

portanto, que a nova onda de investimento estrangeiro direto japonês no sudeste da Ásia tenha provocado industrialização maciça, mas praticamente nenhuma “equiparação”. Desse modo, na década de 80, as taxas de crescimento da manufatura no sudeste da Ásia estiveram entre as mais altas do mundo – a taxa anual de crescimento entre 1980 e 1988, sendo 6,8% na Tailândia, 7,3% na Malásia e 13,1% na Indonésia, contra uma taxa anual de crescimento de 3,8% para todos os países que informaram o Banco Mundial e de 3,2% para todos os países de alta renda (Banco Mundial, 1990:180-181). Contudo, naquele mesmo período, todos aqueles três países perderam terreno em relação ao núcleo orgânico (quanto mais em relação ao Japão e ao Grupo dos Quatro) no que diz respeito às rendas per capita – o coeficiente de seu PNB per capita em relação ao PNB per capita do núcleo orgânico mostrou um *decréscimo* de 7% no caso da Tailândia, de 23% no caso da Malásia e de 34% no caso da Indonésia (calculado com base no Quadro 1).

Como vimos na primeira seção desse capítulo, contrações dessa ordem entre países de baixa e média renda não foram incomuns na década de 80 e, numa perspectiva de mais longo prazo, a Tailândia, a Malásia e a Indonésia perderam menos terreno em relação ao núcleo orgânico do que a maioria dos outros países em níveis comparáveis de renda per capita. Mas designar esse desempenho comparativamente menos desastroso como êxito econômico é levar o significado da expressão um pouco longe demais. O milagre econômico asiático das décadas de 70 e 80 se restringiu estritamente ao Japão e ao Grupo dos Quatro. Se um milagre mais amplo está em processo, ainda é difícil detectar seus sinais.

A ascensão do Leste Asiático: aspectos regionais e sistêmicos mundiais

I

A ascensão do Leste Asiático à condição de centro extremamente dinâmico dos processos de acumulação de capital em escala mundial é um fenômeno das décadas de 70 e 80. Como primeira aproximação, a amplitude dessa ascensão pode ser medida a partir das tendências representadas na Figura 1. A figura mostra os casos mais evidentes de “equiparação” com o nível de renda per capita do “núcleo orgânico” da economia capitalista mundial desde a Segunda Guerra Mundial. Como definido em outra parte, o núcleo orgânico é formado por todos os países que, ao longo do último meio século aproximadamente, ocuparam de modo consistente as primeiras posições do *ranking* de PNBs per capita e que, em virtude daquela posição, estabeleceram (individual e coletivamente) os padrões de riqueza que todos os seus governos procuraram manter e todos os outros governos procuraram atingir. De modo geral, três regiões constituíram o núcleo orgânico desde a

Segunda Guerra Mundial: a América do Norte, a Europa Ocidental e a Australásia (Arrighi, 1991:41-2; Arrighi, 1990).

A “equiparação” japonesa é claramente a mais consistente e espetacular. Por certo, a trajetória japonesa nas décadas de 40 e 50 é surpreendentemente semelhante às trajetórias alemã e italiana – elas todas mais ou menos recuperaram nos anos 50 o que haviam perdido na década de 40. Todavia, começando na década de 60, a equiparação japonesa segue adiante, de modo muito mais rápido que a de seus antigos aliados do Eixo. Por volta de 1970, o PNB do Japão havia ultrapassado o da Itália; por volta de 1985, havia ultrapassado o da Alemanha; e, logo depois, ultrapassou o do núcleo orgânico como um todo.

A figura também mostra que o “milagre econômico” regional (Leste Asiático) não começou realmente até a década de 70, isto é, até depois da crise inicial do regime norte-americano de acumulação. No começo da década de 60, a Coreia do Sul era ainda considerada um “basket case” pelo pessoal da Agência para o Desenvolvimento Internacional (Cumings, 1993:24). Embora na segunda metade da década de 60 o PNB per capita da Coreia do Sul tenha crescido rapidamente, ele não recuperou as perdas (em relação ao núcleo orgânico) dos cinco anos anteriores. A história da Coreia do Sul como “basket case” pode ser apócrifa, como sugere Robert Wade (1992:277), mas há pouca dúvida de que, se é que houve um “milagre” econômico coreano na década de 60, foi um “milagre” norte-coreano e não sul-coreano (Robinson, 1965).

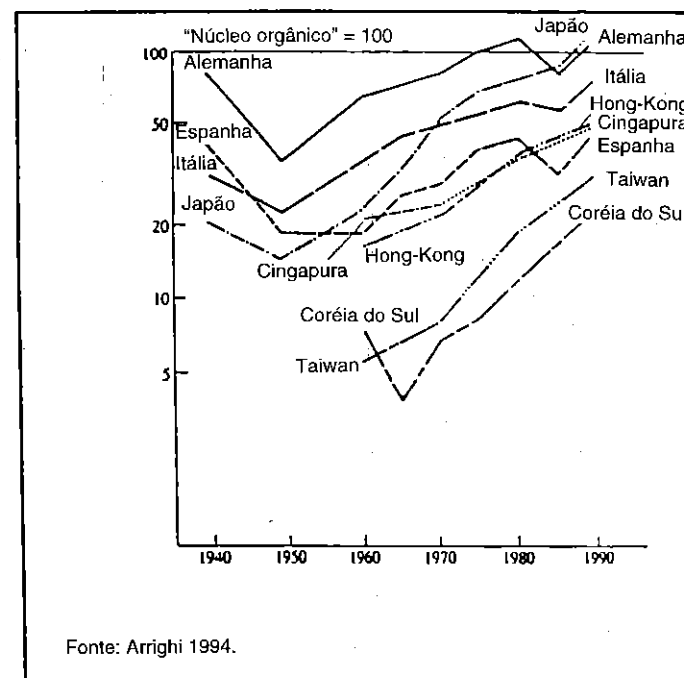


Figura 1

A ascensão do Leste Asiático numa perspectiva comparada (PNB per capita, “núcleo orgânico” = 100)

As duas cidades-Estado de Hong-Kong e Cingapura se saíram melhor que a Coreia do Sul, mas não se saíram melhor que muitos Estados não leste-asiáticos maiores e de média renda (como a Espanha, por exemplo). Entre os futuros Quatro Tigres ou Grupo dos Quatro, na década de 60 foi o Taiwan que se saiu melhor, mas com um PNB per capita de menos de 10% que o do núcleo orgânico, ele permaneceu bem dentro das fronteiras do estrato de baixa renda da economia mundial. No todo, ao longo da década de 60, somente o desempenho japonês foi excepcional pelos padrões mundiais. Como no modelo dos “gansos voadores” de Kaname Akamatsu (Kojima, 1977:150-1), o início do grande salto adiante japonês precedeu e liderou o salto regional. Foi somente na década de 70 e, sobretudo, de 80 – quando os esforços de desenvolvimento

desmoronaram em todas as outras partes do mundo – que a “excepcionalidade” do Leste Asiático começou a surgir de forma rematada (Arrighi, 1991; Arrighi, Ikeda e Irwan, 1993).

