankrupt and will continue to go bankrupt until they alter their ways***". (cf *CWJMK, xix* p 642, grifo nosso).

O anterior evidencia a base empírica sobre a qual Keynes reorganiza seu pensamento, *o que o leva a propor uma nova relação entre Estado e economia*(cf Moogridge: 1992, cap. 18). Em seu núcleo encontrava-se um feixe de medidas voltadas para a reestruturação industrial, cuja racionalidade tinha raízes tanto no questionamento de ensinamentos passados, quanto em um conjunto de problemas referidos ao desempenho futuro do sistema. As dificuldades que Keynes identificava, do ponto de vista dos anos 20, no horizonte, de longo prazo, do capitalismo eram os da instabilidade política, *incompreensão por parte da elite das transformações em curso, e incremento do grau de incerteza* (cf Skidelsky: 1983, caps 15-16 e 1992: caps 4-5). Coordenação, reestruturação institucional e criação de mecanismos de difusão de informações, os remédios que predicava.

[19] "The Instability of Capitalism ".

No texto supracitado, de 1927, Keynes enuncia um leque de recomendações que, nas suas próprias palavras. . . *"in the old days would have been thought unorthodox"*, sobre as fronteiras público-privadas, ***no âmbito da esfera industrial.*** Em *primeiro lugar*, ele atribui ao governo novas responsabilidades no trabalho pela coleta e difusão das informações pelo tecido econômico, pois. . . *"the industries themselve**s do not know what they should know about their own affairs"***(cf *CWJMK, xix*, p 644, grifo nosso). Em *segundo lugar*, Keynes aponta para a necessidade do Estado antecipar-se às oportunidades e ameaças futuras, com o objetivo de implantar as medidas adequadas ao seu enfrentamento:

"***in the industrial world it ought to be the business of the government to be forewarned and forearmed against every industrial misfortune which might befall the country"***(cf *CWJMK, xix* idem, grifo nosso).

A *terceira medida* refere-se às ***formas de articulação entre a indústria e o sistema financeiro,*** apontando para a necessidade de laços mais estreitos de cooperação:

"***governments must consider it their business to take some responsibility for seeing that the vast body of private investors are able to invest their savings*** with reasonable degree of knowledge and security ***and in the directions most conducive to national prosperity***"(*CWJMK, xix,* p 647, grifo nosso).

Por fim, *a participação do Estado é estendida, e vista como estratégica, para a área da política educacional e treinamento da força de trabalho*:

"The problem of education and the mobility of labor is going to be at least as important [. . .] ***it is not so much that there I no work to be done, but that men drop into occupations with no knowledge, often finding themselves in the wrong market*** [. . .] it must be the concern of the state to known and have a policy as to where labor is required, what sort of training is wanted" (*CWJMK, xix,* p 647, grifo nosso).

Com efeito, alguns elementos desta "agenda" já aparecem no capítulo conclusivo do panfleto de 1919, *As Conseqüências Econômicas da Paz*, onde Keynes avança uma articulada proposta de reorganização internacional do capitalismo, retomando e aprofundando os "14 pontos" de Wilson (cf Moogridge: 1992, cap 13). Esta linha de preocupações, seria retomada, -e derrotada- apenas em Bretton Woods. A "agenda" básica permanece todavia, como um fio a ligar seus escritos. Atravessa os anos 20, adquire vitalidade em meio à tempestade dos 30, e ressurge como o "fecho" do livro de 1936.

Uma rápida reconstituição nos será útil para sublinhar nossa proposição de que suas idéias *podem* ser elaboradas na direção de uma discussão sobre *fundamentos institucionais para uma política industrial.* Em 1926, no ensaio "*O Fim do Laissez-Faire*" os temas são retomados:

> "Muitos dos maiores males econômicos de nosso tempo [diz Keynes] *são frutos do risco, da incerteza e da ignorância* [. . .] Creio que a cura desses males deve ser procurada no *controle deliberado da moeda e do crédito por uma instituição central e em parte na coleta e disseminação em grande escala dos dados relativos à situação dos negócios,* inclusive a ampla e completa publicidade, se necessário por força da lei, de todos os fatos econômicos que será útil conhecer [. . .] *meu segundo exemplo* diz respeito à poupança e ao investimento. ***Creio que é preciso haver algum ato coordenado*** de apreciação inteligente sobre a escala desejável em que a comunidade como um todo deva poupar, ***a escala em que esta poupança deva ir para o exterior sob a forma de investimento externos; e sobre se a atual organização do mercado de capitais distribui a poupança através dos canais produtivos mais racionais***" (cf Keynes [1926] *in* Szmrecsányi ed: 1978, p 123-4).

O *"segundo exemplo*" de Keynes é eloqüente: diz respeito ao direcionamento dos investimentos, controle do movimento internacional de capital e organização do mercado de capitais, tópicos que remetem diretamente ao perfil futuro da estrutura produtiva e, por

conseguinte, à sua competitividade sistêmica. É evidente que estamos diante de temas "clássicos" no debate contemporâneo sobre política industrial (cf Johnson ed: 1984, Patrick ed: 1986, Wade: 1990, e Graham: 1992).

No mesmo ano de 1926, o Primeiro Ministro da Inglaterra, Lloyd George, encomendou e financiou um conjunto de estudos, cujo tema era "*O Futuro Industrial da Inglaterra*". Keynes participou desse projeto, contribuindo substantivamente nas partes referentes à *Organisation of Business Currency and Banking*. Uma das propostas trabalhadas por Keynes, e constante do relatório final, consubstanciava-se na criação de um Conselho Nacional de Investimentos que funcionasse como agência de coordenação:

> "[a] Board of National Investment which would be responsible for all capital funds and expenditure of the central government, local authorities and government boards [. . .] as well as the granting of trustee status for new imperial capital issues, the regulation [. . .] of new public issues [. . .] and the administration of public support for private investment" (cf Keynes *apud* Moogridge: 1992, p 459).

Os mesmos argumentos reaparecem no programa proposto por Keynes e H. Henderson, em 1929, para aliviar o desemprego e promover a realização de investimentos (cf *CWJMK xix* pp 761-838). Entre 1930 e 1936 são numerosas as ocasiões em que ele retorna aos mesmos temas. É, entretanto, na *Teoria Geral*, que podemos encontrar uma proposta explícita de *reestruturação institucional do capitalismo,* e nisto reside - como observou perceptivamente Daniel Bell (cf Bell: 1960 p 67) -o caráter de *manifesto político* dessa obra. No capítulo 12, desenhado para lidar com as expectativas de longo prazo da classe capitalista, pode-se ler o seguinte parágrafo:

> "De minha parte sou, presentemente, algo cético quanto ao êxito de uma política meramente monetária orientada no sentido de exercer influência sobre a taxa de juros [. . .

] ***espero [ver o Estado] assumir uma responsabilidade cada vez maior na organização direta dos investimentos"*** (cf Keynes 1983, pp 118-19).

A *responsabilidade sobre a organização dos investimentos* se refere, obviamente, ao o perfil da estrutura produtiva ***no futuro.*** Ou seja, ***o tema*** por excelência, da formulação de política industrial. Dessa perspectiva, é possível, jogar luz sobre um tema usualmente tido como mal-encaixado na *Teoria Geral*: o da *"socialização do investimento"*.

Do ponto de vista do conceito de economia monetária de produção, nossa proposição é que essa rubrica deva ser interpretada ***em termos da coordenação público-privada da distribuição dos investimentos em função de uma estratégia de compatibilização - e promoção de convergência - das expectativas de longo prazo dos seus "agentes cruciais", do ponto de vista do processo de tomada de decisões.*** Não sabemos se Keynes o percebia dessa forma, mas o MITI o faz; e os *Keiretsu* demonstram - como vimos - de forma absolutamente didática, que tal medida ***não significa absolutamente estatização***, ***nem possuí nada de incompatível com a manutenção da essência do capitalismo; mas, muito pelo contrário, poderia ser um instrumento para promover um incremento da sua eficiência***.

James Tobin parece ter, recentemente, percebido essa *possibilidade de interpretação* dessa proposta de Keynes. Numa conferência comemorativa do cinqüentenário da publicação da *Teoria Geral*, Tobin nos diz o seguinte:

"A confiança, o otimismo, e o *animal-spirit* afetam o investimento, e tornam o seu cálculo inconclusivo. É este o motivo pelo qual Keynes considerou o investimento em grande parte exógeno [. . .] assim como de ter sugerido que alguma forma de se organizarem centralmente os investimentos talvez fosse necessária para estabilizar as economias capitalistas. Talvez estivesse pensando em algo como o planejamento francês do pós-guerra [. . .] ***talvez pensasse em iniciativas de coordenação [. . .] como aquelas***

do MITI e de outras instituições do "Japan Inc". (cf Tobin: 1986, pp 245-6, grifo nosso).

Há, por fim, na obra de Keynes, um outro, e pouco notado, princípio de reorganização institucional do sistema econômico, que nos remete, diretamente, aos fundamentos institucionais da política industrial japonesa. ***Trata-se da criação de centros semi-autônomos de poder no interior do Estado, de modo a fluidificar os canais de comunicação entre público e privado:*** em *Am I a Liberal?* Keynes adverte que, quanto ao futuro, uma das principais tarefas a serem realizadas será "to descentralize and devolve wherever we can, and in particular to establish semi-independent corporations and organs of administration to which duties of government, new and old, will be entrusted"(cf Keynes: 1931, p 331). No ano seguinte a idéia retorna, como já apontamos, n'o *Fim do Laissez- Faire*:

"Sugiro, portanto [observa] que o progresso reside no desenvolvimento e reconhecimento de entidades semi-autônomas dentro do Estado [. . .] sendo porém sujeitas, em última instância, à soberania da democracia expressa através do Parlamento [. . .] ***precisamos manter flexíveis os nossos espíritos com relação às formas desse semi-socialismo. Devemos aproveitar-nos plenamente das tendências naturais da época [em que vivemos], e provavelmente devemos preferir as corporações semi-autônomas a órgaos do governo central pelos quais os ministros de Estado sejam os únicos responsáveis***". (cf Keynes [1926] *in* Szmrecsányi ed: 1978, p 122, grifo nosso).

Aqui, chegamos ao ponto crucial crucial da nossa argumentação: o Japão, a a nosso juízo, ***materializou essa proposta Keynes, e é um atestado da sua correção***. Nesse pais toda uma gama de instituições foram sendo criadas - por exemplo: Associações Empresariais o Japan Export-Import Bank, a Jetro (Japan External Trade Organization), grupos de estudo para implementação de políticas públicas, comitês de assessoramento ao MITI, MOF, Ministério do Trabalho e outros ministérios e extensos seminários de avaliação das propostas patronais e contrapropostas sindicais relativas a política salarial, além dos já famosos consórcios de

pesquisa - todas funcionando exatamente dentro da filosofia preconizada pelo autor da *Teoria Geral.* O resultado é, nas palavras de Okimoto:

> "A vast network of intemediate organization (which link govermment offials with elites from industry, banking, labor, academia of mass media permiting much public policy discussion, consulation and omplementation to take place". (cf Okimoto: 1988: p. 315)

Ou seja: uma *reedição* ***agora efetivamente materializada - e amplificada - em instituições concretas, das propostas do autor da Teoria Geral.*** Obtenção, análise e difusão de informação, coordenação - e tentativa de compatibilização- de expectativas de longo prazo dos "agentes privados", arena de consolidação de pactos, monitoramento do desenvolvimento tecnológico e controle da concorrência, abertura de fronteiras no exterior e diluição dos riscos e da incerteza embutidos em todos esses processos são alguns dos resultados mais expressivos alcançados por esse ***Network State***.

Ele promove para o conjunto das empresas algo análogo ao que fazem os Kereitsu e o regime de subcontratação no âmbito da relação intra-empresas. Nessa perspectiva, Chalmers Johnson e Daniel Okimoto podem ser compatibilizados sem grande esforço conceitual, na medida em que suas análises s analises se complementam: ***a função desenvolvimentista do Estado decorre de sua condição de Network***.

