

TCC/UNICAMP
P845k
IE/648



Márcio Augusto Postali - R.A. 920934

Monografia

CEDOC/IE

*Keiretsu : um estudo acerca das barreiras
estruturais à entrada no mercado japonês - análise de
sua constituição e consequências nas relações
bilaterais EUA-Japão*

TCC/UNICAMP
P845k
IE/648

Índice

Introdução	02
Capítulo 1: A estrutura da organização industrial japonesa e o debate sobre as barreiras estruturais à entrada	05
I. 1 - Contratos de longo prazo e a organização industrial japonesa	14
I. 2 - Efeitos das relações de longo prazo	17
I. 3 - Racionalidade econômica das relações de longo prazo	18
I. 4 - O sistema de distribuição e a organização industrial japonesa ..	20
I. 5 - Transmissão de choques e ajuste estrutural	22
I. 6 - A organização industrial e o comércio internacional	27
I. 7 - As mudanças na organização industrial japonesa	31
I. 8 - Dimensionamento do debate e perspectivas	34
Capítulo 2 - Os conflitos entre sistemas econômicos nacionais: o ambiente doméstico como nova arena de política econômica internacional	36
II . 1 - A integração internacional	37
II. 2 - A fricção entre os sistemas econômicos	40
II. 3 - A promoção da convergência: o programa posterior à rodada Uruguai do GATT	46
II. 4 - O processo de harmonização	52
II. 5 - A questão da reciprocidade	53
Conclusão	56
Referências Bibliográficas	58

Resumo

Esta monografia estudará o processo de constituição das barreiras estruturais à entrada - de capitais e firmas estrangeiras - no mercado japonês, bem como seu papel nos desequilíbrios contemporâneos nas relações comerciais entre EUA e Japão. Estabelecerá, ainda, a maior importância das restrições de natureza estrutural - relativamente às barreiras tarifárias e não tarifárias (formais e informais) - no processo de determinação do grande superávit comercial japonês em suas relações bilaterais com os EUA .

O problema a ser destacado consiste na análise do processo e da dinâmica de estruturação das barreiras estruturais à entrada no mercado japonês no que se refere aos investimentos diretos estrangeiros. Esta análise se dará no Capítulo 1 que contempla uma avaliação da estrutura organizacional da firma japonesa do ponto de vista da teoria da firma. O segundo capítulo objetiva qualificar os conflitos comerciais entre países como fricções entre sistemas nacionais particulares no que se refere à estruturação financeiro-produtiva de suas indústrias. Este trabalho apontará, ainda, uma iniciativa internacional de coordenação de políticas como necessária mas não suficiente para a harmonização e equilíbrio das relações econômicas internacionais.

Introdução

A organização da firma japonesa difere em pontos importantes da tradicional estrutura da firma nos países industrializados. O perfil da organização do grande capital japonês é um elemento fundamental para a compreensão do desempenho econômico do Japão e de seu comportamento no contexto da economia internacional.

Nesse sentido este trabalho se propõe a analisar a questão da inacessibilidade estrutural ao mercado japonês de bens e investimentos do ponto de vista da teoria da organização econômica ou teoria da firma. As barreiras estruturais à entrada no mercado japonês serão vistas como resultado da busca de modelos organizacionais mais eficientes ao nível da firma. Este procedimento teve como resultado, no caso japonês, a constituição de uma estrutura de organização industrial extremamente integrada, baseada em hierarquias de subcontratação, nas estreitas relações entre fornecedores de insumos, produtores e distribuidores - comumente sob a mesma propriedade, fato que caracteriza a estrutura organizacional do *Keiretsu*.

A análise do ponto de vista da teoria da firma visa a estabelecer um contraponto com os argumentos segundo os quais o fechamento sistêmico da economia japonesa é apresentado como uma opção de *policy* do Estado. A inacessibilidade aos mercados japoneses é um fato, entretanto, procuraremos demonstrar que ela é consequência da busca de formas mais eficientes de

organização, formas que estabeleçam horizontes de planejamento e coordenação das expectativas de longo prazo, economias de organização, maior flexibilidade no que se refere aos ajustes estruturais necessários em decorrência de choques externos etc. O fundamental é estabelecer que há várias formas possíveis de organização industrial - como a firma se organiza para suprir seus insumos, produzir e distribuir seus produtos é um aspecto da estratégia competitiva das firmas -, contudo, nunca se poderá dizer que uma firma fechou o mercado às outras porque desenvolveu os melhores produtos ou ofereceu os melhores serviços.

A eficiência na organização dos negócios japoneses vem se tornando uma referência mundial, tanto que, desde os anos 80, verifica-se uma tendência à convergência do sistema americano em direção ao japonês. Por outro lado, a recente internacionalização da firma japonesa aponta para um afrouxamento dos tradicionais laços intercompanhias e para mudanças adaptativas na estrutura da organização corporativa no Japão.

Portanto, as fricções entre países no que se refere ao comércio internacional deve ser qualificada como o enfrentamento entre sistemas nacionais de organização industrial diferentes. Num mundo globalizado - caracterizado pela expansão do comércio e dos fluxos de investimento direto e tecnologia, e internacionalização dos mercados financeiros - a competição entre corporações transnacionais é também competição entre sistemas econômicos.

Este trabalho procurará demonstrar que a concepção de uma iniciativa internacional que vise à convergência de políticas nacionais é necessária para o alcance de um mais balanceado acesso aos fluxos de investimento e tecnologia. O ambiente doméstico se torna a nova arena da política econômica internacional, contudo, a questão da reciprocidade de acesso aos mercados continuará a ser um ponto delicado, pois, a organização e atuação de um fórum internacional para a convergência de políticas permanecerá tendo como limites as diferenças estruturais e especificidades das economias nacionais.

Capítulo I - A estrutura da organização industrial japonesa e o debate sobre as barreiras estruturais à entrada: uma visão crítica

Recentemente a organização industrial e as práticas gerenciais japonesas têm atraído grande atenção, embora o foco da mesma tenha mudado ao longo do tempo. Depois do grande crescimento dos anos 60 e do ajuste estrutural favorável nas crises do petróleo da década de 70, o Japão continuou a exibir marcante desempenho econômico. Muita atenção tem sido dedicada a entender a organização e o comportamento das firmas cujos desempenhos contribuíram para estes resultados. A percepção de que a organização da firma japonesa, tanto internamente (o sistema de emprego) quanto externamente (estrutura de capital e relações interfirma), difere em pontos importantes da organização de qualquer outra, particularmente em outras economias dominantes como a americana, tem intensificado o interesse e ajudado a estimular a pesquisa econômica neste campo.

Um foco particular de interesse nos últimos anos refere-se ao contexto internacional de inserção e implicações da estrutura organizacional dos negócios no Japão. Argumenta-se que o perfil da organização do grande capital japonês atua como elemento fundamental para o entendimento do desempenho econômico do Japão e de seu comportamento no contexto da economia internacional, envolvendo aspectos como seu crescimento econômico, sua propensão para ajustes estruturais aos níveis macro e micro-econômicos e sua estrutura e flutuações de comércio exterior. Organização dos negócios da firma significa referência a como as

atividades produtivas e comerciais são organizadas dentro das firmas e entre elas, e especificamente no contexto japonês, refere-se a elementos como a organização e operação do mercado interno de trabalho e sistema de emprego, relações financeiras e de capital entre bancos e firmas, relações interfirma de fornecimento de produtos, hierarquias de subcontratação e sistemas de distribuição e inovação.

Contudo, há divergências teóricas quanto à natureza e implicações dessas inter-relações industriais e comerciais.

Uma escola de pensamento enfatiza a contribuição da organização das corporações japonesas para o alcance de resultados econômicos expressivos à medida em que esta facilita ajustes estruturais de longo prazo (pela via da realocação de capital e mão-de-obra entre setores em declínio e ascensão) e impulsiona altos níveis de crescimento econômico e inovação. Tal escola apresenta as propriedades dos processos motivacionais, do incentivo ao alinhamento econômico, da repartição do risco, da organização das firmas em torno de mecanismos institucionais como o sistema de emprego vitalício e a associação empresarial, das relações estreitas entre bancos e firmas, da estrutura de subcontratação *quasi-integrated* e das relações comerciais inter-firma de longo prazo.

Por outro lado, uma linha de pensamento alternativa aponta os mesmos aspectos mencionados acima como causadores de um alto grau de fechamento efetivo da economia japonesa, a distorcer a estrutura de comércio e a provocar a

tendência japonesa de acumulação de expressivos superávits comerciais com seus maiores parceiros - EUA e países europeus ocidentais.

As importações japonesas seriam desencorajadas por práticas não-oficiais, tais como, fortes relações (*invisible handshakes*) entre fornecedores locais e compradores, práticas de *just in time* que dão vantagens absolutas aos fornecedores locais e um incomum e complexo sistema de distribuição que cria substanciais barreiras à entrada para agentes externos, sejam japoneses ou estrangeiros.

O grosso da discussão sobre o tema tem como cenário os conflitos e negociações entre EUA e Japão no que se refere ao comércio exterior.

Argumenta-se que as estreitas relações interfirmas japonesas nos mercados financeiros, de bens intermediários e no sistema de fornecimento de insumos representam um impedimento estrutural à penetração de firmas estrangeiras no mercado de importações japonês. De acordo com o Departamento de Comércio Americano (1989, p. 112), “o sistema *keiretsu* japonês envolve fortes ligações intercompanhias que impedem a importação de muitos produtos americanos nos mercados japoneses”. Constatações como essa têm tornado a figura dos *keiretsu* um elemento central da agenda para discussão e ação governamental na *Structural Impediments Initiative (SII)* entre os EUA e o Japão desde 1989.

As evidências que são colocadas como suporte ao argumento de que a organização industrial japonesa é uma barreira estrutural às importações devem ser relativizadas. Em primeiro lugar, a análise da estrutura de comércio exterior japonês

mostra que os padrões de exportação e importação do Japão não são consistentes com as teorias tradicionais que têm sido usadas como evidência indireta do efeito distorsivo da organização corporativa japonesa (e de outros fatores como barreiras não-tarifárias governamentais, política industrial e peculiares preferências dos consumidores). Neste ponto algumas observações devem ser feitas. Afinal, o que significa, em termos econômicos, que a organização corporativa japonesa pode constituir um impedimento estrutural ao comércio internacional?