Como sublinhou Bruce Cumings, os milagres econômicos do Japão, Coréia do Sul e Taiwan podem ser compreendidos apenas se prestarmos a devida atenção à “unidade e integridade fundamentais do esforço regional nesse século”. Concentrando-se na expansão industrial, Cumings vê o “longo impulso” pós-1955, do crescimento industrial japonês, como sendo apenas marginalmente mais bem-sucedido que o “longo impulso” anterior da década de 30, que promoveu também a industrialização das colônias do Japão (Cumings, 1987:46, 55-6). A expansão industrial integrada do Japão e de suas colônias, na década de 30 e começo da década de 40, realmente deixou uma herança que foi revivida sob novas formas sob hegemonia norte-americana na década de 60 e, com isso, contribuiu para com o subsequente avanço econômico da região como um todo. Todavia, contrariamente à opinião geral, a expansão industrial enquanto tal é um indicador extremamente falível dos reais avanços na hierarquia de valor agregado da economia capitalista mundial. Desse modo, apesar de toda a sua industrialização, na eclosão da Segunda Guerra Mundial, o Japão continuava sendo um Estado de média renda, com um PNB per capita de aproximadamente um quinto do do núcleo orgânico – isto é, numa posição econômica nem um pouco diferente daquela que já atingira antes do esforço de industrialização da década de 30. Pelo que os escassos dados disponíveis nos permitem dizer, a Coréia e Taiwan não se saíram melhor; possivelmente, se saíram pior. A rápida industrialização e a progressiva exploração deixaram ambas as colônias enclachadas no estrato de baixa renda, com um PNB per capita bem abaixo de 10% do do núcleo orgânico (avaliações baseadas em dados fornecidos por Zimmerman, 1962; Bairoch, 1976; Maddison, 1983).

A rápida industrialização, naturalmente, transformou o Japão numa potência militar mais do que respeitável – que era o real objetivo do impulso de industrialização. Mas todos os

ganhos acrescidos em poder militar e político mundial que resultaram para o Japão em virtude da rápida industrialização se transformaram numa enorme perda, assim que começaram a interferir nas atividades de poder das hegemonias em declínio (britânica) e em ascensão (norte-americana). Como observa o próprio Cumings (1987:82), no período entre-guerras, “a luta do Japão com vistas ao status de potência do núcleo hegemônico se parecia menos com gansos voadores do que com uma mariposa em direção a uma chama”.

O que tornou a expansão econômica do Leste Asiático nos últimos 20-30 anos um verdadeiro sucesso capitalista, em contraste com o fracasso catastrófico da expansão do pré-guerra e do período de guerra, não foi a rápida industrialização enquanto tal. Um estreitamento da diferença no grau de industrialização entre os países de alta renda (nosso “núcleo orgânico”), por um lado, e os países de baixa e média renda, do outro, foi uma característica da economia capitalista mundial desde a década de 60. Mas, como mostra a Figura 2, esse estreitamento da diferença de industrialização não se associou a um estreitamento da diferença de renda. Pelo contrário, a corrida à industrialização terminou no início da década de 80 com um aumento pronunciado na diferença de renda, particularmente para o grupo de média renda.

Se nós chegamos a falar de um milagre econômico leste-asiático é exatamente por causa do grau em que muitas das jurisdições políticas da região escaparam dessa armadilha. Nesses poucos casos, a rápida expansão industrial foi acompanhada de uma mobilidade ascendente na hierarquia de valor agregado da economia capitalista mundial. No caso do Japão, a melhoria é muito maior do que as trajetórias representadas na Figura 1 já sugerem. Em primeiro lugar, as trajetórias mostram dados per capita. Mas o Japão, em média, tinha o dobro da população da antiga Alemanha Ocidental (à qual as tendências alemãs se referem) ou da Itália, de três a quatro vezes a população da Espanha ou da Coréia do Sul, e cerca de dez vezes a população de Taiwan ou de Cingapura e Hong-Kong reunidas. Em comparação com outros Estados de mobilidade

ascendente, portanto, o aumento da parcela japonesa de valor agregado mundial foi mais maciço do que já indica a ascensão mais acentuada de sua renda per capita relativa.

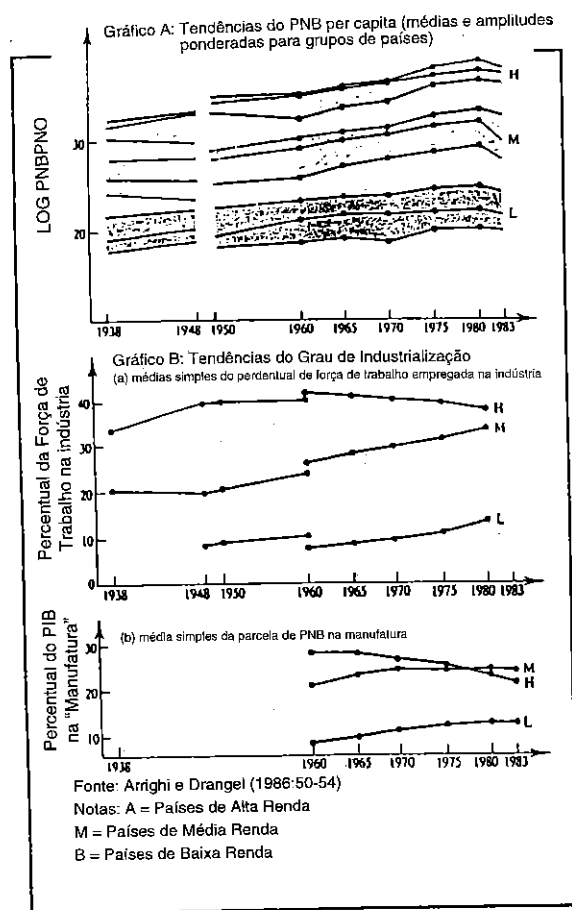


Figura 2
Diferenças de renda versus
diferenças de industrialização.

Mais importante, essa melhoria espetacular de uma massa demográfica bastante grande na estrutura estratificada da economia capitalista mundial foi acompanhada de um avanço igual-

mente espetacular no mundo das altas finanças. Basta mencionar que a parcela japonesa dos ativos totais dos primeiros cinquenta bancos do mundo, segundo a *Fortune*, aumentou de 18% em 1970, para 27% em 1980, para 48% em 1990 (Ikeda, 1993). Por volta de 1985, a parcela japonesa dos ativos totais de todos os bancos (25,7%) já havia excedido a parcela norte-americana (23,3%). Porém, cinco anos depois, era três vezes maior do que a parcela norte-americana (36% versus 11,9%) (Das, 1993:73).

Embora menos dramática do que o avanço japonês, a ascensão da Coreia do Sul e de Taiwan e das cidades-Estado de Cingapura e Hong-Kong é em si mesma bastante impressionante pelos padrões da economia mundial contemporânea. A Coreia do Sul e Taiwan são os únicos dois Estados que, durante os últimos cinquenta anos, conseguiram sair do grupo de Estados de baixa renda para entrar no de média renda. Cingapura e Hong-Kong são os únicos, junto com a Espanha, que saíram de modo estável dos espaços inferiores para os espaços superiores do grupo de média renda (Arrighi, Ikeda e Irwan, 1993, e Figura 1, acima).

