

Revista de
**Direito Econômico e
Socioambiental**

ISSN 2179-8214

Licenciado sob uma Licença Creative Commons



REVISTA DE DIREITO ECONÔMICO E SOCIOAMBIENTAL

vol. 7 | n. 1 | janeiro/junho 2016 | ISSN 2179-8214

Periodicidade semestral | www.pucpr.br/direitoeconomico

Curitiba | Programa de Pós-Graduação em Direito da PUCPR



Finanças públicas e intervenção estatal no Japão

Public finance and state intervention in Japan

Leila Bijos¹

Universidade Católica de Brasília (Brasil)

leilabijos@gmail.com

Recebido: 02/10/2015

Aprovado: 20/01/2016

Received: 10/02/2016

Approved: 01/20/2016

Resumo

A análise que se propõe neste trabalho visa discutir as finanças públicas e a intervenção estatal no Japão, num contexto histórico de formação dos zaibatsu japoneses. O marco histórico temporal se fundamenta nas origens política e econômica do Japão, a partir do século XIX, o extraordinário desenvolvimento ocorrido no século XX, e como este país isolado durante séculos, se posicionou no cenário internacional. As especificidades que coroaram o sucesso do Japão se fundamentam em suas bases capitalistas, advindas da perspicácia do Estado japonês em utilizar os fatores culturais e valores da sociedade homogênea japonesa.

Como citar este artigo/How to cite this article: BIJOS, Leila. Finanças públicas e intervenção estatal no Japão. **Revista de Direito Econômico e Socioambiental**, Curitiba, v. 7, n. 1, p. 39-69, jan./jun. 2016. doi: <http://dx.doi.org/10.7213/rev.dir.econ.socioambienta.07.001.AO03>

¹ Professora do Doutorado e Mestrado *Stricto Sensu* em Direito da Universidade Católica de Brasília (Brasília, DF, Brasil). PhD em Economia pela University of Tsukuba (Tsukuba, Japão). Doutora em Sociologia pela Universidade de Brasília (Brasília, DF, Brasil). Mestre em Relações Internacionais pela Universidade de Brasília (Brasília, DF, Brasil). Especialista em Ciência Política pela Associação de Ensino Unificado do Distrito Federal (Brasília, DF, Brasil). Especialista em Administração de Recursos Humanos pela União de Negócios e Administração (Belo Horizonte, MG, Brasil). Graduada em Letras pela Pontifícia Universidade Católica do Paraná (Curitiba, PR, Brasil). E-mail: leilabijos@gmail.com

Os blocos formados por países da Bacia do Pacífico, denominados de NICs ocupam posição privilegiada no que concerne às atividades comerciais, fundadas solidamente numa base tecnológica e de capital, calcada em alianças e redes contratuais em todo o mundo.

Palavras-chave: finanças públicas; Zaibatsu; intervenção estatal; política; Japão.

Abstract

This paper aims at examining the public and state intervention in Japan, in a historical context of implementation of Japanese zaibatsu conglomerates. The historical analysis is based on the political and economic origins of Japan from the XIX century, then the big development in the XX, and how this isolated country opened itself to the international scenario. The specificities that crowned Japan's success are based on its capitalist basis, arising from the Japanese state acumen in using the cultural factors and values of Japanese homogeneous society. The blocks formed by countries of the Pacific Basin, called NICs occupy a privileged position in relation to commercial activities, solidly founded on technological grounds and capital, based on contractual alliances and networks worldwide.

Keywords: Financial policies; Zaibatsu; state intervention; politics; Japan.

1. Introdução

A análise das alianças e redes contratuais perpassa pela teoria liberalista, pelas relações jurídicas, que nascem do exercício do comércio. Especificam-se normas administrativas, processuais, que no interesse público regem a atividade comercial. Essa estrutura capitalista é definida pela certeza de que todas as interdependências econômicas entre as pessoas são livres, num contexto desafiador, mas depende das normas e regulamentos do Estado. Todas as ligações entre compradores e vendedores e, certamente, também entre empregador e empregados são vistas como formas contratuais, que objetivam a criação de um ambiente favorável para uma dinâmica econômica.

Os atos do comércio, o conceito jurídico do comércio e os progressos legislativos se aglutinam sob o regime das leis atuais, em virtude de novas formas econômicas, conforme referenda Vivante.

As noções históricas das instituições jurídicas próprias dos comerciantes floresceram e se desenvolveram em Roma, por obra dos magistrados e dos juristas, face às exigências gerais da vida. Os comerciantes procuravam se defender dos abusos dos poderosos, unindo-se em corpora-

ções distintas das outras classes sociais. Corporações essas que se tornaram poderosas, passaram a usufruir de privilégios e franquias, inclusive com representantes no Conselho das Comunas. Suas sedes se transformaram em edifícios magníficos, e eles passaram a enviar cônsules ao estrangeiro para protegerem os sócios, prestavam socorro mútuo, possuíam um patrimônio imobiliário, um armazém para a guarda das mercadorias, e ocorriam às suas despesas com os tributos dos sócios, com as pesagens, com multas, com impostos e com doações.

Estes estatutos que se transformaram em legislação comercial, continham regras financeiras, administrativas, técnicas, sobre métodos de fabrico, misturados e confundidos com regras contratuais.

Estes estatutos, quando eram aprovados pelo Príncipe ou Podestá, tinham uma autoridade igual à dos estatutos civis sobre todas as pessoas que exerciam o comércio e sobre as que com estas contratavam (VIVANTE, 2003).

Apesar do contexto histórico dos estatutos comerciais, estes foram sendo corrigidos e atualizados no decurso de vários séculos, e muitos se encontram vigentes na contemporaneidade, tais como os contratos de câmbio, de sociedade, a falência e a mediação.

Na idade moderna floresceram os trabalhos de Benvenuto Straccha, Raffaele de Turri, Sigismondo Scaccia, Francesco Rocco, Cardeal De Luca, Ansaldo degli Ansaldi, Guisepe Maria Casaregis, dentre outros.

Coube à França, a codificação do direito comercial, com as duas Ordenanças de Luís XIV, uma relativa ao comércio terrestre (1673), a outra ao comércio marítimo (1681). A partir destas duas Ordenanças foi extraído o Código de Napoleão (1808), e repassado a outros países europeus. Os usos interpretativos locais, gerais e especiais serão delineados a partir dos ramos específicos. O uso é uma fonte de direito como a lei, e o juiz que tem dele conhecimento, deve aplicá-lo de acordo com o Código do Processo Civil.

Nesse contexto, ressalte-se que o Estado tem um papel central nessa dinâmica econômica e jurídica, voltado para a construção de sua política no plano internacional, assim como no plano local.

Caminha-se para um conceito de comunidade internacional em que as nações se agregam em relações bilaterais e multilaterais, com a formação de blocos regionais, como a União Europeia, APEC, ASEAN, MERCOSUL, NAFTA, dentre outros. O estreitamento das relações econômicas se torna

mais dinâmico, com investimentos conjuntos, fluxos de comercialização, projetos industriais, e a distribuição de produtos diversificados, em face das novas necessidades de um mercado altamente segmentado e midiaticizado, em nível global.

2. Finanças públicas e intervenção estatal

Em virtude das transformações ocorridas na economia mundial, vive-se atualmente a crise do Estado-Nação. Em face dessa crise, muitos dos institutos jurídicos, econômicos, sociais e políticos em vigor já não se adaptam à realidade atual, o Estado-Nação não mais se presta a atender às necessidades dos cidadãos. Esta inadequação contemporânea do modelo de Estado propicia o surgimento e consolidação de blocos regionais, no âmbito de um cenário global que permite aos empreendedores expandirem seus negócios globalmente, ancorados em institutos jurídicos, políticos e empresariais. Dessa forma, os empreendedores se deparam com dificuldades em se adaptar às diferentes necessidades particulares de cada mercado, bem como em relação às diferentes regras apresentadas por cada nação.

Nesse diapasão, empreendedores agindo isoladamente passaram a encontrar grandes dificuldades em consolidar e manter os níveis de lucro diante dessa nova lógica empresarial introduzida pela globalização, o que os levou ao estabelecimento de joint ventures internacionais, ou laços capitalistas. Trata-se, na verdade, de um emaranhado de contatos, alianças e estratégias de apoio gravitando em torno de interesses políticos e econômicos, que Lazarini denomina de capitalismo de laços (LAZARINI, 2011). Trata-se de um modelo assentado no uso de relações para explorar oportunidades de mercado ou para influenciar determinadas decisões de interesse. Essas relações podem ocorrer somente entre atores privados, muito embora grande parte da movimentação corporativa envolva, também, governos e demais atores na esfera pública. Esse mecanismo possibilita a adaptação de investidores ao novo cenário econômico global.