Há, no mínimo, três formas de nos aproximarmos dessa questão. Uma é interpretar a noção de impedimento estrutural do ponto de vista do comércio internacional como uma barreira não-tarifária às transações. Enquanto é geralmente aceito que o Japão tem hoje, comparativamente, um baixo nível de tarifas e outras barreiras diretas ao comércio, críticos do Japão têm argumentado que há muitas barreiras não-tarifárias, incluindo-se aí vários aspectos da organização corporativa. Aponta-se que, a exemplo de tarifas de importação mais altas em um dado país, um complicado sistema de distribuição ou a existência de relações interfirma muito estreitas, ou ainda a necessidade do estabelecimento de canais de transação através de *trading companies*, dificultam e encarecem as relações comerciais com o Japão.

Neste ponto, torna-se importante fazer uma distinção entre barreiras ao comércio que resultam, direta ou indiretamente, de políticas governamentais e intervenções públicas - e que, em princípio, poderiam ser revertidas - e barreiras

sistêmicas ou institucionais, que podem refletir os custos reais de operação dos sistemas econômicos - e que tornam sua remoção uma opção de *policy* não factível.

Um segundo ponto é apelar para a noção de barreiras à entrada que é usada mais fortemente na economia industrial do que em casos específicos de comércio exterior. Uma interpretação dessa natureza poderia apontar que a organização corporativa japonesa é um impedimento estrutural à medida em que as empresas japonesas, agindo individualmente ou em cartéis, são capazes de erigir barreiras à entrada de competidores externos a seus mercados.

Essa abordagem tem dois problemas importantes: um do ponto de vista da própria teoria, que tende a apontar como improvável a existência de barreiras à entrada na ausência de alguma forma de intervenção direta ou indireta do Estado. Outro, no que se refere aos clamores americanos relativos ao comércio exterior. Não há nenhuma razão particular para esperarmos que a teoria se aplique de forma diferente a estrangeiros e potenciais entrantes domésticos. Ainda mais, deve-se esclarecer que o conceito de barreiras à entrada é *market oriented*, na tradição do *market structure-conduct-performance* como paradigma de organização industrial. Ou seja, há um mercado, e alguns aspectos de sua estrutura ou da conduta das firmas que nele operam acabam constituindo barreiras à entrada. A abordagem dos impedimentos estruturais por essa via acaba por estabelecer que a organização da firma por si só influencia a natureza do mercado a ser alcançado.

Essas observações levam-nos à consideração de uma terceira abordagem que se resume a localizar as discussões sobre os impedimentos estruturais no contexto da teoria da organização micro-econômica ou teoria da firma.

A ironia dos argumentos sobre as barreiras estruturais à entrada é que as formas mais eficientes de organização das atividades das empresas parecem constituir barreiras sistêmicas à entrada, particularmente para firmas estrangeiras. Isto sugere que a noção de barreiras à entrada pode ser modificada para levar em conta a possibilidade de que a forma como as firmas se organizam influencie a natureza e extensão dos mercados em que elas operam. Isto também sugere que a tese segundo a qual a organização industrial afeta as condições de entrada é aplicável a qualquer economia, não só ao Japão.

A relevância da recente literatura da teoria da organização é que ela vê firmas e mercados como modos alternativos de organização da atividade econômica. Esse conceito não se refere apenas aos casos em que firmas são agentes econômicos que atuam nos mercados; como reconhece Coase (1937) em avaliação retomada em boa medida por Williamson (1975) as firmas podem ser vistas também suplantando ou sendo suplantadas pelo mercado.

Para citar alguns exemplos, uma firma montadora de automóveis pode se estruturar para que a produção de peças e componentes de seus produtos seja feita *in house* ou pode optar por comprá-las de um fornecedor independente através de uma transação de mercado; uma firma pode capitalizar-se financeiramente através de um

mercado externo de capitais, ou através da venda e emissão de ações e bônus; ou ainda, se é uma divisão de uma grande corporação de negócios, pode receber fundos de um escritório central; a mão-de-obra da firma pode ser permanente pela via de contratos de longo prazo, ou a firma pode contratar sua mão-de obra em bases de curto-prazo no mercado externo de trabalho etc.

A moderna teoria da organização econômica concentra-se fortemente na identificação dos fatores que governam esse tipo de escolha e em suas implicações econômicas. Algumas questões são: Qual é a diferença entre mercados e hierarquia (a organização interna das firmas)? O que determina se a atividade econômica organiza-se dentro das firmas ou entre as firmas através do mercado? E, quais são as vantagens comparativas e atributos de firmas e mercados?

A literatura recente também reconhece que o desenho da organização das firmas e mercados não é objeto de séries de escolhas binárias - internalização ou transação de mercado - como os exemplos acima poderiam sugerir. Comumente existem várias alternativas de possíveis formas de organização, ou níveis de aspectos de *firm-like* e *market-like* para uma dada transação.

Tratando firmas e mercados como estruturas alternativas que governariam as transações aparece a questão sobre o que realmente os diferencia.

Se as firmas determinam as transações, diz-se que a atividade é marcada por decisões centralizadas e ajuste das variáveis-chaves em termos de quantidades e não de preços. Por outro lado, se as transações são determinadas pelo mercado, as

características seriam a descentralização e a coordenação de decisões através de mecanismos de preços.

A despeito destas distinções serem importantes, uma aproximação alternativa ao tema tem sido construída e estabelece a distinção entre firmas e mercados afirmando que as primeiras são melhor definidas se consideradas como “o resultado de relações contratuais” entre vários fatores de produção e consumidores de bens (Alchian and Demsetz, 1972; Jensen and Meckling, 1976; Fama, 1980; Cheung, 1983). Isto representa uma sutil mas importante modificação na teoria tradicional.

Nesse sentido os limites do conceito de firma deixam de estar bem definidos, a linha de diferenciação entre firmas e mercados não é um dado. A visão contratualista sugere que não devemos nos preocupar se as partes - agentes do contrato - estão dentro ou fora das firmas, pois a localização das partes não é determinante, fundamental é a natureza da transação econômica. Outra implicação é que a noção de propriedade deve ser qualificada, senão dispensada de todo. Como Fama (1980, p. 290) coloca, “a propriedade do capital não deve ser confundida com a propriedade da firma”. Cada fator dentro de uma firma é propriedade de alguém. A firma é apenas o resultado de arranjos contratuais que determinam que insumos se transformarão em bens/produtos, sendo que o resultado da atividade remunera os fatores.

Os argumentos teóricos ainda são importantes para uma aproximação ao controverso tema das firmas no Japão. A estrutura corporativa japonesa, para alguns analistas, seria arreada à convencional análise econômica, entretanto, cabe ressaltar que a forma institucional da firma reflete arranjos contratuais estabelecidos entre fornecedores de insumos, fatores e consumidores de mercadorias. A tarefa central torna-se entender porque os contratos tomam a forma particular que tomam e o que isso significa em termos de desempenho econômico.

Vistos da perspectiva da organização econômica, argumentos sobre a organização industrial como impedimento estrutural ao comércio tornam-se argumentos sobre como e porquê as firmas e os mercados são organizados no Japão.

Na teoria tradicional da firma as barreiras à entrada são usualmente associadas com tentativas de se exercer, manter ou obter poder de monopólio e são vistas como indesejáveis. Para Coase-Williamson a organização econômica envolve a redução de custos, que, em algumas circunstâncias, pode significar que as transações serão organizadas dentro das firmas e não nos mercados, ou entre as firmas, contudo, em formas que eventualmente podem se chocar com o padrão de competitividade das transações de mercado. Williamson afirma que seria um erro do ponto de vista das políticas públicas considerar aspectos da organização de produção como constituintes de barreiras estruturais à entrada aos mercados. Para o autor, a organização da firma é uma solução e não uma fonte de problemas.

I. 1 - Contratos de longo-prazo e a organização industrial japonesa

Uma observação comum na literatura e discussões de *policies* a serem adotadas é que a prevalência de arranjos contratuais de longo prazo nos negócios domésticos torna a penetração no mercado japonês muito difícil e dá à indústria japonesa uma forma de “imunidade natural” contra a competição das importações (Dore, 1986, p. 248). Tyson and Zysman (1989a, p. 19) apontam que “mesmo quando o governo reduz medidas, desfaz determinações e políticas que se constituíam como barreiras de acesso ao mercado japonês, firmas estrangeiras continuam a se confrontar com barreiras resultantes das relações contratuais de longo prazo entre as firmas japonesas” e que “as transações estabelecidas com base em contratos de longo prazo servem para tornar mais lentas ou impedir oscilações provocadas por mudanças nos preços de mercado”, significando que tais práticas tornam o mercado sujeito a “níveis muito baixos de penetração de importações” (1989b, p. 126). Dore (1986, p. 248) observa: “As resistências à penetração das importações nos mercados - e mesmo onde não há mercados mas apenas uma rede estabelecida de relações de consumo - torna muito difícil às firmas estrangeiras alcançarem seus objetivos”.

Um grande número de aspectos das relações de longo prazo interfirmas são cotados neste contexto, incluindo-se relações de fornecimento/compra de longo prazo no setor de insumos de produção, sistema de distribuição vertical, cadeias fechadas de distribuição entre firmas em corporações organizadas horizontalmente -

frequentemente envolvendo a mediação de companhias de comércio (*general trading companies, sogoshosha*) -, relações de participação acionária intercorporativa baseadas em uma composição acionária estável, e estreitas relações banco-firmas centradas num sistema de *main bank*. Este fenômeno toma particular destaque para as grandes firmas associadas com os seis grupos corporativos *bank-centered (Kigyo Shudan)*.

Várias características do sistema de distribuição japonês têm sido citadas como fatores que contribuem para o alegado fechamento do mercado japonês para as importações, particularmente nos bens manufaturados. Muitas se referem à *large-scale retail stores law (Daikibo kouri tenpo ho)*, mas um tema recorrente tem sido a natureza da organização comercial do sistema de distribuição (*multilayered system*).