Repetindo, essa não foi uma questão de “industrialização” enquanto tal. Na década de 80, outros Estados na região experimentaram industrialização rápida, mas não mobilidade ascendente na hierarquia de valor agregado da economia capitalista mundial. Dessa maneira, as taxas de crescimento da manufatura no Leste Asiático estão entre as mais altas do mundo – a taxa média anual de crescimento entre 1980 e 1988, sendo 6,8% na Tailândia, 7,3% na Malásia e 13,1% na Indonésia, contra uma taxa média anual de crescimento de 3,8% para todos os países que informaram o Banco Mundial e de 3,2% para todos os países de alta renda (Banco Mundial, 1990:180-1). Sim, os dados do Banco Mundial mostram que, no mesmo período, todos os três países perderam terreno em relação ao núcleo orgânico (quanto mais em relação ao Japão e aos Quatro Tigres) no que diz respeito às rendas per capita – o coeficiente de seu PNB per capita em relação ao PNB per capita do núcleo orgânico mostra um *decréscimo* de 7% no caso da Tailândia, de 23% no caso da Malásia e de 34% no caso da Indonésia (Arrighi, Ikeda e Irwan, 1993:65 e Quadro 1).

Além disso, também no caso dos Quatro Tigres, o que é muito impressionante na sua expansão econômica desde 1970, é o grau em que eles conseguiram se tornar participantes ativos e grandes beneficiários da expansão financeira que começou por volta de 1970. Cingapura se envolveu bastante, desde o final da década de 60, na criação do Mercado Asiático do Dólar e em fornecer uma base de operações para a rede bancária de moedas européias. Hong-Kong seguiu o exemplo e, em 1982, tornou-se o terceiro maior centro financeiro do mundo, depois de Londres e Nova Iorque, em termos de bancos estrangeiros representados (Haggard e Cheng, 1987:121-2; Thrift, 1986). Taiwan, por sua vez, se “especializou” em acumular reservas estrangeiras de numerário. Em março de 1992, detinha \$82,5 bilhões em reservas oficiais, ocupando o topo do *ranking* internacional à frente do Japão por uma boa margem, que vinha em segundo lugar com \$70,9 bilhões (*The Washington Post*, 29 de junho de 1993, A1).

A Coreia do Sul – o único dos quatro países a ficar endividado na década de 70 – continuou a desfrutar de muito crédito na década de 80 (Haggard e Cheng, 1987:94) e experimentou um crescimento explosivo do fluxo de investimento estrangeiro direto, passando de uma média anual de cerca de \$100 milhões na década de 70, para \$170 milhões em 1984 e para \$625 milhões em 1987 (Ogle, 1990:37). Além disso, como os três “Tigres” menores, a Coreia do Sul tornou-se ela própria um dos maiores investidores estrangeiros diretos na região do Leste Asiático. No final da década de 80, os Quatro Tigres, enquanto grupo, superaram tanto os Estados Unidos quanto o Japão, como os principais investidores em países da Associação das Nações do Sudeste Asiático, respondendo por 35,6% do fluxo total de investimento direto estrangeiro em 1988 e 26,3% em 1989 (Ozawa, 1993:130).

Em resumo, a “excepcionalidade” japonesa e leste-asiática em meio à crise econômica mundial das décadas de 70 e 80 não é adequada nem confiavelmente medida pela expansão industrial contínua e sustentada da região. O sinal mais importante da ascensão do Leste Asiático a novo epicentro dos

processos sistêmicos de acumulação do capital é que diversas de suas jurisdições fizeram importantes avanços nas hierarquias de valor agregado e financeiras da economia capitalista mundial. Essas jurisdições constituem um “arquipélago capitalista” – um conjunto de “ilhas” de capitalismo que se elevam acima de um “mar” de trocas horizontais, entre mercados locais e mundiais, através da centralização, dentro de seus territórios, de lucros de larga escala e atividades de alto valor agregado. Abaixo desse mar, ficam as gigantescas massas trabalhadoras extremamente industriais e de baixo custo de todas as regiões do nordeste e sudeste asiático, nas quais as “ilhas” capitalistas fincam suas raízes, porém sem fornecer-lhes os meios necessários para se elevarem ao “nível do mar” ou acima dele (cf. Cumings, 1993:25-6).

Nem mesmo a maior dentre essas “ilhas” capitalistas, o Japão é um Estado poderoso, segundo padrões convencionais. Hong-Kong nem sequer atingiu – ou provavelmente atingirá um dia – plena soberania. Os três maiores Estados – o Japão, a Coreia do Sul e Taiwan – dependem totalmente dos Estados Unidos não apenas para proteção militar, mas também para o fornecimento de energia e alimentos, assim como para o escoamento lucrativo de suas manufaturas. O valor agregado total do “arquipélago” capitalista leste-asiático é ainda consideravelmente menor do que o das sedes tradicionais do poder capitalista (América do Norte e Europa Ocidental).

Contudo, a expansão contínua do capitalismo leste-asiático já foi longe na sua libertação da dependência do, e subordinação ao, poder político e econômico norte-americano. Em 1980, o comércio trans-Pacífico começou a superar em valor o comércio trans-Atlântico. No final da década, era uma vez e meia maior. Ao mesmo tempo, o comércio entre países no lado asiático da Orla do Pacífico estava perto de superar em valor o comércio através do Pacífico (Ozawa, 1993:129-30). Em 1991, a Ásia superou os Estados Unidos como a maior destinação de exportação japonesa e, dois anos depois, o excedente comercial japonês com a região superou seu excedente comercial com os Estados Unidos. Nas palavras de um econo-

mista sênior do Nomura Research Institute em Tóquio, o que estamos testemunhando é nada menos que a “asianização das economias asiáticas” (Friedland, 1994:40).

Chalmers Johnson (1987, 1988), Alice Amsden (1989) e Robert Wade (1990), entre outros, desmontaram, com autoridade e eficiência, a fantasia neoliberal de que a espetacular expansão econômica do Leste Asiático se baseou num maior respeito a, e confiança em, mercados auto-reguladores. Todavia, como sublinharam Alvin So e Stephen Chiu (1995), e como o próprio Wade (1992) sugeriu, a ênfase no forte impulso intervencionista dos “Estados capitalistas de desenvolvimento” do Japão e de pelo menos três dos Quatro Tigres – sendo Hong-Kong uma exceção – tendeu a obscurecer os aspectos regionais e sistêmicos mundiais da formação do arquipélago capitalista leste-asiático.

Nesse capítulo, tentarei restabelecer o equilíbrio, concentrando-me exatamente nesses aspectos. Terutomo Ozawa (1993) propôs recentemente um modelo da integração e expansão econômicas da região leste-asiática que fornece um útil quadro de referência analítico para a discussão das vinculações espaço-temporais que ligam as várias “ilhas” do arquipélago capitalista leste-asiático umas às outras, às economias do núcleo orgânico e às massas trabalhadoras “submersas” do nordeste e sudeste da Ásia. Ozawa resume o modelo num gráfico que é reproduzido abaixo com algumas modificações de vocabulário (ver Figura 3). O gráfico descreve o efeito “bola-de-neve” de rodadas sucessivas e interconectadas de investimento em busca de mão-de-obra de países de rendas mais altas para países de renda mais baixa e de contrafluxos de exportações de mão-de-obra intensiva na direção contrária.