Na verdade, essa transformação da economia ocasionou a evolução do direito empresarial, cuja fase atual é exatamente a das associações de empresas. Fábio Konder Comparato ressalta com clareza a evolução do direito empresarial, conforme especificado no trecho abaixo transcrito:

O direito empresarial entra, assim, na terceira fase da história de seu desenvolvimento. A primeira corresponde ao surgimento do comerciante indi-

vidual, como profissional dotado de um estatuto próprio, destacado do sujeito do direito comum (COMPARATO, 1970).

A segunda fase abre-se com a multiplicação das empresas societárias, notadamente com a vulgarização da sociedade anônima do século passado, como instrumento de captação do investimento popular. Agora, o universo das multinacionais, das holdings, joint ventures e consórcios indica que os atuais protagonistas da vida empresarial são associações de empresas, não mais sociedades isoladas.

De acordo com o entendimento trazido no trecho acima, verifica-se que, conforme a fase econômica atual, marcada pelo fenômeno da globalização, as empresas buscam nas parcerias, nas joint ventures internacionais, uma forma de se tornarem competitivas dentro de seus próprios mercados, haja vista a possibilidade de ingresso fácil de empresas estrangeiras em mercados nacionais, bem como para que possam maximizar seus mercados consumidores, expandindo seus negócios não mais em escala nacional, mas sim em escala global.

Nesse sentido, fica clara a importância do mecanismo econômico e jurídico das joint ventures internacionais.

A necessidade das empresas de buscar um parceiro ocorre, em um primeiro momento, para se tornarem mais competitivas diante da entrada livre de produtos ou serviços de concorrentes em seu país; depois para que possam atuar em todo o bloco regional; e, num último momento, para viabilizar sua inserção em terceiros mercados (BORGES, 2004).

As joint ventures são criações oriundas da prática, no entanto, essas não encontram regulamentações rígidas, engessadas, como outros mecanismos de parceria empresarial já existentes, essas se apresentam como um importantíssimo veículo de empreendimento no atual contexto da economia mundial marcada pela “quebra de fronteiras”, facilidade de ingresso em mercados internacionais, consequências do fenômeno da globalização, o que vai propiciar a expansão de seus negócios junto às nações estrangeiras.

Na maioria das vezes, as dificuldades são grandes em decorrência das diferentes legislações estrangeiras, bem como pelo fato de muitas ve-

zes terem dificuldades em entender o funcionamento e as particularidades de cada um dos mercados estrangeiros que pretendem atuar.

Através dessa nova lógica econômica, as empresas encontram nas joint ventures internacionais um atraente mecanismo de sucesso, visto que, diferente de outras formas de parceria, caracteriza-se pela flexibilidade de adaptação às diversas e particulares situações encontradas em cada empreendimento, possibilitando aos investidores grandes chances de sucesso na consecução de seus objetivos. As joint ventures podem ser horizontais, verticais e conglomeradas, por tratarem de formas de associações empresarias envolvendo o mesmo grupo mercadológico, sendo que na horizontal os parceiros atuam no mesmo setor econômico ou setores correlacionados, sendo, portanto, originariamente concorrentes entre si, e na vertical se mostram atuantes em diferentes níveis do processo de fabricação de certo produto, conforme demonstrado anteriormente no presente estudo.

É importante ressaltar que, a própria flexibilidade e grande adaptabilidade proporcionada pelas joint ventures em decorrência de suas origens históricas e criação jurisprudencial, bem como falta de própria regulamentação legal, pode acarretar alguns problemas relacionados ao direito concorrencial e regulatório, os quais exercem relevantes influências nas decisões dos investidores/empreendedores nos casos concretos.

O estudo de caso que trataremos a seguir retrata as especificações de alianças e redes contratuais no Japão.

3. Estudo de caso: Japão

A análise que se propõe neste trabalho visa discutir as alianças e redes contratuais, que deram origem às macro empresas, tendo como estudo de caso o Japão, especialmente os grandes grupos empresariais denominados de zaibatsu. Os conglomerados japoneses eram formados por empresas familiares e possuíam estruturas piramidais e hierárquicas com portfólios de negócios altamente diversificados.

O marco histórico temporal se fundamenta nas origens históricas da transformação socioeconômica e política do Japão, apresentando uma retrospectiva do período feudal, os aspectos econômicos de 1953 a 1973, os condicionantes do milagre econômico japonês e a inserção internacional do Japão na contemporaneidade, como produto de sua reestruturação industrial.

A transformação econômica do Japão desde 1945 até a presente data evidencia um processo de crescimento acelerado, tornando-se o país um competidor comercial e tecnológico; constituindo-se num modelo para outros países em fase de desenvolvimento.

Será atribuída ênfase especial aos investimentos japoneses nos países em desenvolvimento, momento ímpar em que macro empresas japonesas deram início a instalações em diferentes países, com o objetivo de levar novas tecnologias, principalmente à produtividade agrícola, num processo de abertura, projetos de cooperação internacional através da ODA (Official Development Assistance), da Japan Foundation, do Ministério da Educação, Cultura, Esporte, Ciência e Tecnologia (MEXT), Programa Monbukagakusho, e do Japan Bank, contemplando o Brasil nos seus mais diversos segmentos.

3.1. Fatores econômicos

O Japão Tokugawa do Século XVII, sob o comando de Tokugawa Ieyasu (1603-1868), estava imerso no descontentamento dos camponeses, que pleiteavam mudanças urgentes, e ansiavam por uma revolução rural, que realizasse alterações sociais necessárias na burocracia agrária feudal. No âmbito dos padrões históricos, o feudalismo baseava-se na Doutrina Confuciana, adaptada às necessidades do bushido, código de ética. Durante séculos recebeu apoio de um setor de antigas classes governantes, que ao afastar-se da ordem prevaiente e levar a cabo uma revolução autocrática, realizou as alterações sociais necessárias para o desenvolvimento industrial. Inserido no modelo de feudalismo, sobressai-se a característica da forte consciência nacional, que apoia a tese de que o capitalismo pode se estabelecer mais facilmente dentro de um sistema feudal do que dentro de uma burocracia agrária.

Governantes e governados compunham a sociedade japonesa da era Tokugawa e da divisão do poder. Os governados eram os camponeses, uma massa analfabeta, sem a menor qualificação, explorada no seu trabalho “perigoso”, “sujo” e “árido”, denominado de três K's (Kiken, Kitanay, Kit-sui). Uma massa usada pelas classes guerreiras que cobravam impostos pesados de cada um deles. Durante anos de bonança, com farta cultura, os camponeses recebiam uma simbólica segurança econômica e justiça política. Essa rotina secular foi abalada com a chegada do Comodoro Mathew Calbraith Perry, em 1854, que aportou na Baía de Tóquio com quatro navios de guerra, visando negociar diplomaticamente um tratado comercial

com os Estados Unidos, retirando o Japão de um isolamento com o mundo exterior. Os xóguns Tokugawa sobressaíam-se como os membros mais proeminentes de uma classe de senhores feudais que administravam e tributavam seus próprios domínios, entre eles o de Satsuma, pertencente à família Shimazu. O Shogun reprimia drasticamente quaisquer influências que pudessem afetar a ordem prevalente no país. O governante japonês era quem detinha um quarto e, até um quinto da terra cultivável no país, renda suficiente para habitar confortavelmente em suas cidades-castelos, contratar quarenta intendentess, com salários regulares, e para gerenciar cada um de seus domínios. As cidades-castelos eram, na verdade, mantidas com os impostos dos camponeses. O poder reinava nas cidades-castelos, sob o comando da família Tokugawa, desde 1603, havia uma aristocracia militar decadente e mercadores, que exerciam um trabalho considerado insignificante pelos nobres, mas imposto pela doutrina Confuciana, e pelas normas jurídicas japonesas. A aristocracia feudal estava ancorada na crença de que os assuntos financeiros não eram compatíveis com a dignidade samurai. Dessa forma, os mercadores trocavam arroz, que era recebido pelos samurais como remuneração, ou por dinheiro, e intercambiavam mercadorias previamente encomendadas. No entanto, se subjugavam a uma autoridade arbitrária, que cancelava débitos, impunha empréstimos compulsórios, e confiscava suas propriedades. Apesar do desprezo da aristocracia feudal, os mercadores simbolizavam o contato entre as vilas e cidades, o elo entre a elite governante e os governados. A cooperação entre castas distintas foi imposta pela necessidade de suprimentos, principalmente durante as guerras civis, em que armas e suprimentos se tornaram fundamentais para a sobrevivência dos nobres ilhados em seus castelos.

Com o passar do tempo, o comércio se expandiu, importantes e dinâmicos entrepostos foram abertos em Osaka, Edo, Kyoto e outras prósperas cidades. A escala de poder sempre oscila e novos pretendentes ao comando surgem como a família Satsuma, que controlava o sul do país. Satsuma mantinha relativa autonomia, gozando até de permissão para manter atividades comerciais independentes com o mundo exterior, através das Ilhas Ryūkyū. O que resultou em uma nova resolução autorizando a abertura de associações comerciais particulares, no final do século XVII. O antigo decreto denominado de bakufu ban foi substituído por uma nova lei que permitia o estabelecimento de associações comerciais voltadas ao controle

de preços, distribuição de mercadorias e novos acordos e operações financeiras entre o domínio do xogunato e os senhores feudais dos estados.