Amakudari

Uma *segunda ponte* estabelecida entre o executivo e empresas e que complementa anterior e o chamado *Amakudari* que significa literalmente "cair do céu". Este termo designa o processo de absorção de burocratas recém-aposentados pelo setor privado (cf.Okimoto; 1988 pp. 319-321) e configura mais uma prática destinada a *alargar os canais de comunicação entre ambas as esferas através da interpretação de pessoal.* O quadro 13 abaixo quantifica o processo para o ano de 1986:

Quadro 13

AMAKUDARI: ABSORÇÃO DE EX-BUROCRATAS PELO SETOR PRIVADO: 1986

MINISTÉRIO	Nº DE REEMPREGADOS	MINISTÉRIO	Nº DE REEMPREGADOS
Finanças	44	Construção	10
Ind. e Comércio Internacional	17	Correios e Telecomunicações	9
Transporte	15	Trabalho	3
Agricultura	14	Educação	2
Saúde e Bem-Estar Social	10	Relações Exteriores	1

Fonte: Okimoto *in* Inoguchi e Okimoto, eds: 1988.

Cento e vinte cinco burocratas de p*rimeiro escalão* (geralmente ex-vice ministros) reempregados pelo setor privado aos quais deve-se somar aqueles que migram para o PLD; *um duplo processo de interpenetração de pessoal* conectando Executivo, Legislativo e grandes empresas. O resultado é, nas palavras de Gerlach, um *"Capitalismo de Alianças*" onde - repetimos- a própria ausência de fronteiras claras entre *público* e *privado* nos obriga a reconsiderarmos os significados tradicionais que atribuímos aos termos *Estado* e *Capitalismo*. No Japão, como se disse ambos se interpenetram de tal forma que nos parece duvidoso que possam ser analisados como sujeitos auto-contidos. A formulação e implementação de política industrial reforça e especifica, a nosso juízo, essa proposição.

Network State, Keiretsu, e Política industrial

Aqui, é possível unir, tentativamente, todos os fios da argumentação desenvolvida neste trabalho. A relação entre o *Network State* e os *Keiretsu <u>via</u>* política industrial nos servirá de base para fazê-lo. Política industrial é, como referimos na abertura desse capítulo, um *termo* muito *utilizado* mas pouco *precizado.* Chalmers Johnson, uma das "autoridades" nesse terreno propõem a seguinte definição: "Industrial policy means initiating and coordinating governamental activities to lift the productivity and competitiveness of a whole economy and of

particular industries in it"(cf Johnson *in* Barfield e Schambra eds: 1986, p 200). Como definição genérica, é inatacável e, do ponto de vista dos países que constituem o G-7, absolutamente correta. No *contexto institucional japonês*, entretanto, o termo tem uma acepção mais ampla, por conta do seu respaldo institucional mais *denso.*

O próprio Johnson aliás, como de costume, indica o ponto com precisão ao concluir seu estudo do papel - central- do MITI na formulação e implementação da política industrial japonesa. Alí ele nos diz o seguinte:

> " The development of MITI was a harrowing process, but its special characteristics and the environment in which it works arise from *the special interaction of the Japanese state and society*" (cf Johnson: 1982, pp 322-23, grifo nosso).

Diante do exposto nos capítulos precedentes, não será difícil ao leitor perceber a nossa concordância com essa proposição. Vamos, entretanto, tentar dar-lhe um pouco mais de conteúdo e precisão. A característica distintiva da política industrial japonesa emana , de fato, a nosso juízo, da ***aglutinação que promove entre duas constelações institucionais isomórficas*** - o Estado e os *Keiretsu*, ambos estruturados como *networks* - ***e congruentes*** - a direção para a qual ambas apontam é a mesma: incremento de competitividade, dinamismo tecnológico e estabilidade macroeconômica. Partindo dessa proposição, nossa "visão geral" sobre o elemento-chave a responder pela velocidade de transformação e sucesso competitivo da economia japonesa é o seu ***perfil institucional, para cuja síntese propusemos o conceito de capitalismo organizado.***

Em outras palavras***, não é na política industrial isoladamente, mas na sua interseção com um sistema empresarial construído em torno da combinação de estratégias competitivas e estruturas cooperativas - em cuja base está um modelo comunitário de firma -, que propomos que seja identificada a razão fundamental para o sucesso da performance competitiva desse país.***

Para que a proposição acima fique "encaixada" no corpo geral da nossa argumentação, são, ainda, necessários *dois passos:* em *primeiro lugar*, devemos esclarecer *como* a política industrial opera essa "aglutinação" supracitada. Uma rápida recuperação da sua evolução no após-guerra nos permitirá indicá-la. Em *segundo lugar*, é necessário mostrar também que, *seu contexto, agentes, agenda e objetivos* podem ser interpretados à luz da *triangulação conceitual que estamos propondo: um enquadramento analítico em cuja raíz estão idéias de Schumpeter, Keynes e da sociologia econômica "neo-polanyiana"*. Vamos por partes.

A evolução da política industrial japonesa pode ser dividida - grosso modo- em *quatro* períodos. O *primeiro,* ocupando o espaço entre o imediato após-guerra e o início da guerra da Coréia, é conhecido como *keisha seizan* - prioridade à produção- onde a ênfase era, naturalmente, na reconstrução da estrutura industrial, em particular naquilo que os burocratas do MITI diziam ser *"o arroz da indústria": o aço*. Os instrumentos mais utilizados nessa fase foram crédito seletivo, taxas de juros subsidiadas, uma política seletiva de importações, e estímulos maciços à transferência de tecnologia para a indústria pesada (cf Torres Filho: 1983, cap 5, e Odagiri: 1992, cap 11, esp pp 288-90).

O *segundo,* nos anos 50 e início dos 60 foi o período do *sangyo gorika* - racionalização industrial- onde a ênfase se deslocava da *reconstrução* para o *incremento de eficiência* via reconfiguração de estruturas de mercado e introdução de novas tecnologias -importadas, mas que eram imediatamente *reverse engineered*- com vistas à capacitação para (re)produção interna. Isenções fiscais, esquemas de depreciação acelerada de equipamentos em uso, *proteção à indústrias nascentes* (dentro de uma concepção conscientemente *List-iana* de construção de vantagens competitivas: cf Freeman: 1987, pp 98-102) e, estímulos a fusões e reagrupamento industrial foram as "peças-chave" do período (cf Johnson: 1982, cap 6; Odagiri: 1992, p 288; Samuels: 1987, caps 3-5). Foi a *"primeira colheita"* relativamente à "fase de plantio" anterior.

O produto nacional e a produtividade da indústria passavam a crescer à taxas de 10 % ao ano (cf quadros e, no anexo estatístico infra).

O *terceiro* período- *shin sangyo taisei* ou "nova ordem industrial"- cobre basicamente os anos entre 1960- 1971/2; e configura o *Big Push* da economia japonesa. A formação bruta de capital salta para a casa dos 30% do produto- e desde então se mantém em torno desse patamar- e as taxas de crescimento da produção e produtividade permanecem na mesma velocidade. Em 1968, o Japão alcançava a condição de *segunda economia do mundo capitalista*, e suas empresas começam a *blitzkrieg* em direção aos mercados internacionais. Do ponto de vista da política industrial, foi a fase "gloriosa" do MITI como *primus inter pares* (assessorado pelo EPA- economic planning agency- e, crescentemente, pela STA - science and technology agency)[20], na formulação de estratégias setoriais de *industrial & technological deepening*, e, na concepção de um *economics of following for surpassing* (cf Shinohara: 1976, Vogel: 1979, cap 4, Johnson: 1982: cap 7e Ozaki *in* Johnson ed: 1984).

Gyosei shido (termo consagrado no prédio de Kasumigaseki- onde fica a sede do MITI em Tóquio) foi seu instrumento principal. "Administrative Guidance" na literatura anglo-americana, "Governing the market" na expressão, inspirada, de Robert Wade; o conceito se refere ao processo de formulação e coordenação de estratégias industriais a partir de consultas aos demais ministérios, à Keidaren, e aos membros dos *shachò-kai* [21]. A estrutura operacional "por trás" do *Gyosei shido* ganhou corpo, de fato, com a criação, em abril de 1961, do *conselho de estrutura industrial*, no MITI, para avaliar comparativamente (fundamentalmente em relação aos EUA e à Alemanha) e, do ponto de vista do potencial competitivo, a estrutura da indústria japonesa. Uma vez feito o diagnóstico, a tarefa do *conselho* seria então, sugerir e *encaminhar se*

[20] Para o papel do EPA, cf Dore: 1986, cap. 6 ; e para o STA, cf Okimoto: 1989, cap. 2).

[21] Nas palavras de Best: "Administrative Guidance [is] a term for the non-statutory informal institutional process whereby MITI and other administrative agencies exert influence over business enterprises to promote their international competitiveness. The formulation of sector strategies is fundamental to administrative guidance"(cf Best: 1990,p 181).

e onde possível, mudanças e, eventualmente, reestruturação - leia-se *reconfiguração de estruturas de mercado.* Nas palavras de Johnson:

> " Industrial structure became the key intellectual defense for the devices Sahasi later promoted as vice-minister - mergers and investment-coordination cartels in important industries" (cf Johnson: 1982, p 253).

O conselho reuniu todos os *Top leaders* da indústria japonesa, e promoveu uma das mais minuciosas análises comparativas *cross-sector* na história da burocracia ministerial, no Japão ou em qualquer outro país (cf Johnson: 1982, pp 252-3). Seu presidente era Ojima Arakazu, ex-vice ministro do próprio MITI (na realidade, do MCI- ministério do comércio e indústria- antecessor do MITI), e presidente da Yawata Steel. Entre os demais membros se incluíam os diretores executivos da Tokyo Eletric Power, Fuji Steel, Kansai Eletric Power, o presidente do Japan Development Bank, um editor *senior* do Asahi Shimbum, e o presidente da Keidanen (cf Johnson: 1982, cap. 7 esp pp 253-54).

As conclusões do *estudo* apontavam na direção de uma reestruturação que eliminasse a "competição excessiva"'- *cutthroat competiton* - criada pela fundação de uma pletora de empresas sob a égide dos *Keiretsu*- e vista como predatória-para disputar os novos mercados, e o crédito subsidiado, (cuja base era o *sistema de poupança postal)*, administrado pelo Japan Development Bank de acordo com as prioridades indicadas pelo MITI. O número de empresas competindo em cada setor deveria ser reduzido - via fusões e consolidações- e as empresas resultantes deveriam ser *fortalecidas* e *passar a coordenar suas estratégias de investimento* por intermédio do *conselho de estrutura industrial* (cf Johnson: 1982, pp 253-55) [22].

Em 1963, foi aprovada a *Provisional Act for Promoting Selected Industries*(também chamado na literatura, de *Special Measures Law)* cujo objetivo era dar suporte legal às

[22] Note o leitor a semelhança dessas , com as recomendações de Keynes no estudo encomendado por Lloyd George e intitulado *"The industrial future of england "* em 1926 , comentado brevemente acima no texto (cf Moogridge: 1992 cap. 28 a respeito).Note também o *perfil "*schumpeteriano" da agenda.

recomendações supracitadas (cf Best: 1990, p 182). Os episódios mais espetaculares resultantes da criação desse *network* público-privado foram a reestruturação da Mitsubishi Heavy Industries (1964), e a fundação da Nippon Steel (1969), como produto da fusão entre a Yawata e a Fuji (cf Odagiri: 1992, pp 282-86). As marchas e contramarchas desse *período crucial* são narradas por Johnson com riqueza de detalhes. Reproduzi-las aqui iria nos desviar de nosso propósito (cf Johnson: 1982, cap 7). O que importa ressaltar, do ponto de vista da nossa argumentação é que ***aqui se consolida a aglutinação supracitada, operada via política industrial, entre o Estado e os Keiretsu: sem perder as sua funções de "Developmental", é reforçada a dimensão network do estado*** (cf Okimoto: 1989, cap 4, e, no mesmo sentido, a argumentação de Samuels: 1987, cap 7)[23].