Por exemplo, Chalmers Johnson (1990a, p. 16) afirma que o chamado sistema *keiretsu* de distribuição é atualmente constituído por cartéis que monopolizam os consumidores domésticos e mantêm fora os competidores estrangeiros. Também coloca que o sistema de distribuição infla o *mark-up* dos preços dos bens de importação, entretanto, observa ainda que “preço é atualmente irrelevante porque empresas e produtos estrangeiros não são permitidos no sistema de distribuição”.

Lincoln (1990a, p. 124) afirma que “a ineficiência ou complicação do sistema não é um problema, a dificuldade real reside nas estreitas relações entre distribuidores e produtores”.

A característica fundamental da estrutura corporativa de capital japonesa é a prevalência da propriedade acionária cruzada centrada em grupos financeiros. Um aspecto notável é que a propriedade acionária parece estar baseada em acordos implícitos entre as firmas para a manutenção das ações como “*friendly insiders*” e não, alternativamente, para manter uma terceira parte fora do jogo como poderia suscitar o receio de hostis *takeovers*. Os homens de negócios japoneses referem-se a estes arranjos e disposições como “propriedade acionária estável” (*antei kabunushi kosaku*) e sua prática é pensada como importante fator de estabilidade, não como elemento impeditivo de *takeovers* por parte de firmas estrangeiras. Enquanto alguns avaliam positivamente este aspecto da organização financeira da corporação japonesa - no sentido de permitir aos administradores adotarem horizontes de decisão de longo prazo e evitar algumas falhas do estilo americano de fazer negócios -, o mesmo pode ser citado como mais um aspecto do fechamento estrutural da organização corporativa e dos mercados no Japão, neste caso, o mercado para controle das ações das grandes corporações. Johnson (1990a, p. 119-20) argumenta que “a estrutura do mercado de capitais japonês também bloqueia a aquisição por estrangeiros de firmas japonesas como uma forma de entrada no mercado daquele país ... o bloqueamento de aquisições não é somente uma prática anti-competitiva, mas também uma barreira não tarifária ao comércio” e a propriedade acionária cruzada é um dos instrumentos que são constantemente empregados na administração da política industrial-comercial japonesa de longo prazo.

I. 2 - Efeitos das relações de longo prazo

Um primeiro ponto é que vista da perspectiva da literatura da organização econômica (da firma) a análise das firmas japonesas e das relações interfirma pode desfazer a argumentação do fechamento estrutural do mercado. Para produzir os bens demandados pelos consumidores uma firma necessitará de numerosos insumos. Como a firma escolhe organizar-se no que se refere à aquisição destes insumos - por exemplo, comprando vários componentes no mercado ou produzindo ela própria (*in-house production*) ou através de complicadas relações de longo prazo com subcontratados e fornecedores - é normalmente pensado como uma estratégia competitiva de mercado.

Há escolhas a serem feitas do ponto de vista da estratégia organizacional da firma, mas dificilmente poderíamos dizer que uma firma escolhe construir um mercado fechado para outras firmas, a menos que com isso queiramos dizer que a firma fez a escolha ótima, escolha que a tornou mais competitiva do que qualquer outra firma no mercado de bens finais. Mas isso seria como dizer que uma firma fechou o mercado às outras porque desenvolveu o melhor produto ou ofereceu os melhores serviços aos consumidores.

O fundamental é estabelecer que há várias formas possíveis de organização industrial. A produção pode ser organizada de forma integrada e vertical, através de relações contratuais de fornecimento/venda de longo prazo ou tendo como variável-chave a concorrência no mercado etc.

I. 3 - Racionalidade Econômica das relações de longo prazo

Uma discussão das relações contratuais de longo prazo da economia japonesa aponta para o efeito de exclusão originado pelas práticas dos *keiretsu*. O fato é que uma firma estrangeira não pode fornecer produtos para uma firma japonesa porque as relações comerciais no Japão são regidas por contratos de longo prazo.

Entretanto, deve-se ter claro que contratos de longo prazo envolvem custos e benefícios para as partes envolvidas. Tais contratos asseguram a demanda para a firma supridora, contudo, há a exposição ao custo de oportunidade desta prática. As condições de mercado poderiam determinar que uma alocação alternativa dos recursos do fornecedor - amarrado ao contrato de longo prazo - fosse mais favorável em determinado momento.

Os contratos de longo prazo tornam o futuro menos incerto, entretanto, correspondem também a uma limitação da flexibilidade de uma firma em aproveitar-se de uma oportunidade lucrativa.

Consideramos até agora os efeitos das relações de longo prazo, devemos passar a considerar as razões para seu emprego. Entre elas podem ser destacadas, a partilha e diminuição relativa dos riscos inerentes ao mercado - flutuações inesperadas de demanda, por exemplo -, reduções nos custos de transações e viabilização de transações que envolvem investimentos específicos e informações sigilosas etc.

Mas como essas observações se aplicam à firma japonesa ?

Em uma primeira aproximação pode-se dizer que os arranjos contratuais de longo prazo, que tendem a caracterizar os negócios japoneses, atuam no sentido de facilitar a repartição do risco, incentivar investimentos específicos, limitar as possibilidades de ocorrência de comportamentos oportunistas etc. Este procedimento encontra inclusive receptividade social no Japão. Por exemplo, na ausência dos laços estáveis de longo prazo, trabalhadores japoneses que desenvolveram habilidades específicas em uma firma correriam o risco de ver o valor de seu trabalho reduzido por uma quebra financeira ou por um *takeover* estabelecido por agentes que reneguem os acordos implícitos do sistema de emprego *life-time*.

1. 4 - O sistema de distribuição e a organização industrial japonesa

Por outro lado, a possibilidade de concorrência no mercado japonês fica ainda mais comprometida se considerarmos o argumento segundo o qual a distribuição no Japão é a maior barreira à entrada de firmas e produtos estrangeiros.

Ao falarmos da distribuição, devemos considerá-la como outro insumo que a firma contrata. Assim voltamos ao ponto anterior, como a firma se organiza para suprir seus insumos é um aspecto da estratégia competitiva da empresa, e não significará, necessariamente, que a mesma estará apta a exercer qualquer tipo de poder de mercado. Reconheça-se que a distribuição no Japão é difícil e custosa e que firmas que conhecem os canais de distribuição - que por aprendizado/adaptação tenham conseguido reduzir seus custos - constituem vantagens comparativas sobre as

entrantes potenciais. Entretanto, deste procedimento decorre também um alto grau de inflexibilidade contratual e a exposição a um custo de oportunidade potencialmente alto.

A natureza do sistema de distribuição pode limitar as escolhas dos consumidores - pode não ser possível comprar itens separadamente, somente em pacotes fechados -, entretanto, as pressões competitivas existem e deve-se esperar do sistema de distribuição respostas às preferências dos consumidores, que podem significar várias formas de redução dos custos de transações em nome dos consumidores e de suas preferências.

Itoh (1992) desafia o ponto de vista de que o sistema de distribuição japonês é ineficiente e estabelece, alternativamente, que este reflete o que ele chama de “transações corporativas” na esfera dos negócios japoneses. Embora não negue que, ao menos no curto prazo, o sistema japonês de distribuição funcione como uma barreira estrutural à entrada, o autor argumenta que a sua complicada organização reflete o resultado de tentativas dos parceiros de transações de organizarem seus negócios em formas eficientes no longo prazo na presença de problemas como a incerteza, possíveis comportamentos oportunistas, produtos pouco padronizados, imprecisões contratuais etc.

Sheard (1989a) toca num ponto similar ao analisar o comportamento das *general trading companies* e aponta que sua grande função econômica é absorver os riscos dos agentes nas transações interfirmas, especificamente nas transações que

envolvem grande exposição dos fornecedores a um *default* de crédito de comércio por parte dos compradores.

Asanuma, numa série de papers (1985a, 1985b, 1989), ajuda a esclarecer os mecanismos que atuam nas redes japonesas de suprimento de peças e componentes, sobretudo, para a indústria automobilística. O autor afirma que as firmas americanas tem mais fornecedores que as firmas japonesas, contudo, as relações comerciais das últimas têm uma duração maior.

Na questão das relações contratuais de longo prazo, citadas frequentemente como uma das fontes de *market closure* do mercado japonês, Asanuma contribui de forma marcante ao mostrar que a característica básica do sistema japonês está no envolvimento dos fornecedores de produtos no *design* e nos vários estágios de desenvolvimento da produção dos bens de seus clientes. Por outro lado, estes fornecedores não escapam das pressões competitivas - são objeto de avaliações via *ratings* de “promoção” ou “demissão” no longo prazo - e deles se esperam reduções de custos e inovações técnicas. Os fornecedores devem estar aptos a suprir partes padronizadas e dar respostas flexíveis a variações de curto-prazo na demanda de suas *parent firms*.

Asanuma afirma também que desde os anos 80 verifica-se uma tendência à convergência do sistema americano em direção ao japonês.

I. 5 - Transmissão de choques e ajuste estrutural

A visão da organização da indústria japonesa como um impedimento estrutural forma uma imagem das firmas japonesas como instituições protegidas da concorrência externa por uma rede de relações interfirma que envolve bancos, *trading companies*, fornecedores, compradores e mesmo competidores. Essa imagem é totalmente incompatível com outras avaliações da organização industrial japonesa como importante fator provedor de resistência para a economia por ocasião de choques externos de preços de matérias-primas e/ou competitividade, e como elemento catalisador da propensão japonesa de encontrar alternativas de longo prazo em resposta a mudanças no cenário de competição internacional. Um tema comum neste tipo de análise é a caracterização da economia japonesa como incorporadora de elementos contratuais de longo prazo sem deixar de apresentar mecanismos institucionais flexíveis para a adaptação às mudanças nas condições de competição, como sugere Dore (1986) com o termo "*flexible rigidities*".

A indicação de uma relação direta entre a organização industrial japonesa e ajustes estruturais significa avaliar o tema da reação das economias a choques externos - como flutuações de curto prazo nos preços e mudanças de longo prazo nas condições de competição - estabelecendo um deslocamento da análise do nível macro para o microeconômico.

Como a organização da firma pode favorecer ajustes estruturais a choques externos?