O marco da transformação foi o ano de 1868, quando um grupo de samurais se tornou os novos governantes do Japão, decididos a transformar o estado numa instituição moderna com uma economia industrial inovadora. O Japão era economicamente subdesenvolvido, e o imperador japonês era uma figura decorativa, com papel exclusivamente cerimonial.

As aspirações dos novos governantes significavam o desmoronamento de uma sociedade feudal, que desse lugar a uma sociedade moderna, aberta às inovações tecnológicas europeias. A Europa para os japoneses significava somente o comércio com os holandeses, cujos navios faziam escala na Ilha de Deshima, no porto de Nagasaki.

Os grandes senhores denominados de daimyó, necessitavam transformar em dinheiro o arroz que plantavam, as frutas e verduras produzidas pelos camponeses, e a figura do mercador, outrora estimatizada, passou a ser o seihō, ou “political merchant”, e se tornou fundamental para a sobrevivência de cada um deles, numa sinergia comercial que emergia, o que se chamaria Restauração Meiji. O mercador político daria origem aos maiores zaibatsu. Conglomerados que se dividiriam em três grupos de acordo com os tipos de serviços oferecidos ao Governo Meiji: (i) Mitsui e Yasuda, especialistas em tributação, licenciados para fiscalizar e cobrar tributos nacionais; (ii) Okura e Fujita, grupo de empresas especializadas no suprimento de mercadorias e serviços governamentais; (iii) Mitsubishi, empresa que recebia subsídios governamentais para operações marítimas.

Uma série de reformas institucionais transformadoras aboliu o feudalismo, e os 300 feudos restituídos ao governo central e convertido em prefeituras sob o controle de um governador indicado. Em 1869, foi introduzida a igualdade de todas as classes sociais perante a lei; as restrições à migração e ao comércio interno foram abolidas. A classe dos samurais foi extinta, ainda que, para tanto, fosse preciso sufocar algumas rebeliões, introduzindo-se direitos individuais de propriedade sobre a terra e liberdade de ingresso e prática de qualquer ofício.

Os aspectos jurídicos se fizeram presentes, ancorados no modelo prussiano-alemão. O país adotou uma Constituição escrita, estabeleceu uma monarquia constitucional, com Parlamento eleito, a Dieta, e Judiciário independente. O sistema judicial foi reformado, os camponeses começaram a ter acesso à educação, foi adotado um sistema bancário moderno, e

oficiais japoneses foram enviados às academias militares e navais ocidentais. O estado estimulou a criação de uma rede ferroviária, telégrafos e linhas de navegação, desenvolvendo, ademais, uma indústria pesada de ferro, aço, estaleiros, com a conseqüente modernização da produção têxtil. Ōkubo Toshimichi, ministro das Finanças, supervisionou os primórdios de um esforço coordenado de industrialização. Toshimichi, senhor do domínio de Satsuma liderou esse movimento de reformas, construindo fábricas de cerâmicas, canhões e fio de algodão, importando equipamentos têxteis ingleses a fim de criar a primeira fiação moderna de algodão no país, em 1861. Dois estaleiros foram construídos por ele, e o estímulo ao transporte marítimo deu origem a uma nova indústria, que contou com subsídios governamentais, transformando o país. O lema nacional tornou-se: fukoken kyohei (país rico, exército forte). O poder econômico e o poder naval e militar caminhavam juntos, numa modernização com o slogan “capacidade ocidental com o espírito japonês”. A aplicação rápida da ciência e tecnologia visava recuperar o atraso em que o Japão esteve imerso durante tantos séculos, enquanto os tentáculos do capitalismo varriam todo o mundo, impulsionando os negócios e fortalecendo a ação das corporações multinacionais.

Na sua magistral análise sobre a integração econômica elenca os efeitos econômicos da integração nas suas diversas formas, os problemas que resultam das divergências existentes entre as políticas nacionais monetárias, fiscais, etc., mas explicita que ela alarga o campo da teoria do comércio internacional na medida em que analisa a influência de uma fusão de mercados nacionais, que demanda a necessidade de coordenação de novas facetas de políticas econômicas (BALASSA, 1961, p 13).

Evidenciou-se uma simbiose entre governo e empresa. Ambos conjugados no mesmo objetivo: estabelecimento de um poderio militar e econômico, com a marca “utilitarista”. As empresas governamentais começaram a permitir a participação do setor privado, dando preferência aos mais proeminentes grupos financeiros: Mitsui, Sumitomo, Kinokuniya, Yodaya, Konoike formados por tradicionais famílias. Apesar das restrições governamentais, empresas como Toyota Motores, se privatizaram, graças ao fato de que os próprios samurais descendiam de famílias tradicionais, ancoradas no capital empresarial. Essas empresas passaram a utilizar o novo em suas relações comerciais, espelhando a modernização intensiva do sistema socioeconômico e político do Japão.

Os desafios eram muitos, uma vez que três quintos da população pertenciam à zona rural, dedicada à silvicultura, pesca, em detrimento de uma nascente indústria de ferro e aço. As importações exigiam a solicitação de empréstimos cada vez maiores ao exterior.

Após a derrota na última grande guerra, o Japão passou a contar com a ação dos Estados Unidos, na pessoa do General McArthur, que procedeu a uma reforma drástica nos estatutos da sociedade, na diminuição do en Deusamento do imperador, na reforma agrária, na liberação dos sindicatos, leis antitruste, e uma nova constituição.

As exportações tecnológicas norte-americanas para o Japão tornaram-se de fundamental importância, para o aprimoramento da capacidade competitiva japonesa. Novos métodos de produção, novas tecnologias, mercadorias abundantes e de baixo custo, transformaram o Japão a partir de 1945. O país tornou-se o maior beneficiário da Revolução Industrial na Ásia, ultrapassou outros países desenvolvidos, mostrou ser um aguerrido competidor comercial e tecnológico, com taxas de crescimento superiores a 10% ao ano. A revolução industrial na Ásia foi comandada pelo Japão, com o slogan “voo dos gansos”.

A intervenção do Estado japonês na hierarquia milenar do país rompeu com o vazio institucional, jurídico e político, promoveu uma nova ordem econômica e social, inserindo o país no patamar de ator industrializado, alcançando-o ao nível das grandes potências.

3.2. Condições sociais e expectativas de prosperidade

O referencial teórico para este tema se assenta no neoliberalismo, teoria econômica criada logo depois da Segunda Guerra Mundial, com o objetivo de ajudar o Estado, estimular a produção e a economia do sistema capitalista. Com nuances positivas de um lado, como inovações tecnológicas, massificação do conhecimento; em contrapartida, o estilo moderno, é competitivo, próprio da economia internacional, e excludente.

A mudança econômica e social ocorrida no Japão foi de tal porte, que nobres e camponeses tornaram-se os únicos elementos úteis da sociedade. Estabeleceu-se um confronto entre uma aristocracia militar decadente e um interesse comercial que emergia, encontram-se, nesse momento, os primórdios de um contra capitalismo, que seria proeminente na versão japonesa do fascismo.

Outrora isolada geograficamente, detentora de um fator moral, de um senso de singularidade cultural, de tradições, de adoração ao imperador, e uma profunda veneração ao Estado, ressalte-se, ademais, o ethos samurai de honra, o valor militar, a ênfase sobre a disciplina e a fortaleza, produziram uma cultura política ao mesmo tempo fervorosamente patriótica e incapaz de se desestimular em face de um ambiente de sacrifícios, o que reforçou os impulsos japoneses de expansão numa “Ásia Oriental Maior” que lhe assegurassem tanto a estratégia como mercados e matérias-primas.

Nenhum observador poderia prever que esta ilha-nação pudesse comandar a revolução industrial na Ásia, com taxas de crescimento superiores a 10% ao ano, embora tivesse permanecido fechada por mais de 250 anos durante o período feudal.

Os estudiosos do “milagre japonês” intitulam de “liberais” e “heterodoxos”, e apresentam o Japão como o modelo exemplar de economia de mercado. Os heterodoxos enfatizam a cultura milenar da sociedade japonesa para explicar este sucesso. Pontua-se a existência de uma estrutura de governo diferente da que se observa no Ocidente, com mecanismos de intervenção ou de coordenação presentes na sociedade japonesa com a atuação dinâmica do setor privado. A estrutura institucional japonesa é fundamentalmente alicerçada no governo, que apesar de ditar as regras básicas à sociedade, interfere pouco na econômica de mercado. O sistema de mercado permitiu a geração de níveis de bem-estar condizentes com as necessidades mínimas do desenvolvimento humano, com relevantes coalizões distributivas de renda entre a população.