O *quarto período* da política industrial no Japão tem início com as turbulências internacionais deflagradas pela crise do sistema monetário internacional, em 1971, e aprofundadas pela quadruplicação do preço do petróleo, em 1973 (cf Odagiri: 1992, pp 289-90 e Dore: 1986, caps. 1 e 2)). A partir daí, basicamente *duas linhas de política industrial se destacam*; a política de ***ajustamento estrutural*** - leia-se: *des-investimento* (redução de capacidade) e reestruturação de *sun-set industries*[24] - **e*, promoção de setores intensivos em tecnologia e, capazes de gerar "skilled jobs"e "foreign currency"*** - leia-se: absorção da terceira revolução tecnológica (cf Best: 1990, pp 189-90).

A lei chamada de "medidas temporárias para estabilização de setores em dificuldades" (aprovada em 1978, mas *praticada de fato*, desde 1972-3) dava suporte legal aos chamados *cartéis de racionalização*. Os instrumentos para implementar as políticas de investimento eram basicamente a) mecanismos de coordenação/supervisão para que as empresas fizessem o ajuste *na mesma velocidade, de modo a não gerar comportamentos "free-rider" de "reocupação*

[23] "State capacity in turn - conclui Samuels-is derived from these same business-government interactions rather than from abstrations about state power.. . . . . .the Japanese state has historically been both pervasive and constrained; effort to separate state aid from state control were a part of economic policy making from the beginning."(cf Samuels: 1987,p 290).

[24]Por exemplo: alumínio, construção naval, aço básico (por contraste a ligas especiais),petroquímica e têxtil (cf Dore: 1986, partes 2 e 3).

oportunista de mercados" e b) fundos - públicos- de financiamento para assistência à pequenas e médias empresas (os *no-bankrupcy funds)* **e** para programas de retreinamento de trabalhadores *temporariamente deslocados de seus empregos* (cf Dore: 1986: pp 139-46). Em poucas palavras: medidas para viabilizar aquilo que Schumpeter chamou de ***retirada ordeira*** (cf Schumpeter: 1984, p 121)

Quanto à "absorção da revolução tecnológica" (*sun-rise industries*), os instrumentos foram a) suporte público para P&D -isto é, ***geração de inovaçõe***s, b) incentivos fiscais e crédito subsidiado para introdução de novas tecnologias - isto é, ***difusão de inovações*** c) medidas de coordenação para viabilizar *cartéis de investimento- "**technological joint-ventures"***- em projetos envolvendo os setores de tecnologias de informação, semicondutores, supercomputadores, biotecnologia, novos materiais, e novas fontes de energia e - o que Imai vem chamando de *across-the-border* networks; (cf Imai *in* Patrick ed: 1986 e Dore: 1986, pp 134-39).

A congruência entre essas medidas e as estratégias empresariais era facilitada pela publicação das *visões* do MITI as quais desempenharam um papel crucial no que se refere à *convergência de expectativas,* e à *criação de condições para a pré-conciliação de interesses inter-Keiretsu* e *sua explicitação para as "empresas independentes".* Nas palavras de Odagiri:

> " publishing a *vision* in which the government designates a particular industrie as promissing and essential for the economy's development may be taken by the private sector as *commitment* to that industrie" (cf Odagiri: 1992, p 293, grifo nosso).

Para alguns observadores, a década de 80 poderia ser tomada como o início de uma *quinta fase*, tanto na política industrial japonesa, quanto no papel do MITI. A primeira estaria se convertendo predominantemente em *política científica e tecnológica* - com ênfase no desenvolvimento de ciência básica e na promoção de *technologial fusion*-(cf Imai e Yamazaki *in* Shionoya e Perelman eds: 1994). Quanto ao MITI, cumpridas as suas funções de

reestruturar a indústria, alavancar seu crescimento, e promover o "catch-up" ele estaria se convertendo num "ministério de *rastreamento do futuro* - "high-high-tec industries- e num *supervisor da correção dos desequilíbrios resultantes dos êxitos anteriores* (*estímulo* às *importações* e *desencorajamento da* export-race que ele mesmo pressionou para consolidar (cf Wilks e Wright *in* Wilks e Wright eds: 1991e Odagiri: 1992, p 289).

Há pouca clareza sobre a extensão em que ambos se estão transformando (Johnson por exemplo é menos convencido de que tenha havido uma mudança radical em uma ou outra. cf Johnson: 1991)[25], de modo que aqui entraríamos no terreno da pura especulação.

Do ponto de vista da nossa discussão, cremos que o *primeiro passo* supracitado- a indicação de *como* apolítica industrial funciona para *aglutinar* "público" e "privado" ou estado/burocracia e *Keiretsu*/estratégias empresariais - foi dado. Resta-nos o *segundo*: indicar que seu *contexto, agentes, agenda e objetivos* podem ser interpretados à luz da "triangulação conceitual" que estamos propondo nesse trabalho.

Olhando o *contexto,* é difícil não conectá-lo com aquele que emerge das recomendações de Keynes, nas suas diversas intervenções de caráter normativo, algumas das quais comentadas acima. Robert Wade, sem fazer a conexão conceitual, nos dá uma síntese precisa do que temos em mente:

> " A context of *deliberately created stability achieved by by risk-spreading mechanisms.* . . . can facilitate industrial deepening, export expansion, and political compromises to share adjustment costs. . . Unassisted entrepreneurs may not have either the foresight or the access to capital to follow long-term prospects. Their decisions may lock-in the country into specialization in industries with inferior prospects" (cf Wade: 1990, p 355).

[25] Essa posição foi reafirmada ao autor por Johnson (conversa em Tóquio, junho de 1991).

Quanto aos *agentes* - MITI, EPA, STA (agora também o MPT)e *Keiretsu* cremos que é possível percebe-los como *por um lado* uma burocracia de perfil weberiano *competindo por status e poder,* mas *cooperando no que concerne à manutenção e incremento da competitividade sistêmica da nação.* Por outro lado, tanto ministérios quanto *Keiretsu* são, no caso do Japão, visivelmente *networks* onde se combinam hierarquia e reciprocidade, e onde a interação contínua, consultas recíprocas e troca permanente de informações é a base da formulação de estratégias setoriais e, um componente importante da eficiência operacional para ambos.

No que se refere à *agenda* sua conformação *schumpeteriana* fica explicitada pela prioridade dada às variáveis cruciais destacadas pelo próprio Schumpeter, nas suas intervenções- dispersas, repetimos- acerca do tema política industrial: estímulo à introdução e difusão de inovações; encorajamento da atividade empresarial, reforço das *camadas protetoras* - "práticas monopolistas temporárias"- num contexto de incerteza tecnológica e mudança estrutural - os "alvos em movimento" e a concorrência potencial- políticas de racionalização industrial (cartelização ***e*** monitoramento dos cartéis)de modo a produzir as condições para *uma retirada ordeira*; e, finalmente, políticas de *administração da destruição criadora* de modo a *amortecer o conflito entre o "velho"* e o *"novo"* - isto é estímulo à cooperação tecnológica, políticas de retreinamento e de *sinalização* no que diz respeito a mudanças na estrutura industrial (identificação *tão cedo quanto possível* de setores *sun-rise* e *sun-set).*

Em suma: construção de competitividade sistêmica. Dificilmente se poderia encontrar um caso mais nítido de *afinidade eletiva* entre uma reflexão conceitual e uma agenda prática de medidas normativas [26].

[26] Falamos em *afinidade eletiva* , e não em *base teórica explícita,* porque a despeito da sugestiva proposição de Best (transcrita como epígrafe da seção 5.2 deste capítulo, não há nenhuma evidência que a política industrial japonesa tenha sido *concebida com base na* ***teoria*** *schumpeteriana e, muito menos numa* ***agenda schumpeteriana de medidas de intervenção setorial*** já que essa agenda ***jamais foi proposta de modo sistemático(ou discutida) quer por Schumpeter, quer pela perspectiva neo-schumpeteriana , quer pelas "visões" publicadas pelo MITI*** .

Finalmente, no que concerne aos *objetivos* da política industrial, vale notar a perceptiva conexão feita por Best, entre a perspectiva o *penrosiana* e a ***visão MITI*** da *racionalidade substantiva* a ***justificar a sua elaboração e implementação:***

> " Japanese policymakers - indica Best- gambled that *organization, the intermadiary variable between the cost of resources and the value of output, could be the basis of competitive advantage, and that organization is a non-marketable input.* Unlike natural resources, but like teamwork and experience, organization could *not* be sold and purchased in the market. *Therefore competitive advantage based upon organizational superiority , once established, would be both difficult and time consuming for competitors to match*" (cf Best: 1990, p 189).

A isso, gostaríamos de acrescentar uma ultima proposição: que a política industrial, num contexto de *capitalismo organizado* como o que estivemos explorando até aqui, seja interpretada como *um instrumento de compatibilização entre mudança tecnológica, incremento de competitividade e estabilidade macroeconômica, num contexto de incertezas e volatilidade de expectativas. Ou, vista por outro ângulo,* ***como um elo estratégico de ligação, talvez o mais importante, entre estado, alianças inter-corporativas e competitividade sistêmica.*** Essa proposição sintetiza, a nosso juízo, elementos presentes nas três perspectivas teóricas que nos serviram de base para este estudo. A figura 8 na página subsequente resume as relações entre *network state, Keiretsu* e formulação/implementação de política industrial.

Network State, Keiretsu e Política Industrial

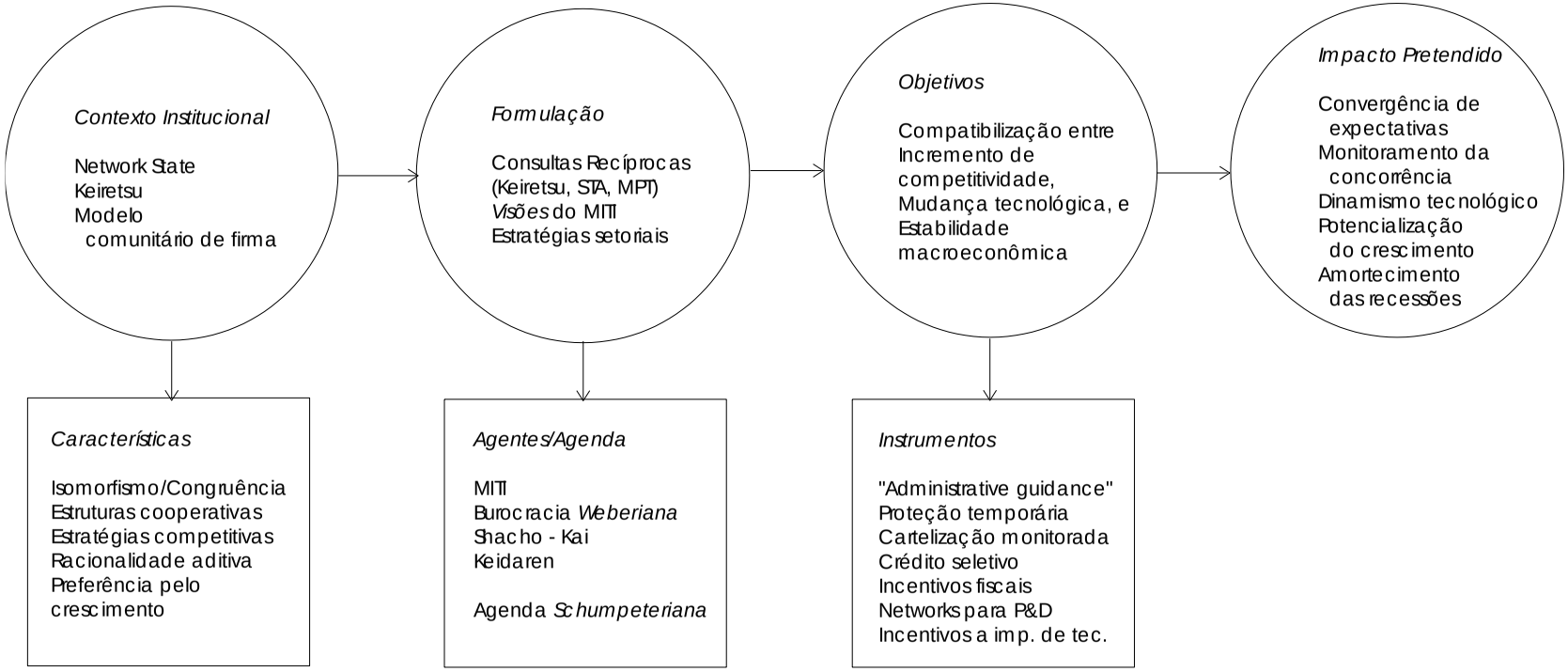


Fig. 8
Fonte: Autor

Ao concluir, queremos voltar ao fecho da nossa introdução. Alí, endossamos *ipsis literis* as, provocativas, proposições de Chalmers Johnson acerca das possibilidade e limites da reflexão e análise no campo das ciências sociais; bem como sua defesa de uma *perspectiva comparada* como ponto de partida metodológico. Neste ponto, o leitor tem condições de avaliar em que medida a *nossa* discussão se manteve coerente com essas proposições. Vamos reproduzir, as palavras do autor, mas, agora, com o objetivo de acrescentar-lhes uma observação:

" Japan's achievement of the status of the second most productive economy that ever existed - *indicava Johnson* -. . . is a challenge to the main political and economic doctrines that currently dominate global thinking. . . . "

" The [interpretative] weakness of pure economics - *sustentava o autor, em outro contexto*- has produced a resurgent interest in the west in political economy, particularly in professional schools of business and in departments of political science. By political economy I mean an analysis of economic phenomena based on the explicit recognition of the indivisibility of economics and politics - a view that has its corollary the understanding that economic theory is a totally utopian subject unless and until it is translated into the real world through institutions. There is no theoretical way to show what the institutions of capitalism ought to be one can only show through *comparative analysis the consequences, both intended and unintended, of particular institutional configurations* ". (cf Johnson: 1987, p 137, e 1986, pp 199-200, respectivamente; grifos nossos).

Gostaríamos de pensar que, se fomos bem sucedidos na nossa discussão, indicamos -ainda que *em linha* com as proposições e advertências de Johnson - uma ***alternativa teórica*** - *um caminho a ser explorado*[27] - ***não*** *divisada pelo autor*. Não sabemos quais são as "raízes teóricas"

[27] Caminho esse cuja exploração lança luz , por exemplo, sobre os mecanismos e processos de interação entre instituições e coesão sócio-econômica, entre estratégias competitivas e estruturas cooperativas - e entre ambas e a construção de competitividade sistêmica -e, sobre as condições em que se pode construir uma conexão potencialmente virtuosa nas relações entre Estado e sistema empresarial .

da "economia política" sugerida por Johnson - ele não nos diz - mas, estamos indicando - e esperamos ter mostrado a utilidade interpretativa - daquela na qual apostamos, e pretendemos prosseguir explorando.

Ao fim e ao cabo, parece que encontramos uma *curiosa interseção entre duas anomalias*: o *caso Japão* é, como perceptivamente apontado por Blinder, uma *anomalia* do ponto de vista da teoria econômica convencional. As perspectivas de Schumpeter e Keynes - e *a fortiori*, sua integração e articulação com a sociologia econômica - configuram *outra, e que, anomalia, também em relação à teoria econômica convencional*. Curiosamente, entretanto, *essas duas anomalias parecem ter uma grande afinidade entre si ; uma ilumina a outra:* ***a "triangulação conceitual" Schumpeter-Keynes-Sociologia econômica nos parece permitir digerir analiticamente o "caso Japão" e isso, por sua vez, explicita a fertilidade (analítica) contida nessa perspectiva teórica.***

Se o leitor concordar com essa observação, nossos propósitos foram *plenamente atingidos.*

BIBLIOGRAFIA

Abegglen, J. e Stalk, G: 1985. Kaisha - The Japanese Corporation. Basic books.

Abolafia, M.: 1984. "Structured Anarchy: Formal Organization in the Commodities Futures Market" *in* Aller e Adler eds: 1984.

Abolafia e Biggart.: 1991. "Competition and Markets: An Institutional Perspective" *in* Etzioni e Lawrence eds.

Adams, F. e Bollino, C.: 1983. "The Meaning of Industrial Policy" *in* Adams, F. e Klein, L. eds: Industrial Policy for Growth and Competitiveness. Lexington. Mass.

Adler, P. A. e Adler, P.: 1984. The Social Dynamics of Financial Markets. Jai Press, Greenwich, Connecticut.

Albert, M.: 1993. Capitalism Vs. Capitalism. Four Wall Eight Windows, N. Y.

Alcorta, L.: 1993. "Are Economies of Scope Replacing Economies of Scale?: Implications For Developing Countries", *in* The First INTECH Conference Maastricht, The Netherlands, Junho.

Allen, P. : 1988. "Evolution, Inovation and Economics" in Dosi et alii Eds Technical Change and Economic Theory. Pinter.

Alford, R. e Friedland, R.: 1986. Powers of Theory - Capitalism, the State, and Democracy, Cambridge University Press., U. S. A.

Allen, G.: Breve Historia Economica Del Japon Moderno. Editorial Tecnos, Madri.

Allen, R. L: 1991. Opening Doors. The Life and Work of Joseph Schumpeter (2 Vol) Transaction Books, NY.

Allinson, G.: 1975. "The Moderation of Organized Labor in Postwar Japan" *in* Journal of Studies, vol 1, n. 2, Spring.

Amadeo, E ed: 1986. Ensaios sobre economia política moderna: teoria e história do pensamento econômico. São Paulo, Marco Zero.

Amadeo e Franco: 1989. "Entre Keynes e Robertson: Finance, Popança e Investimento. " *in* Burlamaqui , Pesquisa de Planejamento Economico, 19 (2).

Anderson, D.: 1986. "Managing Retreat: Dis-investiment Polycy", *in* McCraw ed.

Anderson , P.: 1984. Lineages of Absolutist State; New feft books.

Andreski: 1984. Max Weber's Insights and Errors, Routledge & Kegan Paul, Londres.

Aoki, M.: 1987. "The Japanese Firm in Transition. "*in* Yamamura e Yasuba eds.

---------: 1990. a, La Estrutura de la Economía Japonesa, Fondo de Cultura Economica, México.

---------: 1990. b, "Toward an Economic Model of the Japanese Firm" *in* Journal of Economic Literature, vol. 28, março.

---------: 1994. "The Japanese Firm as a System of Attributes: A Survey and Research Agenda" *in* Aoki e Dore eds.

Aoki, M. e Dore, R.: 1994. The Japanese Firm- sources of Competitive Strenght, Oxford University Press.

Arrow, K.: 1962. The Economic Implications of Learnig by Doing, Review of Economic Studies, 29, 155: 193.

----------: 1974. The Limits of Organization, W. W. Norton & Company, N. Y.

----------: 1990. Entrevista a Swedberg, *in* Swedberg ed. .

Arrow, K. e Hahn, F.: 1971. General Competitive Analisis, Holden-Day, S. Francisco.

Arthur, W.: 1988. a, " Competing Thecnologies: An Overview. " *in* Thecnical Change and Economic Theory, Dosi, G. et Al. ed.

----------: 1988. b, "Self-Reinforcing Mechanisms in Economics. " *in* The Economy as an Evolving Complex System. .

----------: 1989. "Competing Thecnologys and Lock-in by Historical Events: The Dynamics of Allocation under Increasing Returns. " *in* Economic Journal.

Assimakopulos: 1983. "Kalecki and Keynes on Finance, Investiment, and Saving. ", *in* Cambridge Journal of Economics.

----------: 1986. "Savings and Investiments" *in* Journal of Post-Keynes Economics.

Audretsch, D. e Zoltan, J. Acs.: 1994. "Entrepreneurial Activity, Innovation, and Macroecomic Fluctuatuions " in Shionoya e Perlman eds.

Barfield, C. e Schambra, W.: 1986. The Politics of Industrial Policy, American Enterprise Institute, Wahinngton D. C.

Barkin, K.: 1975. "Organized Capitalism" *in* Journal of Modern History, março.

Baumol, W.: 1993. Entrepreneurship, Management, and the Structure of Payoffs. The MIT Press, Cambridge.

Beetham, D.: 1974. Max Weber and the Theory of Modern Politcs. Polity Press.

----------: 1987. Bureaucracy. University of Minesota Press.

Bell, D.: 1960. The End of Ideology. The Free Press.

-------: 1976. The Cultural Contradictions of Capitalism; Basic Books.

--------: 1980. a, "Models and Reality in Economic Discurse" in the Public Interest, Special Edition: The Crisis in Economic Theory.

--------: 1980. b, " Technology, Nature and Society " *in* The Winding Passage. Abt Books.

Bellah, R.: 1957. Tokugawa Religion; Free Press.

Benedict, R.: 1988. O Crisântemo e a Espada. Perspectiva, S. P.

Berger, P: 1986. The Capitalist Revolution. Basic Books.

---------- ed: 1990. The Capitalist Spirit. ICS Press.

Berger, P. e Hsiao, H. eds: 1990. In Dearch of an East Asian Development Model. Berger e Hsiao eds.

Best, M. : 1990. The New Competition. Harvard Univ Press.

Bessant, J.: 1991. Managing Advanced Manufacturing Technology. NCC Blackwell, Oxford, U. K.

Blaug: 1986. "The Entrepreuneur in Marx and Schumpeter", *in* Helburn e Bramhall.

Block e Somers: 1985. "Beyond the Econimistic Fallacy: The Holistic Social Science of Karl Polanyi. " *in* Sckopol ed.

Block: 1990. Postindustrial Possibilities: A Critique of Economic Discourse, University California Press, Oxford.

Bobbio, N.: 1976. A Teoria das Formas de Governo, Editora Universidade de Brasilia, Brasilia.

Bonder, N. 1991. A Cabala do Dinheiro. Imago, R. J.

Boland, L. : 1985. "The Foundations of Keynes' Methodology: The General Theory" *in*Lawson e Pesaran eds.

Bottomore. T. : 1981, "The Decline of Capitalism, Sociologiically Considered" *in* Heertje ed.

----------: 1985, Theories of Modern Capitalism, Routledge, London.

Bosworth, B. e Rivlin, A. eds. : 1987. The Swedish Economy. Brookligs.

Boyer e Orléan: 1994. "Persistance et Changement des Conventions" *in* Orléan.

Branscomb, L. e Kodama, F. : 1993. Japanese Innovation Strategy. University Press of America, I. nc.

Brenner, R. : 1987. Rivalry ; in Business, Science, Among nations. Cambridge, N. Y.

Brittan, S. : 1975. "The Economic Contradictions of Democracy" *in* British Journal of Political Science, n. 5.

----------. : 1988. A Reestatement of Economic Liberalism; Capitalism. Humanities Press.

Bronfrenbrenner, M. : 1950. "Four Positions of Japanese Finance" *in* The Journal of Political Economy, vol. LVII, n. 4.

----------: 1970. "Japan's Galbraithian Economy", *in* Kristol e Bell eds.

Buchanan, J. : 1986. Liberty, Market and State. New York University Press, N. Y.

Burlamaqui, L. : 1986. A Heterodoxia Marxista Revisitada, Tese de Mestrado, Unicamp, Campinas.

----------: 1989. a, História, Política e Organização do Capitalismo em Keynes. IEI, Texto para discussão no. 213.

----------: 1989. b, " Condicionantes Sócio-Politicos e Política Industrial na Coréia do Sul. " *in* Contexto Internacional n. 10.

----------: 1993. a, " Três Problemas de Construção da Economia Política Clássica " *in Archè* n. 5.

----------: 1993 b, " Keynes, Reestruturação Capitalista e Capitalismo Organizado " *in* Cadernos Ange 5.

----------: 1990. a, " Notas Neo-Schumpeterianas ". Texto para discussão 236, IEI/ UFRJ.

----------: 1990. b, "De te fabula narratur ? ". Texto para discussão 239 IEI/UFRJ.