Uma observação geral é que o perfil dos contratos no Japão, com sua característica de agente de repartição de riscos, serve como elemento de atenuação de choques externos na firma. Estes mecanismos *risk-sharing* envolvem flexibilidade nos contratos de trabalho, o *main bank system*, a propriedade acionária cruzada, contratos de longo prazo governando o fornecimento de insumos e a venda de bens finais, além da intermediação das *general trading companies* nas transações das firmas.

O efeito destes mecanismos é que as firmas japonesas não estão tão vulneráveis no curto prazo a choques de competitividade como poderiam sugerir a sua relativamente baixa especialização na produção, alto nível de alavancagem financeira e obrigações do sistema de emprego *life-time*.

Outro importante fator são as relações entre o mercado de capitais japonês e a organização da indústria japonesa, especificamente no que se refere à dinâmica de comportamento das firmas e aos ajustes estruturais (Nakatami, 1984; Sheard, 1985, 1986a, 1986b).

Características institucionais do mercado de capitais japonês - como o financiamento via *main bank* e a propriedade acionária cruzada - incorporam mecanismos de partilha de riscos e podem ter importantes implicações na forma como os choques externos atingem a firma, bem como na forma pela qual esta responde a estes choques.

Alguns observadores afirmam que esta relação entre firmas e mercado de capitais facilita a adoção de horizontes de planejamento e decisões de longo prazo, com implicações para as decisões de investimento e ajuste (desinvestimento).

Nakatami (1984) sugere que a propriedade acionária cruzada, as estreitas relações banco-firma (*main bank system*), associadas com a existência de grandes grupos financeiros, estabelecem uma interessante ligação com a forma pela qual a economia japonesa responde aos choques e procede aos ajustamentos. O autor aponta que a organização dos grupos funciona como um esquema implícito de seguro mútuo que capacita a firma a absorver choques de competitividade pela repartição dos custos do ajustamento dentro dos grupos.

Dessa forma, a organização do mercado de capitais tem importantes implicações na forma pela qual choques competitivos atingem as firmas e na forma pela qual os ativos das empresas são realocados.

Numa economia de mercado, os mecanismos de *takeover* e falência, atuando em conjunto com um mercado secundário de títulos e um mercado de fatores, são vistos como tendo um papel central no ajuste estrutural por facilitarem as realocações administrativa, de capital e de outros recursos.

Entretanto, no Japão, os grandes grupos financeiros atuam como um mecanismo institucional que torna as firmas nipônicas capazes de se protegerem contra *takeovers* externos e como medida de segurança contra a falência de empresas e corporações. O sistema de *main bank* atua como um agente de monitoração das

empresas, estabelece regras para o *takeover* no mercado de capitais, executando essas atividades através da articulação entre uma estrutura interna de controle da organização da firma multidivisional e uma estrutura externa de controle de um mercado de capitais competitivo. Dessa forma, quando um choque atinge uma firma *group affiliated* é indesejável que esta vá a falência - ou seja objeto de *takeover* - em razão de seus contratos financeiros implícitos com seu *main bank* ou outros *stable shareholders*. O *main bank* proverá assistência financeira à firma com problemas através de taxas de juros especiais nas linhas de crédito, isenções etc, assistência que é estabelecida no contexto de uma monitoração das atividades da firma ou intervenção direta em sua administração.

Esta intervenção envolve, em regra, a implantação de um plano de reestruturação centrado na venda de ações, mudanças organizacionais, racionalização da força de trabalho, e, frequentemente, a atuação de representantes dos bancos que, no limite, tomam o controle administrativo da firma.

Destaque-se ainda o papel do sistema de redes de fornecimento por subcontratação nos ajustes estruturais. Aspectos como os incentivos e informações na hierarquia das relações de subcontratação levam-nos a considerar que, ao contrário do senso comum que aponta a exploração dos subcontratados pelas *parent firms* - através da partilha de riscos etc -, o que podemos observar é que as *parent firms* é que absorvem os riscos dos fornecedores.

É importante esclarecer que o sistema de *risk sharing* acima exposto carrega em si compromissos de redução de custos. Uma *parent firm* pode continuar comprando de um fornecedor em dificuldades com a manutenção de preços e quantidades (fato que não se verificaria em transações puramente de *spot-market*), entretanto, seu desejo de permanecer competitiva limitará o escopo da ajuda e estabelecerá pressões para que a firma com problemas rapidamente tome ações que a recoloquem numa posição competitiva. Um ponto similar é a ajuda do *main-bank* a iniciativas que restaurem a saúde financeira do grupo.

Tais observações podem construir uma constatação geral que esclarece que o agente que segura age no sentido de mitigar o período de dificuldades do segurado.

I. 6 - A organização industrial e o comércio internacional

O argumento segundo o qual a organização industrial japonesa torna o mercado interno japonês fechado às firmas estrangeiras pode, portanto, ser visto de um ponto de vista completamente diverso do usual. Pode ser visto como tendo por pano de fundo a teoria da organização econômica - teoria da firma - aplicada ao comércio internacional. Vista desta forma a questão não é se a organização industrial japonesa é um impedimento estrutural e sim o que explica a opção por tal forma de organização, ou segundo a terminologia de Williamson (1989) a “estrutura que governa as transações”.

Na tradicional teoria do comércio internacional e do ajuste estrutural a choques externos, a firma ou a organização industrial tem um papel irrelevante. O foco da teoria tradicional do comércio exterior está nos recursos disponíveis em um dado país, na mobilidade dos fatores de produção e na operação dos mercados competitivos, mas não na firma. A firma é vista como um agente passivo que apenas responde de forma mecânica e previsível às mudanças nos preços relativos.

Contudo, a despeito deste sistema simplificado ser útil para responder a determinadas questões no âmbito da teoria econômica, é preciso introduzir um modelo de análise da firma no qual ela seja mais do que um agente passivo.

A nova literatura sobre o tema estabelece que dependendo dos atributos das transações - como suas especificidades, frequência, extensão da incerteza e distribuição das informações - diferentes modos de organização podem ser escolhidos para sua execução - dentro da firma (*in-house production* ou *vertical integration*), através de contratos de longo-prazo ou *quasi-integration*, ou no *spot-market*.

A mesma questão aparece no caso de transações internacionais envolvendo o comércio de bens e serviços e/ou investimentos externos. A questão então se torna: dada uma transação internacional envolvendo bens e serviços (ou talvez mesmo *know-how*) com seus ganhos potenciais, o que determina a escolha do perfil da organização dos negócios e dos contratos para a realização das transações. Por exemplo, no caso de bens exportáveis, a exportação se daria no *world market*

determinada pelos preços internacionais. Entretanto, a transação poderia ser mediada por opções microeconômicas como a contratação de longo prazo de fornecedores, a integração vertical através do investimento direto estrangeiro ou do investimento doméstico, ou o licenciamento do *know-how* de produção a produtores estrangeiros etc.

Alternativamente, para as importações temos as possibilidades da realização das transações nos mercados externos aos preços internacionais vigentes, ou utilizando contratos de importação de longo prazo, estabelecendo *joint-ventures*, realizando investimentos diretos no exterior em capacidade de produção e importando os bens etc.

A essas escolhas adicione-se a possibilidade da delegação das atividades de importação e exportação a uma *general trading company*.

Dessa forma uma segunda questão que surge é: pode a organização contratual e de negócios escolhida influenciar a distribuição dos ganhos comerciais entre as partes envolvidas?

A discussão desta questão aponta para uma variação do tema do fechamento estrutural do mercado japonês segundo a qual a natureza da estratégia de organização das firmas japonesas - e de forma mais abrangente a política industrial - as torna capazes de capturar uma parcela desproporcional dos ganhos com o comércio internacional. Essa hipótese de “expropriação” é frequentemente sugerida com base em observações como, por exemplo, o caso dos importadores japoneses de

matérias-primas que estariam aptos a extrair ganhos dos fornecedores internacionais através de estratégias de estabelecimento de cartéis de empresas, de contratos de longo prazo - como alternativa ao investimento direto estrangeiro - e da diversificação de suas fontes de insumos (Anderson, 1987). Parece ser um objetivo implícito dos formuladores da política industrial japonesa que, quando as firmas japonesas invistam diretamente na produção e serviços no exterior, estabeleçam estratégias de preferências nas compras e monopolização dos canais de distribuição doméstico e estrangeiro.

Uma abordagem possível visando à análise destes procedimentos aponta que as questões do acesso a mercados e expropriação de ganhos são decorrências de opções de organização das firmas - que levam em conta, no que se refere ao comércio internacional, inclusive a natureza da organização econômica dos mercados alvos.

Uma característica do comércio internacional é que uma transação que parece ser simples e única, como a exportação de um bem, pode ser frequentemente quebrada em várias partes. Formalmente, isso é reconhecido por Williamson (1981, p. 154), uma transação ocorreria quando um bem ou serviço fosse transferido através de “interfaces tecnologicamente separáveis” e que há muitas delas entre o exportador e o consumidor do país importador. Em princípio, há espaço para a propriedade separada ou comércio competitivo nas etapas de produção, transporte, e distribuição do bem. Por outro lado, uma integração vertical completa significa a transferência do

produto através de cadeias lógicas que pertencem e são controladas por uma única firma.

A constatação da literatura econômica sobre o tema - suprindo a falta de orientação da teoria tradicional do comércio exterior sobre o assunto - é que as escolhas sobre formas alternativas de organização são determinadas fortemente pelos “custos de transação” ou considerações sobre economias de organização.

I. 7 - As mudanças na organização industrial japonesa

Os lucros e a orientação internacionais das firmas japonesas têm crescido dramaticamente desde os anos 80 - quando começou a apreciação do yen - e a organização industrial dentro do Japão tem sido objeto de grandes pressões por mudanças.

Em 1980, 66 das 500 maiores companhias manufatureiras do mundo (por vendas) eram japonesas, em 1987, este número cresceu para 97 (Tsusho sangyosho, 1988, p. 177). O investimento direto estrangeiro das firmas japonesas passou de US\$ 12,2 bilhões, no início dos anos 80, para US\$ 47 bilhões em 1988 (op. cit). Um dos aspectos mais importantes deste processo de internacionalização é esclarecido pelo Ministério da Indústria e Comércio Exterior do Japão (MITI). Segundo seus dados, a taxa de contribuição das atividades em território estrangeiro para o resultado das firmas domésticas cresceu de 1,6% em 1979 para 6,0% em 1989 (Tsusho sangyosho sangyo seisakusyoku kokusai kigyoka, 1990, p. 14-15).