Como diz Ozawa (1993:130-1), esse espaço regional de investimento, em busca de mão-de-obra e de exportações de mão-de-obra intensiva, teve origem no “magnânimo” ... regime de comércio da Pax Americana ... do início do pós-guerra”. Foi esse regime “magnânimo” que tornou possível “a fenomenal transformação e melhoria estrutural da economia japonesa ... desde o final da Segunda Guerra Mundial”. E foi essa me-

lhoria fenomenal da economia japonesa que se tornou o fator principal da expansão industrial e da integração econômica de toda a região leste-asiática.

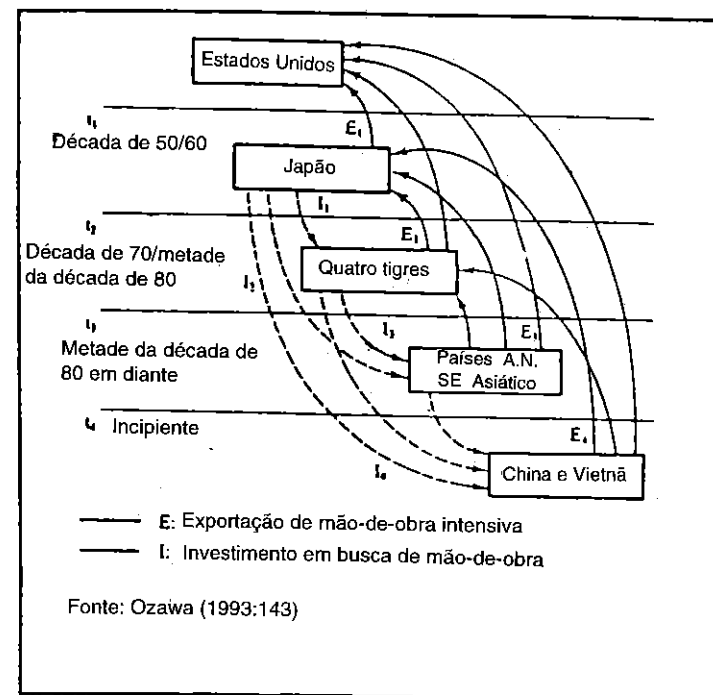


Figura 3
O Espaço leste-asiático de fluxos

A dependência continuada do arquipélago capitalista leste-asiático do “velho” regime norte-americano é mostrada na Figura 3 pelos fluxos “ascendentes” de exportações de mão-de-obra intensiva que ligam as localidades das sucessivas rodadas de expansão industrial regional aos mercados do núcleo orgânico – ao mercado norte-americano, em particular. A melhoria do Japão na hierarquia de valor agregado da economia capitalista mundial transformou o próprio Japão num signifi-

cativo mercado do núcleo orgânico para os produtos da expansão industrial regional. E a menor melhoria dos Quatro Tigres também os transformou num escoadouro remunerador, ainda que menos significativo. Todavia, no momento, o processo inteiro de expansão industrial regional, assim como a prosperidade de suas “ilhas” capitalistas, ainda depende do acesso ao poder de compra dos mercados ricos do “velho” núcleo orgânico.

O principal traço estrutural desse modelo regional de integração e expansão econômicas foi e permanece sendo o abastecimento de mercados ricos com produtos que incorporam a mão-de-obra barata de países pobres. Uma tendência desse tipo, naturalmente, tem sido uma característica da economia capitalista mundial inteira desde aproximadamente 1970. O modelo de Ozawa implicitamente sustenta que a tendência tem sido muito mais forte no Leste Asiático do que em qualquer outra parte. Supondo que esse seja um argumento válido – e é, na minha opinião –, a questão que surge é por que isso seria assim. Ao procurar uma resposta para essa questão, um breve esboço das origens históricas do grande salto adiante leste-asiático nos processos de acumulação capitalista é de praxe.

II

A ascensão da fênix capitalista japonesa das cinzas do imperialismo japonês depois da Segunda Guerra Mundial teve origem no estabelecimento de uma relação de troca política entre o governo norte-americano e os grupos dirigentes do Japão. Graças a essa relação, a classe capitalista japonesa pôde dar forma externa aos custos de proteção e se especializar unilateralmente na busca do lucro.

Livres da carga de gastos com defesa, os governos japoneses canalizaram todos os seus recursos e energias num expansionismo que trouxe afluência ao Japão e levou seus negócios para as regiões mais distantes do globo. A guerra foi um problema ape-

nas na medida em que o povo e o governo conservador resistiram ao envolvimento em guerras estrangeiras como a da Coréia e do Vietnã. Fazendo quaisquer concessões necessárias sob o efeito do Tratado de Segurança com os norte-americanos, o governo procurou apenas envolvimento que trouxessem lucro econômico à empresa japonesa (Schurmann, 1974:143; ver também Reischauer, 1988:316-17).

O próprio apoio norte-americano foi a fonte primária dos lucros da empresa japonesa. “A Guerra da Coréia traçou a fronteira nordeste do capitalismo no Pacífico até a década de 80, ao mesmo tempo que funcionou como o Plano Marshall do Japão”...: os ganhos de guerra impulsionaram o Japão em sua trilha industrial vitoriosa” (Cumings, 1993:31; ver também Cohen, 1958:85-91; Nakamura, 1981:42; e Itoh, 1992:142). Antes do início da Guerra Fria, o principal objetivo perseguido pelos Estados Unidos no Japão foi o desmonte da capacidade militar, sem muita preocupação com o reflorescimento da economia japonesa (Calleo e Rowland, 1973:198-9). O desencadeamento da Guerra Fria, no entanto, provocou uma inversão completa desse impulso de confronto.

A política de contenção de George Kennan foi sempre limitada e parcimoniosa, com base na idéia de que quatro ou cinco estruturas industriais existiam no mundo: os soviéticos possuíam uma, os Estados Unidos possuíam quatro, e as coisas deveriam ficar assim. Na Ásia, apenas o Japão o interessava. O resto eram regimes incontinentes e como se poderia ter contenção com incontinência? Kennan e sua Equipe de Planejamento de Políticas desempenharam um papel decisivo em levar a cabo “a inversão de curso” no Japão (Cumings, 1987:60; ver também Halliday, 1975:187-8).

Com a guerra “quente” irrompendo na Coréia e a Guerra Fria ganhando força através do rearmamento norte-americano e europeu-ocidental, rapidamente o mais “incontinente” dos regimes tornou-se o próprio regime norte-americano. Só no Japão, o governo norte-americano havia, por volta de 1964, gastado \$7,2 bilhões em aquisições no estrangeiro e outros gastos militares. Ao todo, no período de 20 anos, que foi de

1950 a 1970, a ajuda norte-americana ao Japão foi em média de \$500 milhões por ano (Borden, 1984:220). A ajuda militar e econômica à Coreia do Sul e Taiwan juntas foi ainda mais maciça. No período de 1946 a 1978, a ajuda à Coreia do Sul chegou a \$13 bilhões (\$600 per capita) e ao Taiwan, \$5,6 bilhões (\$425 per capita) (Cumings, 1987:67).