Para os heterodoxos, variáveis tais como população, estado de ânimo, ideologia e zelo ideológico, vivacidade, capacidade militar e política, disciplina interna, prestígio, autoridade, liderança e a qualidade dos processos de análise de planejamento e tomada de decisões compreendem fatores extra mercado que explicam o fortalecimento de um Estado forte, como o Japão, que soube utilizar-se dos valores culturais de seu povo. Os japoneses herdaram a disciplina dos samurais, o espírito de luta, a perseverança, a obediência, a harmonia entre outros valores. Essas qualidades instrumentalizaram o coletivismo das unidades e dos grupos feudais do Japão. Os objetivos centrais voltavam-se para mover o povo japonês para a harmonia, a competição, o desenvolvimento de seus recursos humanos inseridos num contexto de domínio do conhecimento e da tecnologia. O Japão renasceu

das cinzas da destruição da guerra para um modelo de expansão econômica e liberalização do sistema político-financeiro com responsabilidade social.

O capitalismo japonês não se assenta exclusivamente no modelo 'original de acúmulo de capital', que séculos antes gerara todas as acumulações posteriores, conforme especificado por Karl Marx, mas numa análise de fatores advindos das relações de mercado e de fatores extra mercado. Especificamente no sofrimento de cada cidadão que perdeu parentes, bens materiais, e laços sociais durante a guerra. A guerra deixou o Japão em ruínas, economicamente exaurido, com um quarto de sua riqueza destruída, e o Produto Nacional Bruto ao final da guerra era somente a metade do índice alcançado no período pré-guerra. O Estado viu-se com a obrigação de acomodar e reassentar mais de seis milhões de japoneses repatriados das antigas possessões coloniais. Bieda ressalta que "depois de um rápido processo de recuperação, imaginava-se que o crescimento da economia japonesa iria diminuir." Os acontecimentos provaram o contrário, com a aceleração da economia, o exponencial aumento da renda nacional em termos reais, em períodos sucessivos.

Karl Polanyi, em seu livro *A Grande Transformação*, enfatiza as mudanças econômicas ocorridas a partir da Revolução Industrial, pontua as alternativas enfrentadas por uma comunidade no paroxismo de um progresso econômico não regulado. Mas, explica que não é possível dissociar economia das relações sociais:

A economia do homem, como regra, está submersa em suas relações sociais. Ele não age desta forma para salvaguardar seu interesse individual na posse de bens materiais, ele age assim para salvaguardar sua situação social, suas exigências sociais, seu patrimônio social (POLANYI, 2000).

Ou melhor, o homem age para aprimorar sua situação social.

Corroborando a ideia de que o indivíduo age dentro de um sistema econômico, criado pela própria sociedade, de acordo com seu desejo, e não apenas sua necessidade, Elias aponta que:

As redes econômicas, no sentido humano, surgem apenas porque a auto-regulação humana em relação a outras coisas e seres não está automaticamente restrita, em igual medida, a canais relativamente estreitos. Uma das

precondições da economia no sentido humano é o caráter singularmente psicológico do controle comportamental humano. Para que surja alguma forma dessa atividade econômica, é essencial a intervenção de funções superpurgativas ou prescientes que regulem as funções instintivas elementares do indivíduo (ELIAS, 1994).

Dentre esses instrumentos de produção advindos da Revolução Meiji no Japão, constata-se que a sociedade trabalha em grupos, com um objetivo geral de alavancar os índices de crescimento do país.

O dinamismo econômico japonês traduziu-se num esforço massivo, a fim de introduzir a educação universal como pré-condição de mudança estrutural, pilar mestre para o crescimento e fonte de recursos para o crescimento de outros setores.

4. Lógica capitalista

A partir da década de 1970, o Japão apresentou índices de desenvolvimento de suas indústrias de bens de consumo denominadas de “light consumer-goods industries”, especialmente têxteis, indústrias pesadas mais simples, passando em seguida para indústrias de bens de produção mais sofisticadas e indústrias químicas. Os objetivos de aceleração do crescimento foram delineados com uma preocupação essencial de sustentabilidade. Antes mesmo de 1973, surgiram os primeiros sintomas de propensão à superacumulação de capital.

Tecnologias sofisticadas de produção industrial foram utilizadas, visando a uma produtividade que pudesse superar os países desenvolvidos, dentre eles os Estados Unidos.

O acesso gradual do Japão aos mercados mundiais foi um desafio para sua integração econômica. Seus produtos invadiram o mercado norte-americano, alcançou domínio nos Novos Países Industrializados da Ásia (Newly Industrialized Countries - NICs), o que levou os Estados Unidos a pedirem restrição às exportações japonesas, e a consequente abertura de mercado aos produtos norte-americanos para obter competitividade no mercado japonês.

O dinamismo econômico japonês ultrapassou as fronteiras nacionais, arrastou consigo vários países do Sudeste Asiático, repercutiu na Costa Leste dos Estados Unidos, e criou uma zona de prosperidade na Bacia do Pacífico.

A lógica do livre mercado é muitas vezes defendida como uma forma de incrementar a produtividade e bem-estar num rol de oportunidades econômicas. Por outro lado, quando nos detemos na análise da justiça social, percebemos que as coisas se tornam mais complexas. A justiça social visa à liberdade de empreendedorismo, da abertura de seu próprio comércio, de prestação de serviços, do direito de realizar transações e participar das atividades de mercado, como forma de igualdade. No entanto, é preciso ter em mente a existência de procedimentos jurídicos, que são regulados pelo governo. A lei que permanece escondida por trás dos mercados livres é destinada a regular a interação entre os parceiros e, também, para coibir os indivíduos de fazerem tantas coisas como eles gostariam de realizar. Os mercados livres devem ser assumidos como um conceito jurídico e percebido como uma ordem natural que tem que fluir normalmente, como um simples método para estimular as interações voluntárias.

A liberalização da economia no Japão abriu caminho à modernização para os setores de têxteis, aço, televisores, automóveis, máquinas, ferramentas e semicondutores e, afinal, os atritos comerciais com os Estados Unidos trouxeram reais vantagens ao Japão.

5. Alianças e redes contratuais no Japão

As vantagens sobre os Estados Unidos são sublimadas pela implantação de uma estrutura industrial inovadora, um contingente de recursos humanos predisposto a assimilar e incorporar novas tecnologias, especialmente ao administrar o declínio da era da eletricidade e do óleo com mais desenvoltura do que os Estados Unidos (KENNEDY, 1989).

A partir da superação desses empecilhos, o Japão passou a acumular grandes e crescentes superávits, deixando para trás a tendência ao déficit em transações correntes com o exterior. Em 1967, o déficit corrente era de US\$ 12 milhões, antes da primeira crise do petróleo. A reação japonesa foi aumentar as exportações, provocando reações imediatas em seus parceiros comerciais, especialmente os Estados Unidos.

Os atritos comerciais, a superação das dificuldades tornou-se meta imprescindível para o Japão, que foi obrigado a promover contínuas e profundas mudanças em sua inserção internacional.

O país se transformou e passou a ser o administrador de suas indústrias e do próprio crescimento. O ethos social japonês se revelava na sua crença quase obsessiva em alcançar os mais altos níveis de controle de

qualidade, no aperfeiçoamento de técnicas específicas, nos valores tradicionais da produção. Beneficiou-se, ademais, do empenho nacional em alcançar excelência nos padrões educacionais (básica, especializada e técnica), disponibilidade de inúmeros profissionais e técnicos que dominavam os setores de eletrônica, o manejo de construção de automóveis, e o apoio das empresas.

Dentre estas empresas ressaltam-se as oficinas pequenas, as pequenas e médias empresas familiares e empreendedoras, assim como as gigantes *zaibatsu*, que consolidaram o desenvolvimento empresarial do país, direcionadas as mais inovadoras tecnologias internacionais, e a consolidação de indústrias de estratégica importância para a nação.

Os fatores envolvidos no desenvolvimento da economia japonesa, a escolha dos mecanismos de governança e as diferentes visões da empresa e do ambiente que foram utilizados (recursos, posicionamento e relacionamentos), perpassam pelo trabalho árduo, fidelidade à empresa, que se identifica com a fidelidade e obediência ao chefe de família japonesa, conciliação dessas características com as relações entre a administração dos trabalhadores e a utilização de concessões e deferências (MOORE JUNIOR, 1981).

A análise do desenvolvimento econômico do Japão representa uma valiosa orientação para executivos envolvidos no desenvolvimento de parcerias internacionais, as motivações para a formação das alianças, como formar uma aliança, e como as alianças geram valor, a dinâmica organizacional entre os parceiros, as fontes de tensão nas alianças e à evolução das alianças estratégicas, em função de *joint ventures*, fusões, aquisições e formação de cartéis. Dentre os mecanismos de governança, citam-se os contratos, estrutura de governança (*joint-venture*, participação minoritária, relações de fornecimento, acordos de P&D, licenciamento), a existência de ativos específicos à transação, monitoramento, processo decisório participativo e treinamento específico para o desenvolvimento do relacionamento.