----------: 1991. "Socio-Political Determinants and Industrial Policy in South Korea. " *in* Transactions of The International Conference of Orientalists in Japan. , n. 36

Burlamaqui, L e Fagundes, J: 1993. a, "Concorrência Intercapitalista, Progresso Técnico e Estratégias Competitivas" *in* Archè. RJ

---------- e ----------: Novembro/1993. "Tecnologia, Competição e Teoria Econômica: Uma Abordagem Shumpeteriana" *in* Archè 6. RJ

---------- e ----------: Novembro/1993. "Keynes, Shumpeter e Política Industrial" *in* Archè 6. RJ

Burlamaqui L, Tavares, M. C, e Torres Filho: 1991. Japão: Um Caso Exemplar de Capitalismo Organizado. IPEA/CEPAL.

Butcher, L. : 1993. Milionário Por Acaso - A História da Apple Computers e seu criador Steve Jobs. Bertrand.

Cameron, D. : 1987. "Social Democracy, Corporatism, Labour Quiescence, and the Representation of Economic Interest in Advanced Capitalist Society" *in* Goldthorpe ed.

Cameron, R ed: 1967, Banking in The Early Stages of Industrialization, Oxford Univ Press, London.

Calder, K. E. : 1988. "Japanese Foreign Economic Policy Formation: Explaning the Reactive State" *in* World Politcs, vol. XL. n. 4, julho.

Carvalho, F. C: 1989. "Fundamentos da Escola Pós-keynesiana" in Amadeo, e; ed Ensaios Sobre a Economia Política Moderna Marco Zero.

----------: 1983/4. "On the Concept of Time in Schacklean and Sraffian Economics" *in* Jounal of post Keynesian Economics, Winter.

----------: 1986. Inflation and Indexation in a Post-Keynesian Model of Assets Choise, Ph D Thesis; Rutgers University.

----------: 1988. "Keynes on Probability, Uncertainty and Decision-Making", Jpunal of post Keynesian Economics, Fall.

----------: 1992. Mr. Keynes and the Post-Keynesians. Edward Elgard, Londres.

----------: 1988. "Keynes on Probability, Uncertainty and Decision Making". Journal of Post-Keynesian Economics, 11(1).

Castro, A. : 1991. "A Política Industrial: Razões e Restrições". Texto para discussão nº 253, IEI/UFRJ.

----------: 1994. "Por uma Estratégia de Reafirmação Industrial". O Estado de São Paulo (11/12).

Caves, R. e Porter, M. : 1977. "From Entry Barriers to Mobility Barriers: Conjectural Decisions and Contrived Deterrence to New Competition". Quartely Journal of Economics, 91(2).

Chandler, Jr: 1962. Strategy and Structure. The MIT Press. Cambridge, Ma.

----------: 1977. The Visible Hand, Harvard University Press, Cambridge, Ma.

----------: 1990. Scale and Scope. Harvard/Belknap, Cambridge, Ma.

Clegg e Redding eds: 1990. Capitalism in Contrasting Cultures. Walter de Gruyter & Co, Berlin

Clemence, R. ed: 1951. Essays of J. A. Schumpeter. Addison Wesley, N. Y. .

Cohen, T. : 1987. Remaking Japan. The Free Press, N. Y.

Cohen, S. e Zysman, J. : 1987. Manufacturing Matters. Basic Books. NY

Collins, R. : 1981. "On the Micro-Sociology. " *in* American of Journal of Sociology.

----------: 1986. Max Weber, a Skeleton Key. Sage Books [b]

----------: 1982. Sociological Insight- An Introduction to Non-Obvious Sociology. Oxford University Press, N. Y.

----------: 1986. Weberian Sociological Theory. Cambridge Univ Press, N. Y.

Coriat, B. : 1994. Pensar pelo Avesso. Editora da UFRJ/Revan, R. J.

Coriat, B. e Dosi, G. : 1994. "Learning How tp Govern and Learning How to Solve Problems: On the Co-evolution of Competences, Conflicts and Organizationall Routines" *in* Prince Bertil Symposium, Stockholm. School of Economics, junho.

Crotty J. : 1986. "Marx, Keynes, and Minsky on Stability of the Captalist Growth Process and the Nature of Government Economic Policy" *in* Helburn e Bramhall, eds.

----------: 1994. "Are Keynesian Uncertainty and Macrotheory Compatible? Conventional Decision Making, Institutional Structures, and Conditional Stability in Keynesian Macromodels *in* Dymski e Pollin

David, P. : 1986. "Understanding the Economics of QWERTY. " *in E*conomic History and the Modern Historian, Parker, W. ed

Davidson, P. : 1972. Money and the real world, Macmillan.

----------: 1982. International Money & the Real World, St. Martin's Press, N. Y.

Deleplace, G. e Maurisson, P. : 1983. L'Heterodoxie Dans La Pensee Economique. , Éditions Anthropos, Paris.

Deyo, F. : 1987. The Political Economy in the Asian Industrialism. Cornell University Press, N. Y.

Destrouzos, Lester e Solow eds: 1989. Made in America. The MIT Press, Cambridge, Ma.

Dietrich, W. : 1991. In The Shadow of the Rising Sun. Penn State Press, USA.

Dillard, D. : 1980. "A Monetary Theory of Productions" *in* Journal of Economic Issues, vol. XIV, n. 2.

Dopfer, K. : 1994. "How Economic Institutions emerge: Institutional Entrepreneurs and Behavioral Seeds" *in* Shionoya e Perlman eds.

Dore, R. : 1959. Land Reform in Japan. Oxford University Press, London.

---------: 1973. British Factoty - Japanese Factory. University of California Press, Ca.

---------: 1979. "More About Late Development" *in* Journal of Japanese Studies, vol. 5, n.1, Winter.

---------: 1986. Flexible Rigiditties. Stanford University Press.

---------: 1987. Taking Japan Seriously. Stanford Univ Press. Cal.

---------: 1991. Will the 21st Century Be the Age of Individualism? The Simul Press, Tokyo.

Dore, R. e Sako, M. : 1989. How the Japanese Learn to Work. Routledge, London.

Dosi, G. : 1983. "Tecnological Paradigms and Tecnological Trajetories. The Determinants and Directions of Tecnical Change and the Transformation of the Economy" in Freeman, C. Ed

---------: 1984. Technical Change and Industrial Transformation, Macmillan, London.

---------: 1986. "The Microeconomic Sources and Effects of Inovation. An Assessment of Findings', mimeo.

----------: 1988. a, "The Nature of the Innovative Process". *in* Dosi et alli eds.

----------: 1988. b, "Souces, Procedures, and Microeconomics Effects of Innovation". Journal of Economic Literature, vol. XXVI.

---------: 1990. "Economic Change and its Interpretatio, or, is there a "Schumpeteriam Approach"?" *in* Heertje e Perlman eds.

Dosi, Freeman, Nelson, Silverberg e Soete eds. : 1988. Techinical Change and Economic Theory, Pinter, Londres.

Dosi e Nelson: 1994. "An Introduction to Evolutionary Theories in Economics" *in* Journal of Evolutionary Economics, vol 4, n. 3.

Dosi, G. e Orsenigo, L. : "Market Processes, Rules and Institutions" *in* Tecnical Change and Economy Dynamics", mimeo.

Dosi, G. , Orsenigo, L. e Silverberg, G. : 1986. "Inovation, Diversity and Difusion: A Self-organization Model", mimeo.

Dosi, Gianetti e Toninelli eds: 1992. Thecnology and Enterprise in a Historical Perspective, Clarendon Press - Oxford, N. Y. .

Durkheim: 1933. The Divisim Of Labor in Society. Mac Million, N. Y.

Dymski e Pollin: 1994. New Perspectives in Monetary Macroeconomics, Michigan University Press, Michigan.

---. ----------: 1994. "Intrudution" *in* Dymsky e Pollin eds.

Eads, G. e Yamamura, K. : 1987. "The Future of Industrial Policy" in Yamamura e Yasuba eds.

Earley, J. : 1994. "Joseph Schumpeter: A Frustated "Creditist" *in* Dymsky e Pollin.

Eatwell, J. , Milgate, M. , Newman, P. : 1987. "Utility And Probability" *in* The New Palgrave, Macmillan, N. Y.

Eccleston, B. : 1989. State and Society in Post-War Japan. Polity Press, Cambredge, U. K.

Elliot: 1980. "The Theory of Capitalism" *in* Journal of Economic Issues, vol. XIV, n. 2. .

Elster, J. : 1983. Explaining Technical Change, Cambridge Univ Press.

---------: 1989. The Cement of Society. Cambridge University Press.

Erickson, J. e Wallace, J. : 1992. Hard drive - Bill gates e a Criação do Império da Microsoft. Record.

Etzioni, A. : 1988. The Moral Dimension- Toward a New Economics. Free Press, N. Y.

----------: 1991. "Socio-economics: a budding challenge" *in* Etzioni e Lawrence eds.

Etzioni e Lawrence eds: 1991. Socio-Ecoomics - Toward a New Synthesis. Sharpe, N. Y. .

Fanuc. : 1991. Annual Report, Tokyo.

Fellner: 1981. "March into Socialism, or Viable Postwar Stage of Capitalism?" *in* Heertje ed.

Ferguson, C. : 1988. "From the People Who Brought You Voodoo Economics. " *in* New York Times (30/12).

Fitzgibbons, A. : 1988. Keyne's Vision. Clarendon Press, Oxford, N. Y. .

FitzRoy, F. e Zoltan, J. Acs: 1989. "The New Institutional Economics of the Firm and Lessons from Japan", não publicado.

Foray e Freeman eds. : 1993. Technology and the Wwalth of Nations. Pinter, Londres.

Forward et alii: 1991. "Memtofacturing; a Vision for American Industrial Excellence. " *in* Academy of Management Executive, vol 5, n. 3. .

Freeman, C. : 1974. "The economics of industrial innovation". Penguin, Harmondsworth.

----------: 1983. Long waves in the world economy, Butterworths, London.

----------: 1987. Technology and Economic Performance Lessons from Japan, Pinter, London.

----------: 1987. Technology Policy and Economic Performance; lessons from Japan; Piter.

----------: 1990. " Schumpeter's Business Cycles Revisited" *in* Heertje e Parelman.

Frenkel, R. : 1989. "Hiperinflação, o Inferno Tão Temido" *in* Ciencia Hoje, vol. 10 no. 55.

Friedland e Alford: 1991. "Bringing Society Back in: Symbols, Practices and Institucional Contradictions. " *in* Powell e DiMaggio eds.

Friedland e Robertson eds: 1990. Beyond the Marketplace. Aldine de Gruyter, N. Y. .

Friedman, D. : 1988. The Minsurederstood Miracle. Cornell University Press, N. Y.

Freeman, C. ed: 1983. Long Waves in the World Economy. Butterworths, London.

Fruin, M. : 1991. "Knowledge Works ": Conferência na International House of Japan, Tóquio, março.

---------: 1992. The Japanese Enterprise System: Competitive Strategies, Cooperative Structures. Oxford.

---------: *no prelo* Knowledge Works, Oxford University Press.

Gaffard, J. L. : 1990, "Économie Industrielle et de Lo Innovation". Dalloz, Paris.

Galbraiht. : 1967. The New Industrial State. Holehton, N. Y.

Garon, S. : 1987. The State and Labor in Modern Japan. University of California Press. L. A.

Gereffi, G. e Wyman, D. : 1990. Manufacturing Miracles. Princeton Unuversity Press.

Gerlach, M. : 1989. "*Keiretsu* Organization in the Japanese Economy: Analisys and Trade Imlications" in Zysman et alii ed. Politcs and Productivity: Ballinger.

----------: 1990. a. "Alliances as Organizational Forms: The Case of the Japanese Keiretsu". Discussion Paper, Hitotsubashi University.

----------: 1990. b. "Corporate Ownership Netwoeks in Japan and United State", Discussion Paper, Hitotsubashi University.

----------: 1992. Alliance Capitalism. Univ of California Press.

Gerlach, M. e Lincoln, J. : 1990. "The Organization of Business Network in the U. S. anf Japan", Paper presented at the Networks and Organizations Conference, Harvard Unoversity, agosto.