As indústrias que exibem as mais altas taxas de produção fora do território japonês são as indústrias montadoras, notadamente as de equipamentos de precisão (13,9% em 1988), componentes elétricos (10,6%), e automóveis (9,4%).

Um ponto interessante de exploração neste contexto refere-se a como a tradicional forma de organização da indústria japonesa pode mudar como resultado destas alterações estruturais nos ambientes doméstico e internacional, dada a nova dinâmica de internacionalização dos negócios japoneses.

Essas mudanças na organização industrial japonesa poderiam ocorrer como resultado dos efeitos de *feedback* e *spillover* da internacionalização no contexto da economia japonesa.

Efeitos de *feedback* referem-se às mudanças domésticas que ocorrem em função dos negócios japoneses estarem mais internacionalizados. Um tipo de efeito dessa natureza se manifestaria na mudança da organização doméstica dos negócios. As firmas japonesas ganham experiência, têm contato com novos métodos e procedimentos negociais atuando em diferentes ambientes de mercado e podem importar algumas destas práticas e atitudes para o Japão. Outra fonte de efeitos de *feedback* seriam as mudanças decorrentes de atitude dos governos e firmas estrangeiros em função de potenciais mudanças no ambiente doméstico das firmas nipônicas - por exemplo, as firmas japonesas tornaram-se mais ativas nos mercados externos, pressões por reciprocidade em relação às firmas estrangeiras no mercado japonês tendem a crescer, além de exortações às mudanças de comportamento e

estrutura das firmas japonesas em direção dos padrões internacionais de negócios. Este fenômeno é claramente percebido no contexto das negociações bilaterais EUA-Japão e no debate sobre as barreiras estruturais em particular. Outro exemplo são os requerimentos para que os bancos japoneses adaptem-se aos padrões do BIS (*Bank of International Settlements*).

Por outro lado, os efeitos de *spillover* referem-se a mudanças que podem ocorrer em uma área de negócios ou aspectos da organização industrial em razão de mudanças em outra área do mercado.

Uma área extremamente suscetível ao *spillover* da internacionalização situa-se nas relações entre o mercado de capitais e o mercado de produtos intermediários. Um efeito de *spillover* de uma alteração estrutural no primeiro poderia enfraquecer o tradicional papel dominante das *general tradings companies* como canal de intermediação dos fundos e créditos dos bancos para as pequenas e médias firmas do setor.

Como colocado anteriormente, o mercado de *takeover* no Japão é *quasi-internalized*, firmas empregam um sistema multilateral de propriedade cruzada que provoca um mútuo isolamento contra a possibilidade de *takeovers* hostis através do mercado acionário, e os *main banks* fornecem aos mercados de capitais um mecanismo de monitoração e intervenção para as firmas em dificuldades. A grande questão é se esse sistema persistirá no futuro ou será suplantado por um modelo mais próximo aos padrões anglo-americanos.

Um cenário possível dá conta dos bancos e firmas japoneses mudando sua atitude em direção a uma maior liberalização nos mercados de capitais depois de acumularem experiência sobre as estratégias dos agentes externos neste campo. Cabe ressaltar que as firmas japonesas, incluindo bancos, estão crescentemente expandindo seus negócios no exterior através de estratégias de aquisição e fusão que incluem *takeovers* hostis como um de seus elementos. Tais estratégias, baseadas em ações agressivas, não se limitam a viabilizar as ambições de expansão de negócios no exterior de clientes japoneses, pois, bancos japoneses estão comprando bancos americanos e prestando este tipo de serviço também a firmas americanas.

I. 8 - Dimensionamento do debate e perspectivas

O debate acerca das barreiras estruturais à entrada no mercado doméstico japonês parece apontar o tripé contratos de longo prazo/mercado de capitais restritivo/sistema de distribuição como o agente central na determinação do fechamento sistêmico da economia japonesa.

Entretanto, como este texto procura demonstrar, a conjugação destes elementos caracterizadores dos negócios no Japão é o resultado de uma opção de estratégia competitiva ao nível da grande corporação japonesa. Estratégia que parece ter sido muito bem-sucedida na última década dadas as polêmicas negociações bilaterais entre um Japão, com vultosos saldos comerciais favoráveis, e os EUA com recorrentes déficits. Além disso, deve-se destacar a tendência mundial à

convergência dos padrões de gerenciamento e organização da firma em direção à experiência japonesa.

Por outro lado, a internacionalização da firma japonesa aponta para um afrouxamento das tradicionais laços intercompanhias e para mudanças adaptativas na estrutura da organização corporativa do Japão.

Os efeitos destas modificações em curso devem ser atentamente observados, particularmente à luz das discussões da *Structural Impediments Initiative (SII)*. Por outro lado, é fundamental ressaltar que por trás dos atuais conflitos comerciais existem sistemas de organização industrial diferentes. A tendência à convergência de políticas nacionais não suprime diferenças fundamentais na organização corporativa de cada país, e estas serão uma fonte permanente de conflitos. A questão das fricções entre os sistemas econômicos nacionais é o que discutir-se-á a seguir.

Capítulo II - Os conflitos entre os sistemas econômicos nacionais: o ambiente doméstico como a nova arena de política econômica internacional

No final dos anos 80 o termo “globalização” se tornou um sinônimo para a acelerada interdependência entre as economias mundiais. A terceira onda de integração internacional, depois da expansão do comércio e internacionalização dos mercados financeiros, é dominada por fluxos de investimento e tecnologia, pelo crescimento das corporações e pela expansão das redes de pesquisa. O agente principal da globalização é a corporação transnacional. As forças direcionadoras primárias são a revolução na informação e nas tecnologias de comunicação. Como em cada fase de aprofundamento das ligações internacionais, a globalização encerra oportunidades para o crescimento mas também faz com que cresçam os riscos e a vulnerabilidade. O crescimento é impulsionado pela maior eficiência, produção mais rápida e adoção de novas tecnologias. Por outro lado, os riscos crescem porque a globalização cria crescentes pressões para a convergência de políticas, pressões que tocam o sensível assunto do *sovereignty*. Num mundo globalizado a competição entre corporações transnacionais em produtos e serviços sofisticados (uma proporção crescente do comércio internacional) é também competição entre sistemas econômicos. Um mundo globalizado tem uma pequena tolerância por divergências entre os sistemas - sendo as fricções entre sistemas a fonte dos conflitos internacionais. O caso das negociações bilaterais entre EUA e Japão são um exemplo, bem como os problemas para o pleno estabelecimento da União Européia.

A solução consiste na organização de uma iniciativa internacional que vise à promoção da convergência de políticas relativas à inovação e ao alcance de um mais balanceado acesso aos fluxos de investimento e tecnologia. Muitas das políticas que serão objeto dessa nova iniciativa internacional estão circunscritas ao ambiente doméstico, a nova arena da política econômica internacional.

A arena para a cooperação nas políticas internacionais está se movendo, neste final de século, da tradicional estrutura para o ambiente das políticas domésticas. A razão básica para este deslocamento é a mudança na extensão e natureza da integração internacional entre os países, sendo que tais mudanças têm produzido conflitos entre os respectivos sistemas econômicos.

A batalha pela competitividade na Triade (Japão, EUA e Comunidade Européia), que tem gerado políticas específicas para certas indústrias estratégicas, é um sintoma da fricção sistêmica.

II. 1 - A integração internacional

Houve três fases de crescimento da integração econômica internacional desde a Segunda Guerra Mundial. A primeira, a *golden age* dos anos 50 e 60, foi guiada pelo comércio internacional e impulsionada pelo dismantelamento das barreiras protecionistas em sucessivas rodadas do GATT. Na década de 70, o primeiro choque do petróleo inicia a segunda fase, que é caracterizada pela integração financeira via reciclagem dos petrodólares. Esta fase de integração, acelerada na década de 80, foi alimentada pela desregulamentação financeira e

privatizações no Reino Unido e nos EUA, bem como pela emergência dos grandes superávits comerciais japoneses.

O mundo passa agora por uma terceira fase, chamada de globalização, que é marcada por um grande crescimento no investimento direto estrangeiro (IDE). Em relação ao período pós-segunda guerra - que foi caracterizado pelo investimento americano na Europa Ocidental - a onda presente, que começou em 1983 e tem crescido de intensidade, é muito diferente em origem e destinação.

O investimento direto estrangeiro em nível mundial é dominado pelo Grupo dos Cinco - França, Alemanha, Japão, EUA e Reino Unido - e, a despeito do crescente dinamismo das economias asiáticas, os países em desenvolvimento têm sido excluídos deste processo. Em 1985, o Japão tornou-se o maior investidor direto mundial - de dinâmica caracterizada por inexpressivos níveis de investimento direto estrangeiro em seu ambiente doméstico.

O principal agente desta terceira fase é a corporação transnacional (CTN). CTNs têm uma vasta gama de objetivos e não tomam decisões baseadas em um único princípio. Entretanto, um importante fator que hoje direciona o processo de globalização é o crescimento dos custos de pesquisa e desenvolvimento (P&D) produzido pela corrida em busca da fronteira tecnológica em setores de tecnologia de ponta. Este fato tem estimulado não só uma onda de fusões e aquisições (as mais importantes formas de IDE), como também novas formas de cooperação

internacional entre os capitais, por exemplo, através de alianças tecnológicas e de P&D.

Portanto, a terceira fase de estreitamento das relações econômicas internacionais é centrada nos fluxos de tecnologia e capital, fase que, em considerável medida, tende a excluir os países que não pertencem à OCDE.

Muito embora seja conveniente analiticamente a definição cronológica destas três fases, deve-se esclarecer que elas não devem ser vistas separada ou independentemente umas das outras, mas sim, vistas como interdependentes dentro de um sistema complexo. Particularmente interessante é a relação entre investimento e comércio, pois uma grande proporção do comércio internacional envolve os negócios intra-empresas. Para o Japão e os EUA, por exemplo, as transações relacionadas ao IDE respondem por mais da metade dos fluxos internacionais de comércio.