A “incontinência” norte-americana, longe de enfraquecer, fortaleceu o interesse norte-americano em sustentar o poder econômico regional japonês como um instrumento do poder político mundial norte-americano. Já em 1949, o governo norte-americano havia mostrado a mesma consciência das virtudes de um comércio “triangular” entre os Estados Unidos, Japão e sudeste da Ásia, dando certas vantagens nos custos de produção de vários produtos” (primeira versão de NSC 48/1, citado em Cumings, 1987:62). Todavia, ao longo da década de 50, o governo norte-americano tinha prioridades mais urgentes do que conter custos. Uma dessas prioridades era ressuscitar a capacidade industrial do Japão, mesmo ao custo de reestabelecer uma versão reformada das estruturas governamentais e comerciais centralizadas da década de 30, incluindo os grandes bancos que haviam ocupado suas altas esferas de comando (Johnson, 1982:305-24; Allen, 1980:108-9). Uma outra prioridade era forçar, sobre seus parceiros europeus relutantes (em especial a Grã-Bretanha), a admissão do Japão no GATT (Calleo e Rowland, 1973:200-4).

Mas, uma vez consolidada a recuperação da economia doméstica japonesa e uma vez que a generosidade financeira norte-americana começava a atingir seu limite, a contenção de custos realmente se tornou um problema e o papel do Japão na economia regional leste-asiática foi completamente redefinido. Um dos primeiros projetos de Walt W. Rostow, quando ele passou a tomar parte da Administração Kennedy em 1961, foi “conseguir que a Coreia do Sul e Taiwan adotassem políticas orientadas para a exportação e se reintegrassem à florescente economia japonesa. Enfrentando os primeiros déficits comerciais norte-americanos, a administração Kennedy procurou se distanciar dos caros programas de segurança da época

de Eisenhower em direção a um estímulo ao comércio regional que colocaria um fim na volumosa ajuda dos anos 50 e tornaria aliados como a Coreia e Taiwan mais auto-suficientes” (Cumings, 1993:25).

Na década de 50, os Estados Unidos haviam promovido a integração *separada* do Japão e de suas antigas colônias dentro de suas próprias redes de comércio, poder e apoio. Nos anos 60, sob o impacto de limites financeiros cada vez mais estreitos, começaram a promover sua integração *mútua* em redes regionais de comércio, tendo o Japão como centro. Com essa finalidade, os Estados Unidos encorajaram ativamente a Coreia do Sul e Taiwan a superar seus ressentimentos nacionalistas contra o passado colonialista do Japão e a abrir suas portas para o comércio e investimento japoneses (So e Chiu, 1994: cap. 8).

Sob hegemonia norte-americana, o Japão ganhou de “graça” aquela hinterlândia econômica que havia lutado tanto para obter através de expansão territorial na primeira metade do século XX, e havia finalmente perdido na catástrofe da Segunda Guerra Mundial. O Japão realmente ganhou de “graça” muito mais do que a hinterlândia econômica leste-asiática. Através da ação do governo norte-americano, ele obteve a admissão ao GATT e acesso privilegiado ao mercado norte-americano e aos gastos militares ultramarinos norte-americanos. Além disso, o governo norte-americano tolerou um fechamento administrativo da economia japonesa à empresa privada estrangeira que teria colocado qualquer outro governo estrangeiro entre os inimigos do Mundo Livre na cruzada da Guerra Fria (cf. Gilpin, 1975:110-11, 145; Halliday, 1975: 283).

É desnecessário dizer que o governo norte-americano não estava agindo por benevolência. A logística, tanto quanto a política, exigia que o governo norte-americano sustentasse – se necessário através de proteção contra a competição de grandes empresas norte-americanas – os diversos centros estrangeiros de produção industrial e de acumulação do capital sobre os quais se assentava a capacidade superior do Mundo Livre,

diante do Mundo Comunista. Aconteceu que o Japão era tanto o mais fraco dentre esses centros, como aquele de maior valor estratégico, devido à sua proximidade com o teatro de operações da guerra contínua norte-americana com a Ásia – primeiro na Coréia, depois no Vietnã e durante todo o tempo de “contenção” da China.

Acontece que o Japão era um “servo” extremamente efetivo e eficiente daquilo que James O’Connor (1973: cap. 6) chamou de “Estado de Bem-Estar Social e de Guerra” norte-americano. As vantagens, em termos de custo, de incorporar os negócios japoneses como um intermediário entre o poder de compra norte-americano e a mão-de-obra asiática barata – tal como esboçadas na primeira versão do NSC 48/1 – tornaram-se particularmente convenientes na década de 60, quando o estreitamento das limitações financeiras começou a ameaçar uma crise fiscal do Estado norte-americano. Foi essa crise fiscal iminente, mais do que tudo, que configurou o contexto em que o crescimento das importações norte-americanas do Japão tornou-se explosivo – triplicando entre 1964 e 1970, com uma conseqüente transformação do excedente comercial norte-americano, anterior em relação ao Japão num déficit de \$1,4 bilhões.

Esse crescimento explosivo das exportações japonesas para o, e dos excedentes comerciais em relação ao rico mercado norte-americano, foi um ingrediente decisivo no ponto de partida contemporâneo do grande salto japonês nos processos em escala mundial de acumulação do capital. Contudo, isso não se deveu de modo algum a uma posição neomercantilista japonesa agressiva. Ao contrário, se deveu à necessidade crescente do governo norte-americano de *baratear* suprimentos essenciais a suas lutas correntes pelo poder tanto no plano doméstico quanto no exterior. Não fosse pela obtenção maciça de meios de guerra e subsistência vindos de fontes japonesas a custos muito mais baixos do que podiam ser obtidos nos Estados Unidos ou em outras partes, a escalada simultânea dos gastos norte-americanos com bem-estar no plano doméstico e de gastos de guerra no exterior, da década de 60, teria sido

muito mais nociva financeiramente para os Estados Unidos do que já era. Não foram os excedentes comerciais japoneses a causa dos problemas financeiros do governo norte-americano, mas sim a extravagância fiscal cada vez maior do Estado de Bem-Estar Social e de Guerra norte-americano. A classe capitalista japonesa imediatamente agarrou a chance de lucrar com as necessidades norte-americanas de economizar na obtenção de meios de guerra e de subsistência. Mas, ao fazê-lo, serviu à busca de poder do governo norte-americano tão eficientemente quanto qualquer outra classe capitalista do Mundo Livre.

Em resumo, até a crise do regime norte-americano de acumulação do final da década de 60 e início da década de 70, o Japão permaneceu como um convidado norte-americano no clube exclusivo das nações ricas e poderosas do Ocidente. Parafraseando Immanuel Wallerstein (1979: cap. 4), foi um caso de “desenvolvimento a convite”. De modo geral, o Japão foi também um convidado muito discreto. A expansão de suas exportações para os Estados Unidos havia sido regulada administrativamente desde o começo, tanto que, em 1971, 34% estimados de seu comércio com os Estados Unidos eram cobertos por acordos “voluntários” restritivos (Calleo e Rowland, 1973:209-10). Igualmente importante, até o começo da década de 70, a luta competitiva cada vez mais intensa através do crescente investimento direto estrangeiro, permaneceu uma questão exclusivamente norte-americana e européia, da qual o Japão esteve visivelmente ausente (cf. Dunning, 1988: 91).