Gerschenkron, A. : 1962. Economic Backwardness in Historical Perspective. Harvard Univ. Press.

Glouchevitch, P. : 1992. Juggernaut. Simon e Schuster.

Goldthorpe, J. ed: 1984. Order and Conflict in Contemporary Capitalism. Oxford University Press, N. Y.

Goode, P. e Bottomore, T. eds: 1978. Austro-Marxism. Oxford, N. Y.

---------- e -------- eds: 1983. Reading in Marxist Sociology. Oxford, N. Y.

Graham Jr. , O. : 1992. Losing Time - The Industrial Policy Debate. Harvard University Press.

Grahl: 1983. " Creative Destruction: The Significance of Schumpeter's Economic Doctrines" *in* Deleplace e Maurisson.

Granovetter, M. : 1991. "The social construction of economic institutions" *in* Etzioni e Lawrence eds

----------: 1992. a, (1985) "Economic Action and Social Structure" *in* Granovetter e Swedberg eds.

----------: 1992. b"The Old and the New Economic Sociology" *in* Granovetter e Swedberg eds: 1992.

Granovetter, M. e Swedberg, R. eds.: 1992. The Sociology of Economic Life, Westview Press, Oxford.
.

Green: 1993. "From "Tax State" to "Debt State", *in* Journal Evolutionary Economics, vol 3, n 1.

Habermas: 1989. Teoría de la Acción Comunicativa I: Racionalidad de la Acción y Racionalización Social, Taurus, Argentina.

Hall, P. ed. : 1986. Governing the. Economy. Oxford University Press, N. Y.

----------: 1989. The Political Power of Economic Ideas. Princeton University Press, N. J.

Halliday: 1974. A Political History of Japanese Capitalism. Pantheon Books N. Y

Hamilton, G. , Zeile, W. e Kim, W. : 1990. "The Network Structures of East Asian Economies" *in* Clegg e Reddings eds.

Hamilton, G e Biggart, N. : 1992. "Market, Culture and Authority: A Comparative Analysis of Management and Organization in the Far East" *in* Granovetter e Swedberg eds.

Hamilton, W. : 1932 "Institutions " *in* Encyclopaedia of the Social Sciences. [Seligman, E & Johnson A eds]

Hannush, H. : 1988. Evolutionary Economics: Applications of Schumpeter's ideas. , Cambridge University Press, Cambridge.

Hattori: 1985. "Product Diversification", *in* Thurow. ed

Hayek, F.: 1945. "The Use of Knowledge in Society", *in* AmericanEconomic Review, n. 35.

Heertje, A.: 1981. Schumpeter's Vision Capitalism, Socialism and Democracy. Praeger, N. Y.

----------: 1984. Economia Y Progresso Tecnico". Fondo de Cultura Economica, México.

----------: 1988. "Schumpeter and Tecnical Change". In: Hanush H., ed.

----------: 1988. Innovation, Technology, and Finance. Blackwell, Oxford, U. K.

Heertje, A. e Perlman, M. eds. : 1990. Evolving Thecnilogy and Market Structure, Michigan, USA.

Heiduk, G. e Yamamura, K. eds. : 1990. Technological Competition and Iterdependence. University of Wahington Press. Washington.

Helburn, S. e Bramhall, D. eds. : 1986. Marx, Schumpeter, & Keynes A Centenary Celebration of Dissent. Sharpe, N. Y.

Hermann: 1993. Fragilidade Financeira do Setor Público, Tese de Mestrado I. E. I/UFRJ, Rio de Janeiro.

Hicks, J. : 1987. Valor e Capital. Abril, SP

Hilferding, R. : 1983 (1910). O Capital Financeiro, Abriol, R. J.

----------: 1983 (1927). "The Organized Economy" in Bottomore e Goode Eds. :

Hirschman, A. : 1970. Exit, voice and loialty, Harvard University Press.

Hodgson: 1985. "Persuasion, Expectations and the Limits to Keynes"*in* Lawson e Pesaram eds.

----------: 1993. Economics and Evolution. Michigan University Press.

Hollerman, L. : 1988. Japan disincorporated, the economic liberlization process; Hoover Institution - Stanford University.

Holton e Turner: 1989. Max Weber on Economy and Socuiety, Routledge, N. Y.

Holton: 1992. Economy and Society., Routledge, N. Y.

Hoshi. : 1994. " The Economic Role of Corporate Grouping and the Main Bank System. " *in* Aoki e Dore eds.

Hultén, S. : 1994. "Dahménian and Schumpeterian Queries on the Economic Rationale of State Intervention in Industry" *in* International Joseph A. Schumpeter Society - Fifth Conference, Münster, Germany.

Imai, K. : 1986. "Japan's Industrial Policy for High Tchnology Industry, *in* Patrick ed.

---------: 1990. "Patterns of innovation and entrepreneurship in Japan" *in* Heertje e Perlman eds.

---------: 1992. "Japan's Corporate Networks. " *in* Kumon e Rosovisky eds.

Imai, K. I. e Baba, Y. : 1992. "Systemic innovation and cross-border networks: the case of the evolution of the VCR systems" *in* Scherer e Perlman eds.

Imai, K. I. e Yamazaki, A. : 1994. "Dynamics of the japanese industrial system from a schumpeterian perspective". *in* Shionoya e Perelman eds.

Inoguchi, T. e Okimoto, D. : 1988. The political economy of Japan, vol. 2: the changing international context; Stanford University Press.

Inoue, M.: 1985. "Competition and cooperation Among Japanese Corporations" *in* Thurow ed.

Ishihara, S. : 1991. The Japan That Can Say No. Simon & Schuster, N. Y.

Itami, S. : 1985. "The firm and the Market in Japan" *in* Thurow ed.

Iwata: 1992. "Origins and Development. " *in* Kumon e Rosovsky eds.

Jackson, P. : 1988. "The role of governmemt in changing industrial societies: a Schumpeter perspective" *in* Hanusch ed.

Jaikumar: 1986. "Postual Manufacturing. " *in* Harvard Business Review. (Nov/Dez).

Johanson, J. e Mattsson. : 1991. "Interorganizational Relations in Industrial Systems: A Network approach Compared with teh Transactions-cost Approach" *in* Thompson et alii.

Johnson, C. : 1975. "Japan: Who Governs? An Essay on Official Bureaucracy" *in* Journal of Japanese Studies, vol. 2, n. 1, Autumn

----------: 1982. MITI and the Japanese Miracle, Stanford Univ Press.

----------: 1984. ed: The Industrial Policy Debate, Ics Press, S. Francisco.

----------: 1984. "Introduction" *in* Johnson Ed.

----------: 1986. "The Institutional Foundations of Japanese Industrial Policy" *in* Barfield e Schambra, eds.

----------: 1987. "Political Institutions and Economic Performance: The Government-Business Relationship in Japan" *in* The Political Economy of the New Asian Industrialism. Cornell University Press, N. Y.

----------: 1989. "MITI, MTP and the Telecom Wars: How Japan Makes Policy for Hight Technology" in Zysman, Johnson e Tyson eds.

----------: 1990. "The People Who Invented The Mechanical Nightingale" *in* Deadulus, vol. 119, n. 3, Summer.

----------: 1991. Lessons From Japan For The U. S. : Develop an Industrial Policy, JAPAN TIMES, (30/03).

Johnson, C. , Tyson, L. e Zysman. : 1989. Politics and Productivit. , Ballinger Publishing Company, U. S. A.

Jorde e Teece.: 1922. Antitrust, Innovation, and Competitiveness. Oxford University Press, N. Y.

Kaldor. : 1980. "Essays On Economic Stability And Growth", *in* Holmes e Maier. London

Kandir. : 1989. A Dinâmica da Inflação, Nobel S. A. S. P.

Kaplan. : 1972. Japan: The government-business relationship, Wahington, DC - U. S. Department of commerce.

Kash, D. : 1989. Perpetual Innovation, Basic Books.

Katzenstein, P. : 1984. Corporatism and change. Cornell Univ Press.

Kawaguchi, H.: 1971. "Over-loan" and the Investment Behavior of Firms" *in* The Developoing Economies, vol. 9, n. 4.

Kennedy, P.: 1993. Preparando para o século XXI. Campus.

Kernell, S. : 1991. Parallel Politics - Economic Policymaking *in* Japan and the United States. Brookings, Washington D. C.

----------: 1991. “The Primacy of Politics in Economic Policy. ” *in* Kernell ed.

Keynes, J. M. : 1983 (1936). "Teoria Geral do Emprego, do Juro e da Moeda". Ed. Atlas.

----------: 1973-81. Collected Works of John Maynard Keynes (CWJMK). Moggridge, D. e Robinson, A. . eds. Macmillan (vols. VII, XVI, XIX, XXI e XXVIII).

----------: 1931. Essays on Persuation. Norton. N. Y.

----------: 1925. "Am I a Liberal ? " *in* 1931.

----------: 1926. " The End of Laisser-Faire". *in* 1931.

Kingston, W. : 1992. " Institutional Change and Long Cycles" *in* International Joseph A. Schumpeter Fourth Conference, Kyoto.

Kirzner, I. : 1980. "The "Austrian"Perspective" *in* Kristol e Glazer eds.

----------: 1991. "Market Process Versus Market Equilibrium" *in* Thompson et alii eds.

Klamer, A. : 1988. Conversas com Economistas, Pioneira, SP.

Knight, F. : 1965. Risk, Uncertainty and Profit. Harper & Roow, N. Y.

Koike, K. : 1994. "Learning and Incentive Systems in Japanese Industry" *in* Aoki e Dore eds.

Kosai, Y. : 1987. "The Politics of Economic Management" *in* Yamamura e Yasuda eds.

Kregel, J: 1980. "Markets and Institutions as Features of a Capitalist Production System " *in* Journal of post-keynesian economics, 3 (1).

Kristol, I. e Bell, D. : 1970. Capitalism Today, Mentor, U. S. A.

Kristol, I e Glazer. eds: 1980. The Public Interest; Special Issue, N. Y.

Kumon, S. : 1992. "Japan as a Network Socity. " *in* Kumon e Rosovisky eds.

Kumon e Rosovsky: 1992. The Political Economy of Japan. , vol 3, Stanford University Press, California.

Kusnetzs: 1940. " Schumpeter's Business Cycles" *in* American Economic Review. Junho.

Labini, P. S. : "O Problema do Desenvolvimento Econômico em Marx e em Schumpeter" *in* Ensaios sobre desenvolvimento e preços, Forense Universitária, s/d.

----------: 1992. "Capitalism, Socialism, and Democracy *and* Large-Scale Firms" *in* Scherer e Perlman eds.

Landes, D. : 1969. "The Unbound Prometheus". Cambridge University Press. (Nova Fronteira 1994)

Lambers, W. : 1981. "The Vision" *in* Heertje ed.

Lange: 1941. "Review of Schumpeter's Business Cycles. " *in* Review of Economic Statistics. Novembro

Lawson, T. : 1988. "Probability and incertainty in economic analysis". Journal of post-keynesian economics, 11 (1).

Lawson, T. e Pesaran, H. eds: 1985. Keynes' Economics, Croom Helm. NY

Lazonick, W. : 1990. Competitive Advantage in the Shop-Floor, Harvard University Press, Cambridge, M. A.

----------: 1991. Business Organization and the Myth of the Market Economy, Cambridge, N. Y.

----------: 1992. "Controlling The Market For Corporate Control: The Historical Significate Of Managerial Capitalism, *in* Scherer e Perlman.

Lazonick, W. e Elbaum, B. eds: 1986. The Decline of The British Economy. Harvard Univ Press

Leonard-Barton: 1992. "The Factory As A Learning Laboratory" *in* Sloan Management Review, vol 34, n. 1.

Loasby, B. : 1991. Equilibrium and Evolution. manchester University Press, U. K. .

Lockwood, W. : 1954. The Economic Development of Japan, Princeton University Press.

----------: 1965. The State and Economic Enterprise in Japan. Princeton University Press, N.J.

Lohr, S. : 1982. "When Money Doesn't Matter in Japan". New York Times (30/12).