Outra manifestação do crescimento das relações econômicas internacionais é a mudança da própria natureza do comércio. Uma crescente proporção do comércio internacional entre países industrializados se dá hoje em produtos tecnologicamente sofisticados, produzidos por grandes firmas que operam em mercados competitivos imperfeitos.

Portanto, as mudanças contemporâneas na economia internacional têm ocasionado fricções entre os sistemas econômicos nacionais, sendo que estas se manifestam na luta pela liderança nos setores de tecnologia de ponta. A razão para

este fenômeno é que a batalha por *market share* nestes setores envolve não somente a competição entre corporações transnacionais, mas a rivalidade entre diferentes sistemas de mercado nacionais que influenciam a capacidade de competição de uma empresa.

II. 2 - A fricção entre os sistemas econômicos

Os economistas ignoraram, durante muito tempo, as diferenças culturais, históricas ou institucionais entre as economias como fatores significantes na análise de mercado. Apesar do interesse na economia internacional ter crescido, os instrumentos internacionais de previsão econômica ainda são baseados nas premissas de que há um único modelo de mercado e de que os diferentes blocos de países têm propriedades estruturais idênticas.

Mais recentemente, entretanto, alguns economistas começaram a entender que as diferenças institucionais (incluindo as regulatórias) entre os países podem ser importantes, embora seja difícil incorporá-las em modelos teóricos e/ou econométricos. As diferentes reações nacionais, dentro da OCDE, quando do segundo choque do petróleo no começo dos anos 80, foram a razão para esta mudança de visão (Ostry and Koromzay, 1982). Entretanto, a mais importante motivação para o interesse nas propriedades dos diferentes sistemas foi o debate sobre a competitividade e o desafio representado pelo Japão, que estimulou a análise do vitorioso paradigma japonês de inovação.

Uma pequena descrição das diferenças institucionais entre os países componentes da Triade pode ser feita como se segue:

- O paradigma americano de uma economia de mercado pluralista, de consumo de massa, com mercados financeiros agressivos, é fortemente orientado para o curto prazo. Sua força é o dinamismo e a flexibilidade, seu *ethos* dominante é a competição no setor privado e a presença mínima do governo. Contudo, os interesses das grandes corporações acabam criando respostas que podem ser caracterizadas como políticas industriais *ad hoc*.
- Os modelos da Europa Continental são variantes da *social market economy* e se caracterizam por um maior envolvimento e interação do governo com seus “*social partners*”. Essa concepção implica no reconhecimento das imperfeições do mercado e da responsabilidade do governo em corrigi-las, como também de prover bens públicos.
- a economia corporativa de mercado japonesa é única em sua visão e coordenação de expectativas de longo prazo, em sua orientação da produção, em seu uso estratégico da cooperação e competição e em sua combinação de macro e micro *policies*. A economia japonesa caracteriza-se ainda pela contínua interface do Estado com os negócios privados e por sua notável capacidade de adaptação a choques externos.

Neste contexto é útil distinguir dois aspectos destes sistemas: as raízes culturais e históricas que influenciam os comportamentos, gostos e instituições por

um lado e políticas de governo (que também são afetadas pelo legado cultural) de outro. A razão para esta distinção é que o fórum apropriado para a cooperação nas *policies* internacionais é o das ações de governo, não os gostos, preferências ou comportamentos, que deveriam ser aceitos como dados, embora não imutáveis.

Como muitos estudos têm mostrado, o legado cultural e as políticas de governo afetam a competitividade da firma. Fundamental para a competitividade é a inovação - a pesquisa, desenvolvimento e adoção de novos produtos e processos. As inovações surgem da interação entre as qualificações e características da firma/indústria e o ambiente externo no qual estas operam - que compreende as políticas de governo (P&D, educação, políticas macroeconômicas, de investimento, comércio, competição, regulação do mercado de capitais etc) e fenômenos comportamentais, como os gostos e atitudes dos consumidores, trabalhadores, empreendedores etc.

Uma das mais importantes constatações que emergem dos estudos dos processos de inovação é que alguns sistemas nacionais são mais compatíveis (*system friendly*) com certos paradigmas tecnológicos do que outros. Um exemplo é a liderança dos EUA, que data do final do século XIX, e é baseada no paradigma fordista de produção em massa (Nelson, 1990); o Japão é mais *system friendly* ao paradigma flexível da indústria eletrônica de ponta (Freeman, 1987, pp. 55-90). Mas sistemas podem se adaptar e o processo de competição no mercado é um dos maiores mecanismos transmissores de adaptação. Além do mais, a expansão das relações

econômicas internacionais (especialmente através do IDE) e a revolução nas tecnologias de transporte, informação e comunicação também criam pressões para a adaptação e uma necessidade de convergência que vai além da organização e comportamento da firma.

Alguns argumentariam que a competição entre as firmas e o processo gradual de convergência dos sistemas são necessários e suficientes para garantir a saúde da economia mundial. Contudo, como apontado acima, a competitividade da firma depende não somente de sua própria força competitiva, mas também da interação de suas virtudes com as características do ambiente externo no qual ela opera. *Smart firms* podem ter uma estrutura operacional extremamente competitiva mas não podem determinar as políticas-chave e os aspectos institucionais de seu ambiente externo (Dosi, 1988, p. 1,121; Roobeek, 1990).

A competição entre firmas é também competição entre sistemas; o vagaroso processo natural de convergência produzirá sérias discordâncias - *system friction* - ao longo do caminho. Um mundo globalizado tem pouca tolerância com as divergências sistêmicas, e dada a instabilidade conjuntural, a tendência é o crescimento da pressão no sentido de que sejam concebidas novas formas de organização do comércio internacional.

No sentido de mitigar os problemas relativos à fricção entre os sistemas é necessário dar a partida a um processo de coordenação internacional que vise à convergência das *policies* de governo que são mais relevantes ao processo de

inovação. Muitas destas políticas são domésticas. A nova arena internacional está dentro das fronteiras do estado-nacional.

Se um processo de cooperação internacional de políticas é levado adiante visando-se à promoção da convergência, é importante perguntar: Convergência a quê? Qual o modelo regulatório a ser promovido? Como foi sugerido acima não há um único paradigma. O objetivo geral deve ser promover a convergência na direção de políticas que sejam compatíveis com resultados *market-oriented*. Mas como a discussão adiante ilustrará, as orientações das políticas não ficam claras e os padrões regulatórios também serão resultados do processo de harmonização.

É interessante notar que dois processos de convergência estão hoje em curso na economia mundial. O mais avançado, caracterizado pela competição regional, é o que emerge na Europa, catalisado pela “Europa 1992”. A escolha estabelecida em 1985 no *White Paper* baseia-se numa estrutura de mercado caracterizada pelo “reconhecimento mútuo” e pelo livre fluxo de fatores móveis de produção.

O perfil do modelo de convergência seria dado pela competição regional, regida pelo sistema regulatório que melhor refletisse as preferências dos recursos móveis, especialmente do capital. A competição regional é um processo de mercado pelo qual a convergência emerge *ex post*, como resultado da atuação de

uma “mão invisível” e da regulação da Comissão Europeia - a mão visível, que age quando surgem divergências em instrumentos regulatórios-chave.

O processo de convergência europeu é interessante porque envolve uma limitada intervenção supranacional, fator que minimiza dificuldades políticas, como também os riscos de erros de *policies* em um período de rápidas mudanças e grande incerteza.

A convergência europeia é ilustrativa se comparada com outra tentativa de harmonização de políticas recentemente lançada na “*Structural Impediments Initiative (SII)*” - entre EUA e Japão, que cobre uma vasta gama de objetos, como macro e micro *policies* e mesmo a cultura corporativa e os gostos dos consumidores. Ao nível das políticas microeconômicas a maior divergência entre EUA e Japão está nas políticas nacionais para a competição. Contudo, outros itens - regulatórios e culturais - aparecem nas discussões e fazem parte da lista de mais de 200 sugestões específicas americanas.

Um sério perigo na SII está no fato de que as medidas acordadas podem não ter efeitos sobre os desequilíbrios comerciais atuais, pois estes teriam suas fontes em processos não relacionados com os temas das negociações. Tal fato poderia acirrar os ânimos no Congresso Americano e aumentar a pressão por retaliações comerciais.

Portanto, fica claro que a única alternativa factível para o início de um processo de coordenação é a constituição de um fórum multilateral que tenha a

representação não somente dos principais jogadores - notadamente os países da OCDE -, mas também dos países em desenvolvimento, que serão inevitavelmente afetados pelas políticas de convergência.

II. 3 - A promoção da convergência: o programa posterior à rodada do Uruguai do GATT

A idéia central do processo de convergência é a ampliação do modelo atual de regras multilaterais gerais que regem o comércio internacional para um modelo que também contemple ações específicas em cada ambiente doméstico - que afeta de forma significativa a competitividade das empresas, bem como o acesso aos mercados, não só de produtos e serviços, como também de investimentos e tecnologia.

A persistência de assimetrias no acesso aos mercados de investimento e tecnologia será uma fonte permanente de sérias fricções entre os países, pois, a reciprocidade é fundamental no que se refere à sustentação de um sistema de coordenação multilateral.

Há três questões básicas a serem consideradas após a rodada do Uruguai do GATT:

- Quais políticas serão selecionadas?
- Qual o perfil da convergência desejada?
- A convergência levará a uma reciprocidade geral?

Quais políticas serão selecionadas?

O melhor critério para a seleção das políticas é o impacto nos processos de inovação, isto porque, para os países avançados, a inovação é o primeiro determinante da competitividade ao nível da firma e do aumento de produtividade ao nível nacional. Entretanto, em alguns casos, a despeito de algumas políticas de inegável importância, como a educação e o treinamento da mão-de-obra, o conflito internacional tem como fundamento o acesso aos mercados ou a reciprocidade. Por outro lado, há casos em que a política fiscal nacional, com seu impacto sobre a poupança, o investimento e os custos de capital, é o fator determinante.