5.1. Política industrial e defesa da concorrência no Japão

As alianças passaram, no decorrer das décadas por períodos distintos, principalmente no que se refere ao término da II Guerra Mundial, e meados da década de 1970, quando havia uma subordinação à política industrial promovida pelo Ministério da Indústria e Comércio - MITI. A se-

gunda, que vai do final dos anos 1970 até os dias atuais, é marcada pelo aumento do poder da Japan Fair Trade Commission (FTC) - órgão encarregado da aplicação das Leis Antitruste no Japão - e pelo incremento das preocupações do governo e da sociedade quanto ao poder de mercado detido pelos grandes grupos econômicos.

Quando os Estados Unidos impuseram ao Japão uma inovação institucional, voltada à globalização, e a implantação da lei antitruste, o contexto dos Keiretsu vem à tona.

Não existiam leis de defesa da concorrência no Japão até o final da II Guerra Mundial.

Os cartéis se desenvolviam livremente no final do século XIX e início do século XX, com a expansão dos Zaibatsu: Mitsui, Mitsubishi, Sumitomo, Yasuda, etc., sem que houvesse qualquer resistência por parte do governo japonês.

As estruturas empresariais e padrões de cooperação inter-firmas eram recebidas pelo governo japonês como fundamentais para o combate à recessão, especialmente no período da guerra russo – japonesa. Eram seis os cartéis entre 1920 e 1924, esse número cresceu exponencialmente para vinte e um, entre 1926-1931.

Do ponto de vista jurídico, os cartéis eram regulamentados através do “Export Association Act” e “Import Export Commodities Industrial Association Act”, impostos pelo parlamento em 1925, visando tornar os cartéis estáveis, evitando sua dissolução por intermédio da quebra de acordos por parte das próprias firmas. Em 1931, outra importante legislação de controle sobre as atividades industriais (“Important Industries Control Act”) foi estabelecida. Suas diretrizes básicas eram: (i) os acordos firmados entre empresas de certas indústrias visando o controle de mercado deviam ser comunicados ao governo; (ii) o governo poderia impor aos membros do acordo, bem como aos não membros, as restrições incorporadas ao acordo notificado; (iii) o governo tinha o poder de modificar ou cancelar o acordo; e (iv) criação de um organismo consultor. Nesse período, o governo, através da política industrial, também voltou a estimular as fusões em certos setores industriais.

Os primeiros vinte e seis projetos de cooperação entre os zaibatsu e o governo contemplavam as áreas de carvão, cobre, prata e minas de ouro, fábricas de têxteis (spinning mills) de algodão e seda, estaleiros, fábricas de cimento, trabalhos em ferro, refinarias de açúcar e fábricas de vidro.

A legislação passou por uma revisão em 1936, e estendida por mais cinco anos, assim como outros mecanismos de controle estabelecidos em decorrência da economia de guerra. Os cartéis alcançaram a cifra de 850 organizações em 1936, sob a autorização do governo. No entanto, esse quadro passaria por uma substancial transformação, a partir da reprodução dos elementos típicos da cultura e da estrutura industrial dos EUA.

Os zaibatsu – holdings familiares foram dissolvidos, dentre elas Mitsui, Mitsubishi, Sumitomo, Yasuda, Ayukawa, Asano, Furukawa, Kawasaki, Matsushita, Nakajima, Nomura, Okochi, Okura e Shibusawa. Seu poder econômico sofreu uma grande queda, com a desconcentração do poder econômico (“Act Concerning the Elimination of Excessive Concentration of Economic Power”), objetivando a eliminação das legislações que apoiavam a existência de cartéis e associações privadas de controle econômico. Em outras palavras, os E.U.A. visavam introduzir no Japão, através de diretrizes implementadas pelo SCAP (Supreme Commander for Allied Powers), a base institucional e estrutural de uma economia de mercado.

Em 1947, foi estabelecida no Japão sua primeira legislação antitruste. À semelhança da legislação antitruste norte-americana, as leis originais antimonopólio japonesas (Original Antimonopoly Laws, ato número 547 de 1947), que determinavam a repressão e a prevenção ao abuso do poder econômico, consistiam de 10 capítulos, 100 seções e 14 provisões suplementares. Três eram as proibições básicas estabelecidas pela lei antitruste, a saber: (i) monopolização privada dos mercados; (ii) métodos injustos de competição; e (iii) restrições desnecessárias ao comércio⁵. Na mesma época, criou-se a agência reguladora encarregada da aplicação da Lei - a Kosei Torihiki linkai (Federal Trade Commission) - autarquia independente em relação ao governo federal. Três reformas foram realizadas após a edição da versão original. As duas primeiras - efetivadas em 1949 e 1953 - objetivaram reduzir o rigor da legislação, enquanto a última, datada de 1977, reforçou os poderes do órgão regulador.

Historicamente, a mudança de 1949 não gerou grandes alterações nas Leis originais, ressalte-se a principal modificação que estava associada à permissão de que as empresas pudessem possuir ações e debêntures de outras empresas não competidoras e que seus diretores pudessem participar da administração de outras firmas, também não competidoras. No entanto, em 1953, houve outra reforma realizada no bojo da recessão que se seguiu ao término da guerra da Coreia, e que teve um escopo mais am-

plo, incluindo o relaxamento do Ato de Associação Comercial, sendo apoiada por diversos segmentos da comunidade empresarial japonesa e pelo MITI.

As alterações jurídicas contemplavam: (i) eliminação da proibição per se de certas atividades concertadas entre empresas; (ii) eliminação da proibição de formação de associações privadas de controle econômico; (iii) redução do escopo das Leis Antitruste no campo do controle sobre fusões e aquisições, subordinando a regulação do FTC nessa área às situações onde tais ações pudessem restringir a competição; (iv) permissão para que o FTC aprove a formação de cartéis de racionalização e de recessão sob certas circunstâncias; (v) permissão para o FTC aprove condutas de fixação de preços sob certas circunstâncias; e (vi) ampliação dos poderes do FTC para regular práticas anticompetitivas por parte de empresas com posição dominante.

Reformar todo um contexto de cartéis juridicamente não foi fácil, e muitas das ações e alterações regulamentadas se transformaram num verdadeiro fracasso.

As pequenas e médias empresas reagiram às mudanças, assim como os agricultores, organizações de consumidores, membros do Partido Socialista, economistas da academia, exercendo pressão no FTC. Dados empíricos apontam que ao final dos anos cinquenta, poucos casos foram iniciados pelo FTC e várias fusões foram permitidas. Por exemplo, nessa época, os maiores conglomerados eram formados pela Mitsui, Sumitomo, Mitsubishi e Yasuda (quatro maiores zaibatsu denominados de “big four” ou “old”), originários da Restauração Meiji e do Período Taisho. O sistema de macro conglomerados ancorado em um mecanismo empresarial automático de reconstrução das estruturas piramidais envolvia a substituição de empresas que estivessem perdendo vantagens competitivas, substituindo-as por outras companhias, ou fundando uma nova associada. Um dos exemplos relevantes é o caso do Mitsubishi Shoji, formado por mais de cem empresas, que trabalhavam com indústria pesada, fabricação de navios e aeronaves, e durante a guerra atuou junto ao Governo, e o Mitsui Bussan, reagruparam suas empresas através de uma série de fusões. A Mitsui Bussan pertence ao grupo Mitsui & Co. Numa rede contratual abrangente, com escritórios de negócios em vários países, inclusive com alianças junto à LME – London Metal Exchange, Mitsui Bussan Commodities Ltda., que foi estabelecida em 2015, através da fusão das entidades corporativas Mitsui; MBC

(metais básicos); e MCRM (energy derivatives). Todas elas pertencentes 100% a Mitsui & Co.

O segundo ponto diz respeito às práticas de “orientação administrativa” no campo das restrições à produção em períodos de recessão por parte do MITI, tendo em vista os objetivos de política industrial. Tais métodos estavam fora do alcance da jurisdição do FTC, posto que não constituísse acordo explícito entre competidores e nem eram amparados por qualquer tipo de base legal. Vale notar, no entanto, que as orientações administrativas do MITI face aos cortes coordenados na produção de setores industriais foram banidas a partir de 1963.

Em 1977 ocorreu a Antimonopoly Act Amendment, que determinou o fortalecimento do FTC, estabelecendo que o órgão tivesse poderes para: (i) fixar multas para as empresas participantes de cartéis; (ii) ordenar o desinvestimento de empresas com posição de monopólio; (iii) investigar aumentos paralelos de preços em indústrias oligopolizadas; (iv) impor restrições ao volume de ações detidas por grandes empresas; (v) limitar a participação de empresas financeiras em outras empresas a somente 5%; (vi) aumentar o grau de rigor na aplicação da Lei.