A crise de superacumulação do final da década de 60 e início da década de 70 mudou tudo isso. O governo norte-americano parou de torcer o braço de seus parceiros europeus e de seus clientes leste-asiáticos para abrir espaço para a expansão capitalista do Japão. Começou, em vez disso, a torcer o braço do governo japonês para revalorizar o yen e para abrir a economia japonesa ao comércio e capital estrangeiros. Como a reaproximação com a China e os acordos de paz de Paris de 1973 puseram fim à guerra norte-americana com a Ásia, as

pressões norte-americanas para que o Japão redistribuísse os benefícios de sua expansão econômica se intensificaram. O governo norte-americano tentou tomar providências, mas era tarde. A crise de superacumulação do final da década de 60 e começo da década de 70 havia criado incentivos e oportunidades extraordinários para o capital japonês se expandir transnacionalmente, a fim de descentralizar a produção industrial na região leste-asiática circundante e, com isso, ganhar uma vantagem competitiva decisiva na crescente luta competitiva.

O fato central nessa expansão transnacional é que ela consistiu principalmente de uma reprodução aumentada do sistema de subcontratação de múltiplas camadas de empresas comerciais. Como sublinhado por teóricos da “informalização” e da “especialização flexível”, sistemas de subcontratação de diferentes tipos floresceram no mundo inteiro desde aproximadamente 1970 (ver, entre outros, Portes, Castells e Benton, 1989; Piore e Sable, 1984). Todavia, como discutido mais longamente em outra parte (Arrighi, Ikeda e Irwan, 1993), o sistema japonês de subcontratação, que se expandiu transnacionalmente nas décadas de 70 e 80, difere em aspectos-chave de todos os outros tipos de sistemas de subcontratação.

Em primeiro lugar, o sistema japonês se apóia em, e tende a reproduzir, uma estrutura mais descentralizada de atividades produtivas do que as práticas de subcontratação de grandes companhias de outros Estados capitalistas do núcleo orgânico. Ele é extremamente estratificado em camadas múltiplas que consistem de subcontratantes primários (que subcontratam diretamente da camada superior), subcontratantes secundários (que subcontratam de subcontratantes secundários), subcontratantes terciários, e assim por diante, até que a cadeia atinja a camada inferior, formada por uma grande quantidade de domicílios que subcontratam operações simples. Sem a assistência de todas essas camadas subordinadas de subcontratantes formalmente independentes – registra a Organização de Comércio Exterior do Japão (OCEJ) –, “as grandes companhias japonesas se debateriam e afundariam” (Okimoto e Rohlen, 1988:83-8). Essa captação externa, por parte das grandes com-

panhias japonesas, é muito maior do que a realizada pelas suas sucedâneas norte-americanas e européias-ocidentais. Por exemplo, em 1973, entre os grandes fabricantes de carros, o valor agregado bruto aos veículos acabados era de 18% no Japão, 43% para os “três grandes” dos Estados Unidos e 44% para a Volkswagen e Benz na Alemanha (Odaka, 1985:391).

Em segundo lugar, as redes japonesas de subcontratação são instrumentos muito mais estáveis e efetivos de cooperação vertical e horizontal interempresas do que as redes de subcontratação nos Estados Unidos e Europa Ocidental. Idealizada como uma relação de “família” entre “companhias-mães” e “subcontratantes-filhos”, a cooperação entre firmas grandes e pequenas no sistema japonês é tão estreita que “a distinção precisa entre as firmas se torna muito borrada [visto que] encontramos algumas companhias fornecedoras situadas dentro da fábrica da firma-mãe, [visto que] a companhia menor é administrada por ex-empregados da maior ou [visto que] o grosso do maquinário da firma pequena lhe é repassado, em vendas de segunda-mão, pelo seu principal comprador”. Esses acordos de cooperação entre companhias-mães e subcontratantes são sustentados por acordos de cooperação entre as próprias companhias-mães, na forma de acordos comerciais semipermanentes e ações intergrupos, que permitem à administração concentrar-se no desempenho a longo prazo, em vez de na lucratividade a curto prazo (Eccleston, 1989:31-4).

Os acordos de cooperação a longo prazo entre firmas grandes, médias e pequenas foram intensificados ainda mais pelas atividades de poderosas companhias comerciais – as *sogō shosha*. Ao desenvolver escoadouros para a produção crescente de indústrias como aço, químicos, petroquímicos e fibras sintéticas, as *sogō shosha* construíram redes de suas próprias firmas pequenas e médias, para as quais fornecem materiais para o processamento e distribuição “cadeia abaixo” e para quem também estendem assistência financeira, administrativa e de *marketing*. Como as redes cadeia acima, controladas pelos grandes fabricantes, essas redes cadeia abaixo combinam o poder de mercado e financeiro de uma grande empresa com

a flexibilidade, conhecimento específico e salários mais baixos de pequenas e médias empresas (Yoshino e Lifson, 1986:29).

Em terceiro lugar, e intimamente relacionado com o exposto acima, o sistema japonês de subcontratação de múltiplas camadas dotou as grandes companhias japonesas de uma capacidade superior de tirar proveito de, e reproduzir diferenciais salariais e outros em recompensas por empenho entre diferentes segmentos e estratos da força de trabalho (Nakamura, 1981:164). Desse ponto de vista, o sistema japonês de subcontratação de múltiplas camadas é apenas um aspecto de uma estratégia gerencial mais geral de cooperação interempresas que visa a minimizar a competição entre as pequenas e grandes empresas no mercado de trabalho. Um outro aspecto intimamente relacionado é a prática de discriminação contra o emprego de mulheres nas camadas superiores do sistema de subcontratação – uma prática que serviu de instrumento na reprodução de um grande contingente de trabalhadoras que estão disponíveis para serem superexploradas pelas camadas inferiores do sistema. Essa prática, naturalmente, é também bastante generalizada na América do Norte e Europa Ocidental. Mas, em nenhuma outra parte, a subcontratação, a restrição em oferecer salários mais altos para empregados de outras companhias e a discriminação contra mulheres foram buscados de maneira tão coerente e sistemática como no Japão. Nas palavras de Richard Hill (1989:466), “quanto mais alta a cadeia de valor agregado, quanto maior a firma, quanto maiores os lucros comerciais, mais privilegiadas são as condições de remuneração e trabalho e mais dominada por homens é a força de trabalho”. De acordo com Alice Amsden (1989), o Japão compete com a Coreia do Sul em ter a maior diferença salarial entre homens e mulheres do mundo.