Luski e Zuscovich: 1992. "Patent Protection Dimensions and Innovation Development Strategies", Kyoto Conference.

Machlup, F: 1946. "Marginal Analisys and Empirical Research". American Economis Review, n. 36, 1946.

Macpherson, C. : 1979. A Teoria Política do Individualismo Possessivo, Paz e Terra, Rio de Janeiro.

Magaziner, I. e Patinking, M. : 1989. The Silent War, Randon House.

Marramao, G. : 1982. Lo Político y las Transformaciones, Siglo XXI, México.

Martinelli, A. : 1986. Economia e Società, Edizioni di Comunità, Milano.

Marshall, A. : 1946. Princípios de economia. Epasa, R. J.

Marx, K. : 1983 [1867, 1894]. O Capital. Abril, R. J.

Marz, E.: 1991. Joseph Schumpeter Scholar, Teacher & Politican. Yale University Press, N. H.

Mayhew: 1980. "Schumpeterian Capitalism Versus the "Schumpeterian Thesis" " *in* Journal of Economic Issues, vol. XIV, n. 2.

McCraw, T. ed: 1986. America Versus Japan, Harvard Business School Press, U. S. A.

Meyer e Rowam: 1991. "Institucionalized Organizations: Formal Structure as Myth and Ceremony. ", *in* Powell e DiMaggio eds.

Minato, T. : 1991. "A Comparison of Japanese and American Interfirm Production Systems" *in* Conferência na International House of Japan, Fevereiro.

Minsky, H. : 1975. J. Maynard Keynes, Columbia Univ Press. N. Y.

----------: 1980. "Capitalist Financial Processes and the Instability of Capitalism" *in* Journal of economic issues, vol. XIV n. 2.

----------: 1981/82. " The Breakdown of the 1960's Policy Synthesis" *in* Telos n. 50 (winter)

----------: 1982. Can "it" Happen Again?, Sharpe, N. Y.

----------: 1986. a, Stabilizing an Unstable Economy, Yale, N. H.

----------: 1986. b, "Money and Crises in Schumpeter and Keynes" *in* Wagner e Drukker eds.

----------: 1986. c, "The Crises of 1983 and Prospects for Advanced Capitalism Economies" *in* Helburn e Bramhall eds.

----------: 1990. " Schumpeter: Finance and Evolution" *in* Heertje e Perelman. eds.

----------: 1992. Commentary to Shionoya: "Taking Schumpeter's methodology seriously" *in* Scherer e Perelman eds.

Minsky, H. P. , Delli Gatti, D. e Gallegati, M. : 1994. Financial Instituitions, Economic Policy and the Dynamic Behavior of the Economy " *in* International Joseph A. Schumpeter Society - Fifth Conference, Münster, Alemanha

Miyasaki, Y.: 1967. "Rapid Economic Growth in post-War Japan - With Special Reference to "Excessive Competition "and the Formation of "Keiretsu" *in* The Developing Economies, vol.5 n. 2.

----------: 1976. "Big Corporations and Business Groups in Postwar Japan" *in* The Developing Economies, vol. 14, n. 4, Dezembro.

Moggridge, D. : 1992. Maynard Keynes; An Economist Biography. Routledge, N. Y.

Moore Jr. , B. : 1975. As Origens Sociais da Democracia e da Ditadura, Martins Fontes.

Morishima, M. : 1982. Why has Japan "Succeded"? Cambridge University Press.

Morita, A. : 1986. Made in Japan. Cultura.

Mowery, D. e Rosenberg, N. : 1989. Technology and the pursuit of economic growth. Cambridge Univ Press.

Murakami, Y.: 1987. "The Japanese Model of Political Economy" *in* Yamamura e Yasuda Eds.

Murakami e Rohlen: 1992. "Social-exchange Aspects of the Japanese Political Economy: Culture, Efficiency, and Change. " *in* Kumon e Rosovsky eds. .

Muramatsu, M. e Krauss, E. : 1987. “The Conservative Policy Line and the Development Ptterned Pluralism. ” *in* Yamamura e Yasuba eds.

Muramatsu, M. e Mabuchi, M. : 1991. “Introducing a New Tax in Japan” *in* Kernell ed.

Nakatami, I. : 1990. "Effectiveness in Technological Innovation: Keiretsu versus Conglomerates" *in* Heiduk e Yamamura eds.

Natan, R. , Landau, R. e Mowery, D. eds. : 1992. Technology and the Welth of Nations. Stanford University Press, Ca.

Nelson, R. e Winter, S. : 1982. An Evolutionary Theory of the Economic Change. The Belknap Press of Harvard University Press.

Nelson, R. : 1991. "Why Do Firms Differ, And How Does It Matter?" *in* Strategic Management Journal, vol 12.

--------: 1993. National Innovation Systems. Oxford University Press, N. Y.

Newman, P. , Milgate, M. e Eatwell, J. : 1987. The New Palgrave Dictionary (Utility and Probability), Macmillan, U. S. A.

Nisbet, R. : 1988. The Present Age: Progress and Anarchy in Modern America, Perennial Library, N. Y.

Noguchi, Y. : 1987. “Public Finance” *in* Yamamura e Yasuba eds.

North, D. : 1990. Institutions, Institutional Change and Economic Performance, Cambridge University Press, USA.

Norton, R. D. : 1986. "Industrial policy and American Renewal" *in* Journal of Economic Literature, vol. XXIV

Odagiri, H.: 1992. Grouwth Through Competition., Competition Through Growth, Oxford, N. Y.

Odagiri, H. e Goto, A. : 1993. "The Japanese System of Innovation: Past, Present, and Future. " *in* Nelson ed.

Oecd: 1990. "Industrial policy in a open environment". Comission of the European Communities.

Oecde: 1992. Technology and The Economy The Key Relationships. Paris.

Offe, C: 1985, Disorganized Capitalism, Polity Press, Cambridge

Ohno, T. : 1982. "How the Toyota Production System was Created" *in* Japanese Economic Studies, Summer.

Okazaki, T.: 1994. "The Japanese Firm under the Wartime Planned Economy" *in* Aoki e Dore eds.

Okimoto, D e Saxonhouse, G. : 1987. “Technology and the Future of the Economy. ” *in Yamamura e Yasuba* eds.

Okimoto, D. : 1988. Between Miti and the Market, Stanford Univ Press.

----------: 1986. "Regime Characteristcs of Japanese Industrial Policy" *in* Patrik, H. ed.

----------: 1988. "Plotical Inclusivity: the Domestic Structure of Trade " *in* Inoguchi e Okimoto eds.

----------: 1989. Between MITI and the Market, Stanford University Press.

Olson, M. : 1982. The Rise and Decline of Nations. Yale University Press.

Orléan, A. ed: 1994. Analyse Économique des Conventions, Presses Universitaires de France, Paris.

Orrù, M. , Biggart, N. W. e Hamilton, G. : 1991. "Organizational Isomorphism in East Asia " *in* Powell e DiMaggio eds.

Ozaki: 1984. " How Japanese Industrial Policy Works " In Jonhson ed.

Patrick e Rosovsky eds: 1976. Asia's New Giant. The Brookings Institution, Washington, D. C.

Patrick, H: 1977 " The Future of the Japanese Economy " *in* Journal of Japanese Studies, 3 (summer).

---------, ed: 1986. Japan's High Technology Industries - Lessons and Limitations of Industrial Policy. University of Tokyo Press

Pempel, T. J. : 1982. Policy and Politics in Japan: Creative Conservatism, Temple University Press.

----------: 1986. Japan - The Dilemas of Success, Headline Series. Foreign Policy Association.

Penrose, E. : 1951, La Economia del Sistema Internacional de Patentes. Siglo Veintiuno eds.

----------: 1959. The Theory of The Growth of the Firm, Basil Blackwell, London

Polanyi, K: 1980 (1944). A Grande Transformação, Campus.

----------: 1992 (1957). "The Economy as an Institued Process" *in* Granovetter e Swedberg eds.

Polanyi, K. , Arensberg, C. e Pearson, H. eds: 1976. Comercio Y Mercado En Los Imperios Antigos, LAbor Universitaria, Barcelona.

Polanyi-Levitt, K. ed: 1990. The Life and Work of Karl Polanyi, Black Rose Books, Montreal.

Pollin, R. e Dymski, G. : 1994. "The Costs and Benefits of Financial Instability: Big Government Capitalism and the Minsky Paradox " *in* Dymski e Pollin eds.

Popper, K. : 1978. A lógica das ciências sociais, UnB.

Porter, M. : 1985. "Competitive Advantage: Creating And Sustaining Superior Performace.", *in Porter ed.*

----------: 1986. Estratégia competitiva. Editora Campus.

----------: 1990. The Competitive Advantage of Nations, Free Press, N. Y.

Porter e Montgomery: 1991. *Strategy:* Seeking and Securing Competitive Advantage, H. B. S. press, U. S. A.

Possas, M. L. : 1982. "Valor, preço e concorrência". In REP, vol. 2, nº 4.

----------: 1985. Estruturas de mercado em oligopólio", São Paulo, Hucitec.

----------: 1986. "Para uma releitura teórica da teoria geral. ", *in* Pesquisa de Planejamento Econômico, 16 (2).

----------: 1987. Dinâmica da economia capitalista: uma abordagem teórica. " Editora Brasiliense.

----------: 1989 a. Dinâmica e concorrência capitalista - uma interpretação a partir de Marx". São Paulo, Hucitec.

----------: 1989 b. "Em direção a um paradigma microdinâmico: a abordagem neo-schumpeteriana". In: Amadeo, E ed.

----------: 1993. "Racionalidade e regularidades: rumo a uma integração micro-macrodinâmica". *in economia* e sociedade, n. 2 Unicamp.

Powell, W. : 1991. " Expanding the Scope of Institucional Analysis. " *in* The New Institutionalism in Organization Analysis., Powell e DaMaggio eds.

----------: 1991. "Neither Market Nor Hierarchiy: Network Forms of organization", *in* Thompson et aliil.

Powell e Dimaggio eds: 1991, The New Institutionalism in Organization Analysis., The University of Chicago Press, Chicago.

Proença, A: 1995. (no prelo), "Ponto de Mutação-Gerência Estratégica de Operações no Brasil" *in* Castro. Proença e Possas eds.

Pyle, K. : 1974. "Advantages of Followership: German Economics and Japanese Bureaucrats, 1890-1925" *in* Journal of japanese Studies, vol. 1, Aut.

Rathenau, W. : 1967 (1919). L'Economia Nuova, Picola Biblioteca Einaudi.

Redding, S. : 1990. The Spirit of Chinese Capitalism. Walter de Gruyter, N. Y.

Redding, S. e Whitley, R. : 1990. "Beyound bureucracy: towards a comparative analysis of forms of economic resource co-ordination andd control" *in* Clegg e Redding eds.

Ricardo, D. : 1982 (1821). Princípios da economia política e tributação. Abril Cultural, "Os economistas".

Richardson: 1986. "Assimakopulos on Kalecki and Keynes on Finance. " *in* Cambridge Journal of Economics.

Rocha, C. e Freitas, F. : 1993. "Propriedades na Inovação Tecnológica como Ativo" *in* Anais da ANPEC, vol. 3, B. H. .

Rohlen: 1992. "Learning: The Mobilization of Knowledge in the Japanese Political Economy. " *in* Shumpei e Rosovsky.

Rosenberg, N. : 1975. Perspectives on technology, Cambridge University Press.

----------: 1976. Perspectives on Thecnology, Cambridge, N. Y. .

----------: 1982. Inside the black box ; Technology and economics". Cambridge University Press.

----------: 1994. "Joseph Schumpeter Radical Economist" *in* Shionoya e Perlman eds.

Rosenberg, Landau e Mowery eds 1992. Technology and the Wealth of Nations, Standford University Press, California.

Rosenblut, F. : 1989. Financial politcs in comtemporary Japan, Cornell University Press.

Salter, W. : 1960. Productive and Technical Change. Cambridge University Press, Ca.

Samuels, R. : 1987. The Business of the Japanese State. , Cornell University Press, Cornell

Santos, W. G. : 1988. Paradoxos do liberalismo, vertice.