As raízes dessa reforma, datadas do final da década de 1960 e inícios dos anos 1970, encontram-se na intensificação das atividades dos cartéis após o primeiro choque do petróleo, no incremento do intercâmbio de experiências entre o FTC e outros órgãos de defesa da concorrência ocidentais, após a entrada do Japão na OECD (Organisation for Economic Cooperation and Development), e na maior compreensão e receptividade da sociedade japonesa face aos objetivos da política antitruste, dentro de um processo de consolidação institucional da política de defesa da concorrência.

Desde então, a importância dessas políticas no cenário da economia japonesa vem aumentando, sobretudo com o processo de desregulamentação dos anos 1990 e com as crescentes pressões norte americanas no âmbito das práticas de negócios das empresas japonesas.

5.2. Reorganização do sistema piramidal dos conglomerados empresariais Japoneses - Zaibatsu

Transformar práticas administrativas seculares em empresas familiares acostumadas a indicar seus gerentes (banto), pela lealdade, experiência e longevidade, tornou-se um dos mecanismos mais complexos da moderni-

zação. A instituição do Banto teve origem no século XVIII, ainda no período Tokugawa, no entanto, os mercadores em Osaka se conscientizaram dos perigos de uma instituição corporativa formada somente por membros familiares, e demandaram o banimento da hereditariedade de pai para filho, obrigando as empresas a selecionarem gerentes fora da linha de sucessão sanguínea. Os grupos empresariais fundados depois de 1868 conservaram seu fundador na presidência, mas com o apoio de gerentes em posições intermediárias. Uma segunda geração de proprietários preferiu a posição passiva de acionistas, enquanto a supervisão empresarial é exercida por gerentes profissionais. Uma terceira tendência empresarial contemporânea se desloca do modelo familiar para a estrutura de aquisições de corporações, com capital aberto.

Nesse sentido, os antigos zaibatsu de controle familiar individual migraram para o gerenciamento de suas macro empresas entregues a gerentes profissionais, abrindo mão do modelo ancestral horizontal familiar. Implantou-se um controle administrativo moderno e rentável, permitindo que não membros da família e outros empregados pudessem adquirir ações, em pequenos lotes, embora conectados ao número de ações preferenciais, às restrições de participação como membros votantes dos conselhos, e da revenda das ações (stocks resale). Com o vazio deixado pela abolição dos zaibatsu depois de 1945, as empresas reunidas por interesses econômicos formaram os Keiretsu (que literalmente significa “sem cabeça”).

O sistema financeiro japonês estava sedimentado numa lógica liberal, ancorado na dominação dos grandes acionistas, que faziam parte de uma estrutura corporativa de propriedade, com pouquíssimas restrições do sistema financeiro, até o final de 1920. As barreiras do setor bancário não eram significativas, as comprovações de capital eram mínimas, com valores simbólicos, sem a necessidade de um gerenciamento do risco do crédito concedido, nem um sistema de depósito de segurança. O controle estatal era fraco, não só em relação ao setor bancário, mas, também, no que se referia ao mercado de ações. De acordo com Grabowiecki, ambas as instituições tinham um papel similar no financiamento das empresas particulares e do setor público. As maiores cidades japonesas eram supridas por grandes redes bancárias formadas por Mitsubishi, Mitsui ou Sumitomo, que possuíam uma cartela de clientes de alto nível, pertencentes à elite empresarial, cujos assuntos corporativos e pessoais ficavam sob sua responsabili-

dade. Pequenos bancos regionais concentravam seus financiamentos a um círculo restrito de companhias, com poupanças utilizadas para a movimentação de capital, e até para a sustentação de seus negócios ou de seus amigos. Essa prática apresentava riscos de uma insuficiente diversificação dos ativos bancários, e demonstrava falhas no controle dos mecanismos dos propósitos financeiros da instituição (entrusted financial means).

As poucas restrições estabelecidas pelo sistema bancário levavam, na maioria das vezes, a uma evidente instabilidade, ausência de controle financeiro, com a falência constante das agências bancárias, a disseminação do pânico entre os clientes, a retirada massiva de poupanças, ocasionando uma grave crise bancária em março de 1927. À crise bancária, seguiu-se um terremoto de enormes proporções em Kanto em 1923, o que desencadeou uma recessão de largas repercussões econômicas, durante a década de 1920. Os exportadores da indústria têxtil foram afetados pela alta do yen, causando insolvências em muitas indústrias, bancarrota nos bancos que os serviam, com a indimplência no pagamento dos empréstimos, reavaliação e descontos das dívidas assumidas, desencadeando no Banking Act de 1927, isto é reforma bancária.

A reforma bancária foi de extrema importância para a estabilização do setor. Uma das normativas bancárias passou a ser a exigência de comprovação de capital; o que levou à redução do número de bancos, por exigência do Bank of Japan. As medidas resultaram numa completa reorganização do setor bancário, aumento no grau de sua concentração, e no papel dominante de suas funções no sistema financeiro.

Os problemas afloravam com uma rapidez incontrolável, como a Grande Depressão de 1929-33, que não só causou severos danos ao sistema de mercados de capitais, mas também afetou o sistema social e político, com a revelação em 1931 de especulações financeiras envolvendo o Mitsui Bank e Mitsui Busan, em negócios com o Reino Unido, após sua retirada do sistema de padrão ouro. O clima de tensão chegou ao ápice com as denúncias de traição nacional do co-proprietário e presidente da maior zaibatsu – Mitsui – Sr. Takuma Dan, que foi assassinado. Estes eventos desencadearam a renúncia de grandes clãs do controle e gerenciamento dos conglomerados, abrindo caminho para a contratação de gerentes fora da linha de sucessão familiar.

Outros desdobramentos negativos durante a Grande Depressão (1929-1933) se fizeram sentir no funcionamento dos pequenos zaibatsu,

dentre eles os grupos Nakazawa, Watanabe, Matsukata, Mogi, Kuhara, Masuda e Abe, que faliram drasticamente, levando outros grupos a reestruturarem suas técnicas empresariais, especialmente no que se referia à base de gerenciamento organizacional piramidal.

Fatos políticos tiveram relevante importância nesse período, como um vulcão em erupção, que abalariam o cenário econômico e social, com a deflagração da Segunda Guerra Sino-Japonesa em 1937. Em dezembro de 1941 o mundo se viu abalado com o ataque das tropas japonesas à Pearl Harbor, dando início à Segunda Guerra Mundial, com o envolvimento do Sudeste Asiático. O Japão vivia dos louros auferidos em 1942, com a bem-sucedida conquista de Hong Kong, Indochina, Singapura e Burma, proclamando uma nova Esfera de Prosperidade no Grande Leste Asiático (Great East Asian Prosperity Sphere).

Do ponto de vista social foi uma catástrofe, com violações dos direitos humanos dos prisioneiros chineses, que eram enterrados vivos. A guerra trouxe prosperidade e desenvolvimento aos grandes conglomerados empresariais no Japão, especialmente os zaibatsu: Mitsui, Mitsubishi, Sumitomo, Furukawa, Asano, Okura, Yasuda, Nomura, Aikawa (Nissan), Nitchitsu, Nisso, Mori, Riken, Nakajima, detentores dos negócios nas áreas de manufatura e mineração, indústrias pesadas, metal, maquinário, indústrias químicas, no período de 1937 a 1947, totalizando quatorze macro grupos. Os renomados e tradicionais grupos empresariais se envolveram dinamicamente no financiamento de investimentos para a expansão de indústrias pesadas e do setor de química, com recursos do próprio grupo ou através do lançamento de cotas acionárias. As quatorze macro empresas dominaram os negócios até a década de 1930, com companhias formadas por importantes clãs membros do grupo. À medida que se fortaleciam, vendiam partes de suas ações, permitindo que conglomerados financiassem novos projetos de capital intensivo, mesmo sabendo que seu poder iria decrescer.

Em 1940, o Ministério do Planejamento (Kikakuin) decidiu implementar um Novo Sistema Econômico, visando à transferir companhias particulares do sistema de instituições orientadas ao lucro em unidades com objetivos de desenvolvimento nacional. O Estado teria o controle “total” das empresas no plano econômico, com repercussões políticas e sociais.

A partir da mobilização da guerra, o Estado decidiu limitar o escopo da liberdade e competição econômica das empresas, e o mecanismo de

mercado foi substituído por um planejamento e um sistema de ordens baseado no modelo Gosplan soviético. Os proprietários das macro empresas foram coibidos no gerenciamento de capital, e tiveram seus direitos corporativos restringidos pelo Estado. As autoridades administrativas e militares estipularam diretrizes de orientação da economia no período da guerra, o sistema bancário foi nacionalizado e os clãs familiares perderam o controle dos zaibatsu em detrimento da administração econômica militar.