Finalmente, e extremamente importante para nossos propósitos, o sistema japonês de subcontratação de múltiplas camadas se desenvolveu no plano doméstico e se expandiu transnacionalmente numa relação simbiótica estreita com a abundante e extremamente competitiva oferta de mão-de-obra da região nordeste e sudeste da Ásia. É difícil conceber que,

na ausência dessa relação simbiótica, a acumulação do capital no Japão pudesse ter seguido adiante tão rapidamente como ocorreu desde a década de 60, sem minar, e finalmente destruir, os acordos de cooperação entre empresas sobre os quais se assentam a viabilidade doméstica e a competitividade mundial do sistema japonês de subcontratação de múltiplas camadas. Inevitavelmente, o reinvestimento de uma massa sempre crescente de lucros na expansão do comércio e da produção no interior da economia doméstica japonesa teria levado empresas individualmente ou famílias de empresas a invadir as redes e os nichos de mercado umas das outras, numa tentativa de se contrapor a pressões para baixo nos preços de venda e/ou pressões para cima nos preços de compra. Essa invasão mútua, por sua vez, teria dissolvido a confraternidade de cooperação das companhias japonesas num conjunto caótico de facções intensamente competitivas.

Uma tendência desse tipo realmente pareceu estar surgindo na metade da década de 60 na forma de um reflorescimento do que foi popularmente chamado de “competição excessiva”. Esse reflorescimento foi associado à crescente escassez de terra e mão-de-obra, cujos preços – particularmente os salários de jovens operários – começaram a subir tanto absoluta quanto relativamente aos preços de venda dos grupos industriais envolvidos na competição. No início, o declínio das margens de lucro foi mais do que compensado por ganhos de produtividade grandes e crescentes. Por volta do final da década de 60, entretanto, os ganhos de produtividade deixaram de ser grandes o suficiente para se contrapor à tendência de queda da taxa de lucro (Ozawa, 1979:66-7).

No entanto, a crise de lucratividade que se seguiu à intensificação das pressões competitivas não destruiu os acordos de cooperação sobre os quais se baseava o sistema de subcontratação de múltiplas camadas. Ela também não pôs fim à expansão econômica japonesa. Pelo contrário, o sistema de subcontratação de múltiplas camadas continuou a aumentar em escala e escopo através de uma expansão para localidades leste-asiáticas selecionadas. A expansão contribuiu decisivamente

para a decolagem do milagre econômico *regional*. Mas contribuiu ainda mais decisivamente para a tendência do sistema japonês de subcontratação de múltiplas camadas a não apenas superar a crise de superacumulação, mas a fortalecer sua competitividade na economia mundial em geral, por meio da incorporação dos recursos de mão-de-obra e empresariais da região circundante (Arrighi, Ikeda e Irwan, 1993:55s).

Por volta da metade da década de 60, o investimento estrangeiro direto japonês acumulado havia começado a crescer rapidamente. Mas, após 1967, e sobretudo após a revalorização do yen, o crescimento tornou-se verdadeiramente explosivo. Esse crescimento explosivo se deveu principalmente à expansão transfronteira do sistema de subcontratação de múltiplas camadas, que visava recuperar as vantagens de custo, perdidas com o estreitamento dos mercados de trabalho no Japão e a revalorização do yen. Foi um transplante maciço da ponta de menor valor agregado do aparato produtivo japonês. O transplante envolveu principalmente indústrias de mão-de-obra intensiva como têxteis, produtos de metal e maquinário elétrico; foi realizado igualmente por empresas grandes e pequenas; e foi dirigido esmagadoramente para a Ásia e, dentro da Ásia, para os Quatro Tigres emergentes (Ozawa, 1985:166-7; Woronoff, 1984:56-8; Steven, 1990: Quadro 3; Yoshihara, 1978:18).

Grandes companhias manufatureiras foram seguidas no exterior por pelo menos alguns membros de suas "famílias" de subcontratantes. Mas o papel mais decisivo na liderança de pequenas firmas japonesas no exterior foi desempenhado pelas *sogo shosha*. Elas adiantaram um pouco dos fundos necessários; arranjaram *joint ventures* com parceiros locais; atuaram como agentes para a importação de matérias-primas e maquinário e para a exportação dos produtos finais. Frequentemente, asseguraram um papel continuado para si próprias na *joint venture* ao assumir uma pequena parcela do capital de contrapartida (Woronoff, 1984:56-8). De modo geral, a expansão estrangeira das firmas japonesas insistiu e se apoiou menos na propriedade majoritária do que as firmas norte-americanas ou

européias-ocidentais. Dessa maneira, em 1971, a propriedade minoritária e as *joint ventures* respondiam por aproximadamente 80% das subsidiárias manufatureiras estrangeiras de firmas japonesas, contra 47% para as firmas francesas, 35% para as firmas italianas, cerca de 30% para as firmas belgas e alemãs e cerca de 20% para as firmas dos Estados Unidos, Reino Unido, Países Baixos, Suécia e Suíça (Franko, 1976:121).

A expansão estrangeira das redes japonesas de comércio e de produção, em outras palavras, é flagrantemente subestimada pelos dados sobre investimento direto estrangeiro porque as firmas japonesas empataram muito menos capital na tomada do controle ou no estabelecimento de unidades no exterior do que as firmas norte-americanas ou européias-ocidentais. Contudo, foi exatamente a natureza "informal" e "flexível" da expansão transfronteira do capital japonês na região de baixa renda circundante que impulsionou sua competitividade mundial numa época de inflação de custo mundial generalizada. As vantagens competitivas dessas estratégias e estruturas de expansão ultramarina foram ofuscadas até a metade da década de 70 pelo crescente investimento estrangeiro direto norte-americano e europeu-ocidental. A parcela japonesa de investimento estrangeiro direto vindo das chamadas economias de mercado desenvolvidas, depois de saltar de menos de 3% em 1970-71 para mais de 8% em 1973-4, caiu para menos de 6% em 1979-80 (calculado com base no United Nations Center on Transnational Corporations 1983). Além disso, os preços cada vez mais altos e a crescente incerteza a respeito dos suprimentos de petróleo e de outras matérias-primas tornaram a obtenção desses suprimentos a prioridade máxima da expansão ultramarina da empresa japonesa. Com essa finalidade, o capital japonês apostou em fontes múltiplas como contrapeso de relações ruins com os países produtores. Essa estratégia possibilitou ao Japão resistir à crise do petróleo. Mas, nesse terreno, a integração vertical mais frouxa das firmas japonesas apresentava maiores desvantagens do que vantagens competitivas (cf. Hill e Johns, 1985:377-8; Bunker e O'Hearn, 1993).

Nessas circunstâncias, as peculiaridades de organização e localização do investimento estrangeiro direto japonês pareceram ser – e, em larga medida, foram – “armas dos fracos” e não a fonte de uma vantagem competitiva fundamental. Desse modo, ao esboçar as principais características do que chamou de “multinacionalismo ao estilo japonês”, Ozawa (1979:225-29) observou como a maioria dos fabricantes japoneses que estavam investindo no exterior eram “imaturos” pelos padrões ocidentais; como a expansão externa das firmas japonesas foi o resultado mais de necessidade do que de escolha – isto é, o resultado de uma luta para escapar da armadilha da rápida industrialização dentro de um estreito espaço econômico doméstico; e como a disposição das multinacionais japonesas de fazer concessões às exigências dos países anfitriões (como, por exemplo, aceitar a propriedade minoritária) se deveu, em parte, a uma fraca posição de barganha, tanto em relação aos governos-anfitriões quanto em relação aos competidores norte-americanos e europeus-ocidentais.