A agenda da rodada do Uruguai envolveu uma série de temas-chave aos processos de inovação, como a propriedade intelectual, regulações *anti-dumping* e padrões para a produção agrícola e industrial. Se os resultados desejados forem alcançados será conseguida a redução ou a eliminação das divergências de políticas nacionais.

Levando-se o cenário acima desenhado em consideração, pode ser proposta uma lista inicial de *policies* para a coordenação multilateral que deve incluir temas como a competição, políticas de P&D, de regulação do IDE e dos mercados financeiros etc.

No caso da *policy* para a competição alguns temas já fazem parte da agenda mundial e fornecem um útil ponto de partida. Como mencionado acima, muitos destes temas se relacionam com a SII.

O tratamento singular dos arranjos de pesquisa e produção nos EUA, se comparados com os padrões japoneses e da Comunidade Européia, têm alimentado um caloroso debate entre os *experts* no campo das inovações. Estes, em regra, concluem que reformas anti-truste devem ser feitas - deve-se ir além do National Cooperative Research Act de 1984 -, dado o perigo representado pelo comportamento cartorial.

Seria útil neste momento uma análise das diferenças entre os membros da Triade no que se refere à organização industrial, bem como uma análise dos impactos destas diferenças no desempenho dos capitais nacionais.

Nas leis de fusões - que atualmente crescem em importância, dado o grande aumento das fusões e aquisições transnacionais (incluindo novos modelos de cooperação, como as alianças estratégicas) - parece não haver nenhuma diferença substancial, a linguagem é extremamente similar em muitas jurisdições. A divergência e o conflito nascem na aplicação da legislação, pois, a prevenção geral contra as fusões - vistas como fontes de anulação da competição - deixa nas mãos das autoridades um amplo poder discricionário. A situação é ainda mais complicada nos EUA, onde mais de 50 estados podem exercer jurisdição independentemente do governo federal. Para as corporações transnacionais, em seu planejamento dos processos de fusão, o nível de incerteza criado pelas diferentes aplicações da lei é o maior impedimento à tomada racional de decisões.

Na área de P&D, algumas questões devem ser tratadas. Uma das mais óbvias é a dos subsídios do governo, incluindo-se aí os incentivos fiscais setoriais. A presença de grandes externalidades (ou seja, benefícios que se estendem além da firma e afetam outras firmas ou indústrias) tem dado razões para a intervenção do governo na pesquisa básica, onde as empresas privadas têm poucos incentivos para investir, dado que os benefícios não podem ser inteiramente apropriados na forma de lucros. Outro argumento é que a ciência pura é um bem público. Contudo, o novo debate sobre a questão dos subsídios não está centrado na pesquisa básica, mas num nível intermediário entre esta e a *generic research*, normalmente envolvendo a cooperação entre firmas e órgãos governamentais.

A dificuldade de definição deste nível intermediário de pesquisa reside no fato de que não há limites claros entre a pesquisa básica, a *generic research* e a aplicação comercial (o modelo linear de inovação), mas antes um mecanismo complexo de interação e *feedback* - a “simultaneidade” do modelo de inovação (Jorde and Teece, 1990, pp. 76-78). A intervenção governamental que afeta o modelo de inovação vai além dos subsídios. Subsídios podem ser o fator menos importante, como o paradigma japonês de inovação - com seu balanço único entre cooperação, competição e partilha de informações e objetivos (Ostry, 1990, p. 64) - tem amplamente demonstrado. Portanto, a discussão dos subsídios deve ser vista como parte de uma questão mais complexa que é a do impacto das *policies* do governo sobre o processo de inovação.

Entretanto, a maior fonte de fricções entre os sistemas na área de investimentos refere-se à assimetria de acesso ou à reciprocidade geral. Realmente, os EUA têm anunciado que enfatizarão seu déficit de investimentos com o Japão na próxima rodada da SII, e citam que em 1989 o investimento japonês nos EUA era de US\$ 32,5 bilhões, enquanto o americano no Japão não passava de US\$ 1,64 bilhões.

Dentro da Comunidade Européia a questão da reciprocidade surge com as diferenças nacionais na viabilidade e regulação dos processos de *takeover* e fusões (o mecanismo chefe do IDE), particularmente entre o Reino Unido e a Alemanha. Isto nos remete à questão da regulação dos mercados financeiros e seus efeitos sobre o comportamento das empresas.

Um recente estudo encomendado pela Comissão Européia (Booz-Allen Acquisition Services, 1989) apresenta as marcantes diferenças nas atividades de *takeover* dentro da Comunidade Européia no período 1985-88 e examina suas razões. Estas incluem uma longa lista de diferenças estruturais (por exemplo, o papel dos bancos na propriedade e controle das corporações) e uma variedade de diferenças regulatórias (leis anti-truste, a regulação dos mercados financeiros governando os *takeovers* etc). Muitos destes pontos são também relevantes para o sistema japonês, que em muitos aspectos se parece com o alemão - em particular no que se refere a companhias que têm como seus proprietários bancos e outras corporações.

Enquanto algumas destas diferenças podem ser reduzidas por mudanças regulatórias, diversos estudos têm enfatizado as diferenças estruturais entre os modelos em funcionamento nos EUA e Reino Unido de um lado e na Alemanha e no Japão de outro. As diferenças na composição da propriedade - *shareholders* versus bancos, que refletem o legado cultural dos países - serão muito mais resistentes a mudanças. Este fator é fundamental, pois a composição da propriedade tem significativa influência no modo pelo qual as corporações são administradas, embora a imagem popular da dicotomia entre o modelo Anglo-Saxão - de curto prazo, financeiramente orientado - e o modelo da Alemanha-Japão - de longo prazo, de crescimento industrial - seja muito simplista.

Em resumo, nesta complexa área dos impactos dos mercados financeiros sobre o comportamento das corporações, da competitividade e da reciprocidade de acesso ao IDE, há espaço para uma harmonização regulatória, contudo, as diferenças estruturais serão dificilmente atenuadas. Como consequência a questão da reciprocidade continuará a ser uma fonte de fricção entre os sistemas econômicos nacionais.

II. 4 - O processo de harmonização

Os objetivos do processo de harmonização num fórum multilateral seriam:

- analisar para cada *policy* as diferenças entre os países, talvez começando com os países da Triade;

- considerar os principais impactos destas diferenças no desempenho industrial e comercial;
- desenhar um acordo geral de orientação de políticas, que estabeleça prazos para as reformas e caracterize-se por progressos constantemente monitorados.

O processo de promoção da convergência é extremamente complexo, sendo esta mais uma razão para que o mesmo seja desencadeado o mais rapidamente possível. Este exigirá o estabelecimento de um comitê especial intergovernamental, e em razão de cobrir uma série de áreas, a operação efetiva do comitê envolveria um alto nível de coordenação entre os capitais nacionais. Todavia, embora a coordenação entre os capitais nacionais seja desejável, é extremamente difícil de ser estabelecida e mantida. Na maioria dos setores privados, e mesmo na área pública, não há o entendimento de que a nova arena internacional está dentro das fronteiras nacionais. A separação das políticas de comércio exterior, de competição, P&D, regulação do mercado financeiro etc, só faz sentido quando as tarifas são o mais importante obstáculo à integração econômica internacional.

Finalmente, é importante ressaltar que enquanto a convergência de políticas é um objetivo desejável a ser perseguido num cenário de cooperação internacional, os pontos de fricção não podem ser resolvidos milagrosamente. Legados culturais diferentes afetarão os gostos dos consumidores, as preferências e o comportamento das corporações. A infra-estrutura nacional (especialmente educação e treinamento) é extremamente importante, bem como as políticas macroeconômicas.

A convergência pode reduzir, mas não eliminar, a assimetria de acesso aos mercados nas áreas de investimento e tecnologia.

II. 5 - A questão da reciprocidade

O conceito de reciprocidade delineado pelo GATT baseia-se no equilíbrio de acesso aos mercados de bens. Por uma série de razões históricas, mesmo depois de 40 anos de negociações, ainda existem exemplos de assimetrias no acesso a estes mercados. Esta tem sido uma fonte de consideráveis fricções políticas que desestabilizam as bases de um sistema de cooperação multilateral.

Como notado anteriormente, no caso do IDE, há significantes diferenças, mesmo entre países da OCDE, no que se refere ao acesso via fusões (o principal veículo dos fluxos de investimento). Além disso, há marcantes diferenças no *stock* de IDE, com a mais aparente assimetria localizada no Japão. Estes desequilíbrios são em grande parte resultado de barreiras aos investimentos erigidas no passado e que, hoje, na sua maior parte, não mais existem. A questão dos fluxos no mercado japonês se relaciona menos com barreiras formais ao IDE e mais com as características estruturais dos mercados financeiros japoneses - com suas particularidades na composição e propriedade acionárias, na organização corporativa etc.

A questão da reciprocidade no acesso à tecnologia é em alguns aspectos mais complexa. A firma assegura a informação necessária para resolver problemas tecnológicos através de várias fontes. O conhecimento relevante varia de

acordo com o paradigma tecnológico e distinções podem ser feitas entre seu caráter público e seu perfil como *firm-specific knowledge*.

Insumos científicos são tipicamente públicos e representam uma tecnologia mais genérica, embora o acesso a estes insumos exija uma sofisticada base em pesquisa e desenvolvimento. Entretanto, o conhecimento público em si é complementar ao conhecimento mais específico e tácito gerado dentro da firma, sendo a partir deste tipo de conhecimento que aparecem novos produtos e processos.

O ponto crucial nestas distinções é que, com o necessário investimento em pesquisa e desenvolvimento, é mais fácil ter acesso às bases do conhecimento público do que às bases do conhecimento tácito. Se o sistema de conhecimento tem um perfil mais universal, no que se refere ao acesso à pesquisa e tecnologia, este é estruturalmente mais acessível. Este parece ser o caso dos EUA, sobretudo, se comparado com a Europa e o Japão.

Contudo, há vias de acesso ao conhecimento tácito/específico. A contratação de trabalhadores de firmas inovadoras e a compra de firmas que estão na fronteira tecnológica são exemplos.

Em sistemas nos quais a mobilidade de emprego é grande, as firmas da fronteira tecnológica são pequenas e os *takeovers* são mais fáceis, há uma grande acessibilidade estrutural às bases do conhecimento não-público.