O poder estatal limitou drasticamente os direitos de propriedade, coibiu as decisões em investimentos, na estrutura de produção, na formação de preços, e; impôs o desenvolvimento de uniões trabalhistas patrióticas de empregados ao mesmo tempo. Ao vislumbrar a cooperação entre gerentes, sindicatos trabalhistas, a administração, e o exército, as ações se intensificaram, em detrimento do poder dos proprietários. Um novo modelo de instituição empresarial foi criado, visando aos objetivos do Estado, e não dos proprietários.

A análise que se segue mostra a contração das fontes de financiamento das empresas, uma tendência aparente de refrear os financiamentos diretos (ações, dividendos em uma escala menor), que vinham dos recursos internos dos zaibatsu e, que passaram a um modelo indireto de financiamento baseado em empréstimos, em razão do decreto da economia japonesa, dependente de fontes externas de financiamento, da instituição de um consórcio liderado pelo Industrial Bank of Japan. O Banco Industrial do Japão tornou-se o maior banco de financiamento da economia de guerra, antes do estabelecimento do War Bank.

O processo de subordinação do financiamento bancário ao governo alcançou o seu clímax no início de 1944, quando o System of Financial Institutions for War Industry foi introduzido. As companhias individuais pertencentes a este setor eram escolhidas por um ou dois bancos. Os bancos instituídos eram responsáveis pela organização de um consórcio e créditos para as companhias para as quais eles estivessem destinados. A partir de março de 1945, o sistema de bancos nominados cobria outros setores da economia. A instituição de bancos nominados influenciou nas características das relações do sistema financeiro do período de guerra, entre as instituições financeiras e as companhias pertencentes aos grupos keiretsu, descritas como o principal sistema bancário em sua grande extensão.

6. Globalização e macro-empresas contemporâneas: Keiretsu

O processo histórico de formação dos conglomerados empresariais e alianças contratuais japonesas constitui um dos aspectos mais importantes em termos de direito econômico, livre iniciativa, *laissez-faire*.

A análise histórica perpassa pelo desenvolvimento e barreiras impostas pelas autoridades governamentais, em três fases distintas: a segunda metade dos anos 1960, no final dos anos 1970 até o início da década de 1980, e na primeira metade da década de 1990.

O primeiro período nos anos 1960 evidencia o monopólio de capital dos maiores *zaibatsu*, dentre eles os grupos Mitsubishi, Mitsui e Sumitomo. Releva-se o grupo Mitsui, que se adaptou às mudanças impostas pelos Estados Unidos, dividiu a macro empresa em vários segmentos denominados de ‘*new-wave zaibatsu*’.

O segundo período tem início no final dos anos 1970, e vai até o início da década de 1980, e avalia as dificuldades enfrentadas para consolidar as alianças e contratos governamentais antes da grande guerra, e no pós-guerra.

A década de 1990 apresenta um Japão que enfrenta uma prolongada recessão, acompanhada de pressões para uma reforma econômica estrutural, que redundou num esfriamento do interesse por estas instituições representativas da “velha” economia japonesa.

Nakamura discorre exponencialmente sobre o Grupo Mitsui, e a fusão do Mitsui Bank e Taiyo Kobe Bank, na década de 1990, criando o Sakura Bank em 1992. A estratégica aliança do Grupo Mitsui redundou em uma parceria inovadora entre o Banco Sumitomo e o Banco Sakura, sendo o primeiro a instituição financeira central do Grupo Sumitomo; enquanto o Banco Sakura executa o mesmo papel junto ao Grupo Mitsui. Os dois grupos formam uma importante associação de companhias empresariais, desde a época memorável dos *zaibatsu*. A fusão deu origem ao Sumitomo Mitsui Banking Corporation, formalizada em abril de 2001.

Do ponto de vista empresarial, verifica-se que as inovações empresariais trazem no seu bojo as sensibilidades dos *zaibatsu* tradicionais, evidenciando os circuitos integrados, tecnologia da informação, caracterizadas por uma organização flexível.

Cinco relevantes *zaibatsu* de nível médio são Kawasaki-Matsukata (indústria pesada, construção de navios), Konoitke, Terada, Furukawa e Ōkura. A história da trajetória dos conglomerados japoneses foi publicada em 1981, pela editora do jornal Nihon Keizai Shinbunsha, com o título “The

Business History of Japan's Zaibatsu" (Nippon Zaibatsu Ke'ei-shi). Sete novos volumes foram publicados em 1986, não só enfatizando os quatro grandes grupos – The Big Four zaibatsu (Mitsui, Mitsubishi, Sumitomo e Yasuda), mas um grupo de segundo porte Kawasaki, Nomura e Yamaguchi, que são zaibatsu provinciais como Yasukawa, e uma nova onda de zaibatsu como Nissan.

Especialistas na história e trajetória dos zaibatsu não se limitam somente em retratar a metodologia histórica dos grupos empresariais do pós-guerra, mas enfatizam que foram baluartes que sustentaram o dinâmico crescimento econômico do Japão.

6.1. Mudanças à vista: grupo Mitsubishi

O zaibatsu Mitsubishi emergiu de uma companhia marítima fundada em 1870 por Iwasaki Yatarō, cujo grande sucesso nessa linha de negócios propiciou recursos financeiros para um programa positivo de diversificação, a cargo de seu jovem irmão, Iwasaki Yanosuke, que foi alçado ao posto de segundo presidente da companhia. Sob a direção do terceiro e do quarto presidentes, Iwasaki Hisaya e Iwasaki Koyata, a companhia transformou-se num forte conglomerado, e um símbolo de liderança do poderio industrial do Japão. A organização da Mitsubishi superava outros conglomerados, como o zaibatsu Mitsui, gerando comentários maledizentes e um logo que dizia: 'Mitsui with its people, Mitsubishi with its organization', Mitsui com seu povo, Mitsubishi com sua organização. A frase pontuava que a Mitsubishi desenvolveu um elaborado sistema de organização corporativa, com uma hierarquia piramidal irradiando-se de baixo e para fora, desde a base até o topo onde se encontrava o presidente do grupo. O conjunto maciço da corporação foi concebido seguindo as linhas de uma burocracia governamental.

Toda a linha de acumulação de capital, as subsidiárias, a estrutura financeira, relatórios internos, as minas de carvão em Chikuhō, o gerenciamento dos primeiros anos da Mitsubishi Shipyard, os investimentos em ações realizados pela Mitsubishi Gōshi (matriz), os empregados estrangeiros nos primórdios da criação da empresa, assim como folhas de pagamentos de salários, foram condensados na publicação Mitsubishi Archives Review, em três volumes, revelando os segredos organizacionais do sucesso do conglomerado, um exemplo para as subsidiárias na Europa e nos Estados Unidos, mas espelhando uma trajetória minuciosa para os futuros adminis-

tradores, preocupados com o gerenciamento de suas empresas num mundo globalizado.

5. Considerações finais

Ao se analisar as finanças públicas e a intervenção estatal da contemporaneidade, nos debruçamos no estudo de caso do Japão, nas práticas de negócios das empresas japonesas familiares denominadas de zaibatsu, que passaram por momentos difíceis no período da Segunda Guerra Sino-Japonesa (1937), durante o ataque das tropas japonesas à Pearl Harbor (1941), com a deflagração da Segunda Guerra Mundial, guerras com a Rússia e com a Coreia do Sul; e tiveram que reestruturar seus padrões industriais. Os grupos empresariais que surgiram no período pré-guerra no Japão, emergiram como uma resposta às falências do mercado num processo de industrialização.

As alianças e redes contratuais se inseriram num contexto de mercados livres, com o objetivo primordial de estruturar relações comerciais abrangentes, sedimentadas numa base hierárquica, de controle familiar, e ligações com o governo, tornando-se a matriz dos sistemas de financiamentos bancários. O Governo japonês apoiou e contribuiu para o fortalecimento dos zaibatsu. À medida que as macro empresas se fortaleciam, foram amadurecendo em suas práticas empresariais, se tornando cada vez maiores, e adquirindo uma relativa independência do governo.

Os conglomerados empresariais zaibatsu se instituíram fundamentados na inovação tecnológica e administrativa, importando tecnologia ocidental, voltada para a transformação dos lucros em expansão e diversificação, e geralmente utilizavam-se dos benefícios oferecidos pelas economias externas, capitalizando os lucros para a empresa individual.

Nesse diapasão, valeram-se dos benefícios para formar grandes concentrações de riqueza, poder econômico, sedimentado no poder político.

A eclosão da Segunda Guerra Mundial abalou as estruturas seculares dos grandes conglomerados japoneses, a partir da ocupação dos Estados Unidos, com a imposição de uma nova característica de formação das empresas, a dissolução dos grupos empresariais majoritários, o afastamento dos executivos familiares, a contratação de gerentes especializados, fora da linha hierárquica de sucessão familiar piramidal, que formava o topo da elite japonesa.