Seigel: 1978. Marx's Fate: The Shape of a Life, Penn State Press, U. S. A.

Scherer e Perelman: 1992. Entrepreneurship, Technological Innovation, and Economic Growth, Michigan, USA.

Schlesinger, Jr. e Arthur, M. : 1992. The Disuniting of America, Norton, N. Y.

Schmitter, P. e Lehmbruch, G. eds: 1979. Trends Toward Corporatist Intermediation. Sage, Londres.

Schmitter, P. : 1979[1974]. "Still the Century of Corporatism?" *in* Schmitter e Lehmbruch eds.

----------. : 1988. "The 'Radiant Future'of Capitalism: Organized or Disorganized", Conferencia de Campinas.

Schumpeter, J. A. : 1918. The Crisis of the Tax State *in* Swedberg ed. 1991.

----------: 1928. The Instability of Capitalism, *in* Clemence ed, 1951.

----------: 1935. The Analisys of Economic Change, *in* Clemence ed. 1951.

----------: 1936. Review of Keynes General Theory *in* Clemence ed. 1951.

----------: 1939. Business Cycles, (2 vol.) Mac-Graw Hill, NY.

----------: 1945. The Future of Private Enterprise in the Face of Modern Socialistic Tendencies *in* Swedberg ed., 1991.

----------: 1949a. Economic Theory and entrepreneurial History *in* Clemence ed 1951.

----------: 1949b. English Economists and the State-Managed Economy *in* Clemence ed. 1951

----------: 1949 c. American Institutions and Economic Progress *in* Swedberg ed 1991.

----------: 1954. History of Economic Analisys (E. B. Schumpeter ed). Oxford University Press.

----------: 1961. The Theory of Economic Development. Oxford University Press.

----------: 1976. Teoria del Desenvolvimento Economico. Fondo de Cultura Economica.

----------: 1984. Capitalismo, Socialismo e Democracia" Zahar Editores. (orig. 1942).

Shackle, G. : 1967. Time in economics, North-Holland.

----------: 1968. A scheme of economic Theory, Cambridge University Press.

----------: 1972 (edição revista em 1992). Epistemics and Economics - A Critique of Economic Doctrines, Transaction Publishers, U. S. A.

Sheard: 1994. "Interlocking Shareholdings and Corporate Governance in Japan" *in* Aoki e Dore.

Shimada, H. : 1985. "The Perceptions and the Reality of japanese Industrial Relations" *in* Thurow ed.

----------: 1991. "Research and Development and Industrial Policy. "*in* Kernell ed.

----------: 1992. "Japan's Industrial Culture and Labor-Management Relations. " *in* Kumon e Rosovsky.

Shinohara, M. : 1976. "MITI'S Industrial Policy and Japanese Industrial Organization" *in* Developing Economies, vol. 14, n. 4, Dezembro.

Shionoya e Perlman eds 1994. Inovation in Technology, Industries, and Instituitions, Studies in Schumpeterian Perspectives, University of Michigan, USA.

----------: 1994. Schumpeter in the History of Ideas, Michigan University Press, Michigan.

Shumpei: 1992. "Japan as a Network Society" *in* Shumpei e Rosovsky eds.

Simon, H: 1982. Models of Bounded Rationality, MIT Press, Cambridge, MA.

---------: 1987. "Bounded Rationality" *in* Newman, P, Milgate, M e Eatwell, J eds[vol: Utility and Probability].

Simonetti, R. : 1994. "Technical Change and Firm Growth: "Creative Destruction"in Fortune List 1963 - 1987" *in* International Joseph A. Schumpeter Society Fifth Conference, Múnster, Germany.

Sjöstrand, S. : 1992. “On the Rationale Behind Ïrrational” Institutions” *in* Journal of Economic Issues, vol. XIV, n. 4.

Skidelsky, R. ed: 1977. The End of The Keynesian Era. The Macmillam Press, Londres.

----------: 1983. J. Maynard: The Hopes Betrayed, 1983-1920, Allen Lane, N. Y.

----------: 1992. J. Mayard: The Economist as Savior, 1920-1937, Allen Lane, N. Y.

Skocpol, T.: 1984. Vision and Method in Historical Sociology, Cambridge University Press, N. Y.

Smith, A. : 1976 (1776). The wealth of nations". Oxford University Press.

Solo, R. : 1984. "Indusrial policy" *in* Journal of Economic Issues, vol. XVIII, n. 3.

Someren, van T. C. R. : 1992. "Emulation and organization change" *in* Scherer e Perelman.

Sony Corporarion, 1991: Occasional Report: Sony Takes the History of Recording into the information Age. Tokyo.

Stalk: 1991. "Time: The Next Source of Competitive Advantage", *in* Montogomery e Porter eds.

Stigler. : 1986. "Perfect Competition, Historically Caontemplated" *in* Leube e Moore The Essence of Stigler. Hoover Press, Ca.

Stinchcombe, A. 1990. Information and Organizations. University of California Press.

Stopler W. : 1994. Joseph Alois Schumpeter The Public Life of a Private Man. Priceton University Press, N. J.

Strauss, L. : 1953. Natural Right and History, The University of Chicago Press. Londres.

Swedberg, R.: 1987, "Towards a New Economic Sociology" *in* Current Sociology, vol. 35, n. 1, Spring, Sage Publications, London.

----------: 1990. Economics and Sociology: Interviews. Princeton University Press, N. J.

----------: 1991. Joseph A. Schumpeter - The Economics and Sociology of Capitalism.

----------: 1991. Schumpeter, A Biography. Princeton Univ Press, N. J.

Swoboda: 1984. "Schumpeter's Entrepreuneur in Modern Economic Theory, *in* Seidl ed.

Sylla, R. e Toniolo, G. : 1991. Patterns of European Industrialization The Nineteenh Century. Routeledge, N. Y.

Szmrecsányi, T. ed. : 1978. J. M. Keynes. Atica

Takashi: 1985. "Strategy For Overseas Markets", *in* Thurow ed.

Tanaka, M. : 1991. "Government Policy and Biotechnology in Japan: The Pattern and Impact of Rivalry Between Ministries " *in* Wilks e Wright eds.

Teece, Pisano e Shuen: 1992. “Dynamic Capabilities and Strategic Managemet. ” (não publicado)

Tetsuo, A. : 1987. "A Report of On -the-Spot Ovservations of Sony's Four Major Color TV Plants in the United States, Great Britain, West Germany and Japan: Their Similarities and Diferences" *in* University of Tokyo Institute of Social Science Occasional Papers in Capitalist Economies and International Relations.

Thompson, G. , Frances, J, Levacic e Mitchell, J. : 1991. Markets, Hierarchies & Networks. Sage, London.

Thurow, L. : 1985. The management Challenge Japanese Views. The MIT Press. Cambridge, Ma.

----------: 1993. Cabeça a cabeça, Rocco.

Tilly: 1986. "Financing Industrial Enterprise in Great Britain and Germany in the Nineteenth Century: Testing Grounds for Marxist and Schumpeterian Theories?", *in* Wagener e Drukker.
Time: 5/9/1988. "Big vs Small".

Tobin, J. : Agosto/1986. " O Futuro da Economia Keynesiana" *in* Política e Planejamento Econômico, vol 16.

Torres Filho: 1983. O Mito do Sucesso: Uma Análise da Economia Japonesa no Pós-Guerra (1945-1973), Tese de Mestrado, I. E. I. / U. F. R. J.

----------: 1992. A Economia Política do Japão, Tese de Doutoramento, I. E. I. / U. F. R. J.

Tsuru S. : 1994. Japan's Capitalism Creative Defeat and Beyond, Cambridge University Press, Cambrige.

---------: 1994. " If Schumpeter Were Alive Today" *in* Shionoya e Perlman eds.

Tugan-Baranovsky, M. I. : 1916 (1905). Fundamentos Teóricos del Marxismo Reus Madri

-------------------------: 1921 (1906). El Socialismo Moderno. Reus, Madri.

Urabe, K. , Child, J. e Kagono, T. eds: 1988. Innovation and Management: International Comparisons. Walter de Gruyter, N. Y.

Urabe, K. : 1988. "Innovation and the Japanese Management System" *in* Urabe, Child e Kagono.

Urry, J. e Lash, S. : 1987. The End of Organized Capitalism, The University of Wisconsin Press, U. S. A.

Vasil, R: 1992. Governing Singapore. Mandarin Press. Cingapura.

Vercelli, A. : 1983. “Keynes, Schumpeter, Marx and the Structural Instability of Capitalism” *in* Deleplace e Maurisson eds.

----------: 1986. "Stagflation and the Recent Revival of Schumpeterian Enterpreneurship" in Frisch e Gahlen eds Causes of Contemporary Stagnation; Verlag.

----------: 1988. "Uncertainty, Technological Flexibility and Regulation" *in* Colóquio de Barcelona (não publicado)

----------: 1991. Methodological Foundations of Macroeconomics: Keynes & Lucas. Cambridge, N. Y.

Vicarelli: 1985. "From Equilibrium to Probability: a Reinterpretation of the Method of the General Theory" *in* Vicarelli ed.

Vogel, E. : 1963. Japan's New Middle Class. University of California Press.

----------: 1979. Japan as Number One. Havard University Press.

Vogel, E. e Lodge, G. : 1987. Ideology and National Competitives, Harvard Business School Press, Boston, M. A.

Wade, R: 1990. Governing the Market; Economic Theory and the Role of Government in East Asian Industrialization. Princeton Univ Press, N. J.

Wallace e Erickson: 1992. Hard Drive: Bill Gates and The Making of The Microsoft Empire. , Record, R. J.

Ward, R. e Yoshikazu, S. ed: 1987. Democratizing Japan. University of Hawaii Press, Honolulu.

Weber, M: 1974 [1919]. "Parlamento e Govêrno Numa Alemanha Reconstruida" in Os pensadores, Abril. .

----------: 1977[1922]. Economia y Sociedad. Fondo de Cultura Economica (Mexico) 2 vol. (1922).

White: 1981. "Where Do Markets Come From?", *in* American Journal of Sociology 3.

White e White: 1965. "Varieties of Markets. " *in* Barry, W. e Berkowitz eds.

Wilks, S. e Wright, M. eds: 1991. The Promotion and Regulation of Industry in Japan. St. Martin's Press N. Y.

----------: 1991. "The Japanese Bureaucracy in the Industrial Policy Process" *in Wilks e Wright eds.*

Winch D. : 1989. "Keynes, Keynesian, and State Intervention" *in* Hall ed.

Wilks, S. : 1990. "The Embodiment of Industrial Culture in Bureaucracy and Management" *in* Clegg e Redding eds.

Willett, T. : 1988. Political Business Cycles. Duke University Press, U. S. A.

Williamson, O.: 1985. The Economic Institutions Of Capitalism. Te Free Press, N. Y.

Willig, R.: 1979. "Multiproduct Technology and Marrket Structure", in AER vol. 69, no. 2.

Wolf, M. : 1984. The Japanese Conspiracy. New English Library.

Yamamura, K. : 1982. Policy and Trade Issues of the Japanese Economy, University of Washington Press, Seattle.

Yamamura, K. e Yasuba, Y. : 1987. eds: The Political Economy of Japan, vol. 1: The Domestic Ttransformation. Stanford University Press.

Yoffie, D. e Badaracco, J. : 1979. "Industrial Policy: It Can't Happen Here. , *in* Harvard Business Review. n 6 (Nov/Dez)

Yoshihara: 1988. "Dynamic Synergy and Top-Management Leadership: Strategis Innovation in Japanese Companies" *in* Urabe et alii eds.

Young, O. R. : 1986. "International Regimes: Toward a New Theory of Institutions" *in* World Politics. 39.

Zuckin e DiMaggio eds: 1990. Structures of Capital. Cambridge University Press, N. Y. .

Zysman, J. : 1983. Governments, Markets an Growth. Cornell University Press.

Zysman, J., Johnson, C. e Tyson, L. : 1989. eds: Politics and Productivity: How Japan's Development Strategy Works. Ballinger.