Portanto, como no caso do investimento, as características estruturais dos diferentes sistemas gerarão assimetrias de acesso à tecnologia.

Tais assimetrias devem ser combatidas com a coordenação de políticas. O objetivo básico da cooperação internacional nas *policies* é garantir a integração global pela via da extensão, para dentro das fronteiras nacionais, das regras multilaterais que regem os sistemas econômicos. Este procedimento encontra seu limite de atuação nas diferenças estruturais e especificidades das economias nacionais. Estas serão fontes permanentes de conflitos e alimentarão continuamente a questão da coordenação de políticas.

Conclusão

O debate sobre as barreiras estruturais à entrada no mercado doméstico japonês parece apontar o tripé contratos de longo prazo/mercado de capitais restritivo/sistema de distribuição como o agente central na determinação do fechamento sistêmico da economia japonesa.

Entretanto, como este texto procurou demonstrar, a conjugação destes elementos caracterizadores dos negócios no Japão é o resultado de uma opção de estratégia competitiva ao nível da grande corporação japonesa, consequência da busca da máxima eficiência alocativa.

Por outro lado, a internacionalização da firma japonesa aponta para um afrouxamento das tradicionais laços intercorporativos e para mudanças adaptativas na estrutura da organização industrial do Japão.

A competição entre corporações transnacionais no mercado global se tornou também competição entre sistemas econômicos nacionais. As assimetrias de acesso aos mercados domésticos de investimento e tecnologia podem ser reduzidas através da articulação de uma iniciativa internacional de coordenação de políticas nacionais. Entretanto, este procedimento encontra seu limite de atuação nas diferenças estruturais e especificidades das economias, fato que alimentará continuamente a discussão da questão da reciprocidade de acesso aos mercados nacionais.

Referências Bibliográficas

Alchian, Armen A., and Harold Demsetz. 1972. “*Production, Information Costs, and Economic Organization*”, *American Economic Review* 62, 5: 777-95.

Anderson, David L. 1987. *An Analysis of Japanese Coking Coal Procurement Policies: The Canadian and Australian Experience*. Centre for Resource Studies, Queens University, Ontario.

Aoki, Masahiko, ed. 1984a. *The Economic Analysis of the Japanese Firm*. Amsterdam: North-Holland.

1984b. “*Aspects of the Japanese Firm*”, in Masahiko Aoki, ed., *The Economic Analysis of the Japanese Firm*. Amsterdam: North-Holland, pp. 3-43.

1984c. “*Risk-sharing in the Corporate Group*”, in Masahiko Aoki, ed., *The Economic Analysis of the Japanese Firm*, pp. 259-64.

1987. “*The Japanese Firm in Transition*”, in Kozo Yamamura and Yasukichi Yasuba, eds., *The Political Economy of Japan*, vol. 1, *The Domestic Transformation*. Stanford: Stanford University Press, pp. 262-88.

1988. *Information, Incentives and Bargaining in the Japanese Economy*. Cambridge: Cambridge University Press.

1990. "*Towards an Economic Model of the Japanese Firm*", *Journal of Economic Literature* 28: 1-27.

Asanuma, Banri. 1985a. "*The Organization of Parts Purchases in the Japanese Automotive Industry*", *Japanese Economic Studies* 13, 4: 32-53.

1985b. "*The Contratual Framework for Parts Supply in the Japanese Automotive Industry*", *Japanese Economic Studies* 13, 4: 54-78.

1992. "*Japanese Manufacturer-Supplier Relationships in International Perspective: The Automobile Case*", in Paul Sheard, ed., *International Adjustment and the Japanese Firm*. Sydney: Allen and Unwin.

Clark, Rodney. 1979. *The Japanese Company*. New Haven: Yale University Press.

Cheung, Stephen N. S. 1983. "*The Contratual Nature of the Firm*", *Journal of Law and Economics* 26: 1-21.

Christelow, Dorothy. 1985-86. "*Japan's Intangible Barriers to Trade in Manufactures*", *Federal Reserve Bank of New York Quarterly Review* 10: 11-18.

Coase, Ronald H. 1937. "*The Nature of the Firm*", *Economica* 4: 386-405.

Dosi, Giovanni. 1988. "*Sources, procedures and microeconomic effects of inovation*". *Journal of Economic Literature*, 26, pp. 1120-1171.

Dore, Ronald. 1986. *Flexible Rigidities: Industrial Policy and Structural Adjustment in the Japanese Economy 1979-80*. Stanford: Stanford University Press.

Fama, Eugene F. 1980. "Agency Problems and the Theory of the Firm", *Journal of Political Economy* 88, 2: 288-307.

Freeman, Christopher. 1987. "Technology Policy and Economic Performance: Lessons from Japan". London: Pinter Press.

Gerlach, Michael. 1989. "Keiretsu Organization in the Japanese Economy: Analysis and Trade Implications", in Chalmers Johnson, Laura D'Andrea Tyson, and John Zysman, eds., *Politics and Productivity: The Real Story of Why Japan Works*. Ballinger Publishing Company, pp. 141-74.

Imai, Ken-ichi. 1990. "Japanese Business Groups and the Structural Impediments Initiative", in Kozo Yamamura, ed., *Japan's Economic Structure: Should it Change?* Seattle: Society for Japanese Studies, pp. 167-202.

Imai, Ken-ichi and Hiroyuki Itami. 1984. "Interpenetration of Organization and Market: Japan's Firm and Market in Comparison with the U.S.", *International Journal of Industrial Organization* 2: 285-310.

Itoh, Motoshige. 1991. "The Japanese Distribution System and Access to the Japanese Import Market", in Paul Krugman, ed., *Trade with Japan: Has the Door Opened?*, pp. 177-89.

Jensen, Michael C., and William H. Meckling. 1976. "*Theory of the Firm: Managerial Behavior, Agency Costs and Ownership Structure*", *Journal of Financial Economics* 3, 4: 305-60.

Johnson, Chalmers. 1990a. "*Trade, Revisionism, and the Future of Japanese-American Relations*", in Kozo Yamamura, ed., *Japan's Economic Structure: Should it Change?* Seattle: Society for Japanese Studies, pp. 105-36.

1990b. "*Keiretsu: An Outsider's View*", *International Economic Insights* 1, 2: 15-17.

Komine, Takao, *Structural Change of Japanese Firms*. In *Japanese Economic Studies*, Summer 1991, Vol. 19, Número 4.

Lincoln, Edward J. 1990a. *Japan's Unequal Trade*. Washington, DC: The Brookings Institution.

Miyazaki, Y., *Rapid Economic Growth in Post War*. *The Developing Economies*, junho de 1967.

Nakatami, Iwao. 1984. "*The Economic Role of Financial Corporate Grouping*", in Masahiko Aoki, ed., *The Economic Analysis of the Japanese Firm*. Amsterdam: North-Holland, pp. 227-58.

Nelson, Richard. 1990. "*U.S. technological leadership: where did it come from and where did it go?*", *Research Policy*, 19, pp. 117-132.

Ostry, Sylvia. February 1992. "*The domestic domain: the new international policy arena*", in *Transnational Corporations*, Vol 1, Number 1.

Ostry, Sylvia. 1990. "*Governments and Corporations in a Shrinking World: Trade and Innovation Policies in the United States, Europe and Japan*". New York: Council on Foreign Relations.

Ostry, Sylvia and Koromzay, Val. 1982. "*The United States and Europe: coping with change*". *OECD Observer*, May, pp. 9-12.

Sheard, Paul. 1985. "*Main Banks and Structural Adjustment in Japan*", *Pacific Economic Papers* 129, Australia-Japan Research Centre, Australian National University, Canberra.

1986a. "*Intercorporate Shareholdings and Structural Adjustment in Japan*", *Pacific Economic Papers* 140, Australia-Japan Research Centre, Australian National University, Canberra.

1989a. "*The Japanese General Trading Company as an Aspect of Interfirm Risk-sharing*", *Journal of the Japanese and International Economies* 3, 3: 308-22.

1989b. "*The Main Bank System and Corporate Monitoring and Control in Japan*", *Journal of Economic Behavior and Organization* 11: 399-422.

1991. *The Economics of Japanese Corporate Organization and "Structural Impediments" Debate*. In Japanese Economic Studies, Summer, Vol. 19, Número 4.

Shimokawa, Koichi, *Keiretsu Transactions: Japan and United States Compared*. In Japanese Economic Studies, Spring 1993, Vol. 21, Número 3.

Torres Filho, Ernani Teixeira, *O Mito do Sucesso: uma análise da Economia Japonesa no Pós-Guerra / 1945-1973*. Rio de Janeiro, Instituto de Economia Industrial/UFRJ, 1983.

Tsusho sangyosho. 1988. *Tsusho hakusho heisei gannenban* (International trade with paper: 1988 edition). Tokyo: Okurasho insatsukyoku.

Tyson, Laura D'andrea, *Who's Bashing Whom? Trade Conflict in High Technologies Industries*. Harper Business, 1992.

Tyson, Laura D'Andrea, and John Zysman. 1989a. "Preface: *The Argument Outlined*", in Chalmers Johnson, Laura D'Andrea Tyson, and John Zysman, eds., *Politics and Productivity: The Real Story of Why Japan Works*. Ballinger Publishing Company, pp. xiii-xxi.

Williamson, Oliver E. 1975. *Markets and Hierarchies*. New York: The Free Press.

1989. "*Transaction Cost Economics*", in Richard Schmalensee and Robert D. Willig, eds., *Handbook of Industrial Organization*, vol. 1. Amsterdam: North-Holland, pp. 135-82.

Yaginuna, Hisashi, *The Keiretsu Issue: A Teorical Approach*. In *Japanese Economic Studies*, Spring 1993, Vol. 21, Número 3.

Yamamura, K., *Economic Policy in Post War Japan*. University of California Press, 1967.

Yamamura, Kozo. 1990. "*Will Japan's Economic Structure Change? Confessions of a Former Optimist*", in Kozo Yamamura, ed., *Japan's Economic Structure: Should it Change?* Seattle: Society for Japanese Studies, pp. 13-64.