Os grandes conglomerados empresariais – zaibatsu – se transformaram em keiretsu, empresas com um escopo administrativo avançado, calcado nas exigências de um mundo moderno, sem a hierarquização familiar horizontal, visando à abertura de fronteiras em nível internacional, com informações céleres, ofertas inovadoras e novas técnicas para fidelização da clientela.

Em suma, a experiência japonesa apresenta lições indelévels de uma economia submetida a um processo de rápido crescimento, repleto de conflitos com a política industrial, com a defesa da concorrência, num arroubo jurídico e institucional necessário para o desenvolvimento do país.

Referências

ACEMOGLU, Daron; ROBINSON, James A. **Por que as Nações Fracassam: os origens do poder, da prosperidade e da pobreza**. Tradução Cristiana Serra). Rio de Janeiro: Elsevier, 2012.

BALASSA, Bela. **Teoria da Integração Econômica**. Tradução Maria Filipa Gonçalves, Dra. Maria Elsa Ferreira. Lisboa: Livraria Clássica Editora, 1961

BANCO MUNDIAL. **Relatório sobre o Desenvolvimento Mundial**. Rio de Janeiro: Fundação Getúlio Vargas, 1989.

BIEDA, Karl. **The Structure and Operation of the Japanese Economy**. Austrália: John Wiley and Sons Australasia Pty Ltd, 1970.

BIJOS, Leila. **Discriminação étnica-racial: “Nikkeis” brasileiros no Japão**. Brasília: Editora Universa, 2009.

BIJOS, Leila. **Cooperação Técnica Internacional em sua nova Dimensão Triangular: Brasil-Japão-Países em Desenvolvimento** (Dissertação de Mestrado). Faculdade de Ciências Sociais Aplicadas, Departamento de Ciência Política e Relações Internacionais. Brasília: Universidade de Brasília, 1994.

BORGES, Agnes Pinto. **Parceria Empresarial no Direito Brasileiro**. São Paulo: Saraiva, 2004.

BOUVIER, Nicolas. **Crônica Japonesa**. Porto Alegre: L&PM, 1992.

CANCLINI, Néstor García. **Consumidores e cidadãos: conflitos multiculturais da globalização**. 4. ed. Rio de Janeiro: UFRJ, 1999.

_____. **Culturas Híbridas: Estratégias para Entrar y Salir de la Modernidad**. México: Grijalbo, 1990.

CASTELLS, Manuel. **O poder da identidade**. Tradução Klauss Brandini Gerhardt. 2. ed. São Paulo: Paz e Terra, 1999.

COMPARATO, Fábio Konder. **Aspectos Jurídicos da Macro Empresa**. São Paulo: Editora Revista dos Tribunais, 1970.

ELIAS, Norbert. **A sociedade dos indivíduos**. Rio de Janeiro: Jorge Zahar Ed., 1994.

FAGUNDES, Jorge. **Políticas Industrial e de Defesa da Concorrência no Japão**. Rio de Janeiro: IE/UFRJ. Disponível em: http://www.ie.ufrj.br/grc/pdfs/politica_industrial_e_de_defesa_da_concorrncia_no_japao.pdf. Acesso: 08.06.2015.

FALCONE, Pedro Correa. **International Joint Ventures como Mecanismo de Desenvolvimento e Inserção nos Mercados Internacionais**. Disponível em: http://www.jurisway.org.br/v2/dhall.asp?id_dh=12066. Acesso em 08.06.2015.

FODELLA, Gianni. Japan and the Future “Some Suggestions from Nijonjin-ron Literature”. *In: Social Structures and Economic Dynamics in Japan up to 1980. Series on Asia Economy and Society*. Vol. 1. Milano: Institute of Economic and Social Studies for East Asia, Luigi Bocconi University, 1975.

KENSY, R. **Keiretsu Economy – New Economy?** Japan’s Multinational Enterprises from a Post-modern Perspective. New York: Palgrave, 2001.

GRABOWIECKI, Jerzy. Zaibatsu Conglomerates as Organisational Innovations at the Time of the Modernisation of Japan’s Economy. **Research Papers of Wrocław University of Economics: Innovation Sources of Economics in Eastern Asia**, nr. 256, 2012, p. 132-143.

GRABOWIECKI, Jerzy. **Keiretsu Groups: Their Role in the Japanese Economy and Reference Point (or a Paradigm) for Other Countries**. Tokyo: IDE-JETRO, 2006.

ISHIHARA, S. **O Japão que sabe dizer não**. 4. ed. São Paulo: Siciliano, 1991.

JANSEN, Marius B. Meijin Ishin. The Political Context. *In: NAGAI, Michio; URRUTIA, Miguel. Meijin Ishin: restoration and revolution*. Tokyo: United Nations University, 1985.

JOHNSON, Chalmers. **MITI and the Japanese Miracle: the growth of industrial policy, 1925-1975**. Stanford: Stanford University Press, 1990.

KENNEDY, Paul. **Ascensão e queda das grandes potências**. 2. ed. Rio de Janeiro: Campus, 1989.

KOSAI, Y. Competition and Competition Policy in Japan: Foreign Pressures and Domestic Institutions. In: Berger, S. e Dore, R. (Eds): **National Diversity and Global Capitalism**. Cornell University Press, 1995.

LAI, Jikon. *Financial Crisis and Institutional Change in East Asia*, New York: Palgrave Macmillan, 2012.

LAZZARINI, Sergio Giovanetti. *Capitalismo de Laços: os donos do Brasil e suas conexões*. Rio de Janeiro: Elsevier, 2011.

LYRA, Renato Rodrigues; MACEDO-SOARES, Teresia Diana Lewe van Aduard de. *A Governança em Alianças Estratégicas*. V Encontro de Estudos sobre Estratégia, Porto Alegre/RS, 15 - 17 de maio de 2011.

LOCKWOOD, W. Asian Triangle: China, India, Japan. **Foreign Affairs**, v. 52, n. 4.

MAJEWSKI, J. Rybki finansowe a nadzór nad korporacjami w Japonii, Wydawnictwo Trio, Warszawa, 2007. Apud GRABOWIECKI, Jerzy. **Zaibatsu Conglomerates as Organisational Innovations at the Time of the Modernisation of Japan's Economy**. Wrocław University of Economics: Innovation Sources of Economics in Eastern Asia, nr. 256, 2012, pp. 132-143.

MARX, Karl. **O Capital**. Edição condensada e traduzida por Gabriel Deville. Bauru: Edipro, 1998.

MOORE JUNIOR. Barrington. **As origens sociais da ditadura e da democracia**. Lisboa: Cosmos, 1967.

MORIKAWA, H. **Zaibatsu: The Rise and Fall of Family Enterprise Groups in Japan**. Tokyo: University Press Tokyo, 1992.

NAKAMURA, Naofumi. The Present State of Research on Zaibatsu: the Case of Mitsubishi. Institute of Social Science, University of Tokyo. **Tokyo: Social Science Japan Journal**, v. 5, n. 2, 2002, pp. 233-242.

OKAZAKI, R. The Japanese firms under the wartime planned economy. In: AOKI, M.; DORE, R. (Eds), **The Japanese Firms: The Sources of Competitive Strength**. Oxford: Oxford University Press, 1994, pp. 350-390.

POLANYI, Karl. **A Grande Transformação**. 3. ed. Rio de Janeiro: Editora Campus, 2000.

SKOCPOL, Theda. **States and Social Revolutions**. New York: Cambridge University Press, 1981.

SUNSTEIN, Cass R. **Free Markets and Social Justice**. New York, Oxford: Oxford University Press, 1999.

TORRES FILHO, Ernane Teixeira. **O mito do sucesso**: uma análise da economia japonesa no pós-guerra 1945-1973. Rio de Janeiro: UFRJ, n. 37, 1983.

_____. **A Economia Política do Japão**: reestruturação econômica e seus impactos sobre as relações nipo-brasileiras (1973-1990). (Tese) Rio de Janeiro: UFRJ, 1991.

VIVANTE, Cesare. **Instituições de Direito Comercial**. 3. ed. São Paulo: LZN, 2003.

WRAY, William D. **Mitsubishi and the N.Y.K., 1870-1914**: Business Strategy in the Japanese Shipping Industry. Cambridge, MA: Harvard University Press, 1984.

IVORY, H.; UESUGI, A. **The Antimonopoly Laws and Policies in Japan**. Federal Legal Publications Inc., 1994.

YUI, T. Development, organizations and business strategy of industrial enterprises in Japan (1915-1935). Japanese Yearbook on Business History 1988, v. 5, p. 56-87. Apud GRABOWIECKI, Jerzy. **Keiretsu Groups**: Their Role in the Japanese Economy and Reference Point (or a Paradigm) for Other Countries. Tokyo: IDE-JETRO, 2006.