Todavia, na década de 80, essas armas dos fracos se revelaram a fonte de uma vantagem competitiva fundamental na luta que se travava pelo controle sobre os recursos e mercados do mundo. A ascensão japonesa nas hierarquias de valor agregado e de capital excedente da economia mundial continuou inalterada. Mas até mesmo a parcela japonesa do investimento direto estrangeiro – que flagrantemente subestima a expansão transnacional das redes comerciais japonesas – mais que triplicou entre 1979-80 e 1987-88 (Arrighi, Ikeda e Irwan, 1993:62). Por volta de 1989, essa expansão extraordinária culminou com o Japão ocupando a primeira posição no *ranking* internacional de investidores estrangeiros diretos em termos de fluxos de investimento (\$44,1 bilhões), superando os Estados Unidos (\$31,7 bilhões) por uma boa margem (Ozawa 1993:130).

Como observado anteriormente, por volta do final da década de 80, os beneficiários da primeira rodada de expansão industrial externa japonesa – os Quatro Tigres ou o Grupo dos Quatro – tinham eles próprios se tornado, como grupo, os

principais investidores estrangeiros diretos nos países da Associação das Nações do Sudeste Asiático (ANSA). Como os salários ascendentes minaram as vantagens comparativas dos Quatro Tigres na ponta de menor valor agregado da produção industrial, as empresas desses Estados se juntaram ao Japão na utilização dos recursos de mão-de-obra ainda abundante e barata de um grupo mais pobre e mais populoso de países vizinhos (principalmente da ANSA). O resultado foi uma segunda rodada de expansão industrial regional externa, através da qual uma massa maior de mão-de-obra barata foi incorporada às redes de comércio e de produção do emergente arquipélago capitalista leste-asiático. Essa incorporação ampliada de mão-de-obra barata sustentou a vitalidade do arquipélago. Mas também minou a competitividade dos recursos de mão-de-obra recentemente incorporados. Assim que isso ocorreu – como de fato aconteceu no início da década de 90 – uma terceira rodada se iniciou. Juntaram-se às empresas japonesas e do Grupo dos Quatro empresas dos beneficiários da segunda rodada de expansão industrial regional (mais notadamente a Tailândia) no transplante de atividades da ponta inferior e de mão-de-obra intensiva para países ainda mais pobres e mais populosos – principalmente a China, mas também o Vietnã e, em menor medida, a Índia e o Paquistão – todos os quais são ainda dotados de reservas grandes e competitivas de mão-de-obra barata (ver Figura 3, acima).

Uma importante característica dessas rodadas sucessivas de investimento em busca de mão-de-obra é que, na maioria dos casos, elas não substituem, mas se somam às redes comerciais criadas pelas rodadas anteriores. Por exemplo, numa pesquisa recente com firmas japonesas com investimentos ultramarinos na Ásia, feita pelo Ministério de Comércio e Indústria Internacionais japonês, 88% das firmas pesquisadas declararam que estavam estudando a possibilidade de expandir suas operações na China e Vietnã. Mas 93% declararam que, caso decidissem ir em frente, manteriam sua capacidade existente em outros países leste-asiáticos (*Far Eastern Economic Review*, 9 de junho de 1994, p. 45). Rodadas sucessivas de investimen-

tos em busca de mão-de-obra, portanto, “se acumulam”, criando com isso um sistema estratificado de comércio regional de volume e densidade crescentes. Quanto mais volumoso e denso esse sistema se torna, mais forte é a tendência de “asianização das economias asiáticas”, observada anteriormente.

III

O relato precedente acerca do surgimento de um espaço econômico leste-asiático integrado, que consiste de fluxos interconectados de investimento em busca de mão-de-obra de escala e escopo cada vez maiores e de contrafluxos de exportações de mão-de-obra intensiva, remonta às origens do fenômeno às contradições da ordem mundial da Guerra Fria norte-americana, por um lado, e à reação do capital japonês à crise inicial dessa ordem no final da década de 60 e começo da década de 70, por outro. Para nossos presentes objetivos, a mais importante dentre as contradições da ordem mundial da Guerra Fria norte-americana era a necessidade de melhorar a economia japonesa de modo a transformá-la num bastião e amostra da política norte-americana de contenção do poder comunista na Ásia. A contradição residia no fato de que a melhoria da economia japonesa proporcionou ao Estado de Bem-Estar Social e de Guerra norte-americano uma fonte valiosa de manufaturas baratas e boa publicidade para o Mundo Livre. Mas, ao mesmo tempo, criou novos competidores para a economia norte-americana, que estavam particularmente bem posicionados para tirar proveito da grande e crescente discrepância entre os custos da mão-de-obra nos países ricos e pobres.

Uma contradição semelhante caracterizou as estratégias norte-americanas de poder na Europa. Ali, também, a cruzada da Guerra Fria norte-americana se traduziu numa ajuda maciça para a reconstrução e melhoria das economias da Europa Ocidental, que rapidamente se tornaram sementeiras de novos competidores para a economia norte-americana. Todavia, ha-

via duas diferenças fundamentais entre as contradições das estratégias norte-americanas de poder no Leste da Ásia e na Europa Ocidental.

Como observado anteriormente, no Leste da Ásia havia apenas uma estrutura industrial que os Estados Unidos podiam mobilizar efetivamente na Guerra Fria, a japonesa. Na Europa Ocidental, em contraste, havia várias, três das quais (a alemã, a francesa e a britânica) eram distintamente superiores às japonesas, do ponto de vista tecnológico e econômico. Essa diferença criou oportunidades, para que os Estados Unidos refizessem a Europa Ocidental à imagem da economia norte-americana, que simplesmente não existiam no Leste da Ásia. Através do apoio e estímulo ativo à unificação das economias da Europa Ocidental num único mercado, o governo norte-americano criou um espaço econômico suficientemente grande para as companhias norte-americanas encontrarem um território novo e extremamente lucrativo de expansão ultramarina.

À medida que os governos e companhias europeus reagiram ao desafio colocado pela invasão corporativa norte-americana que se seguiu, eles criaram estruturas corporativas próprias, capazes de fazer frente à competição norte-americana, tanto no plano doméstico como no exterior (Hymer e Rowthorn, 1970; Chandler, 1990:615-16). O resultado foi uma intensificação da competição intercapitalista, que foi o aspecto mais importante da crise de superacumulação do final da década de 60 e início da década de 70 (Arrighi, 1994: cap. 4). No período posterior à crise, entretanto, a Europa Ocidental não se saiu melhor, economicamente, do que os Estados Unidos (Boltho, 1993).

No Leste da Ásia, a estrutura dos acontecimentos foi completamente diferente. A própria pobreza e atraso industrial da região a abrigaram do tipo de invasão corporativa norte-americana, experimentada pela Europa Ocidental no final da década de 50 e início da década de 60. Além disso, a necessidade estratégica dos Estados Unidos de melhorar a única estrutura

industrial respeitável na região induziu o governo norte-americano a oferecer ao Japão o melhor dos dois mundos: proteção, no plano doméstico dos ventos frios da competição e acesso privilegiado aos suprimentos e mercados da economia mundial centrada nos Estados Unidos. Graças a essa dupla vantagem, o sistema japonês de subcontratação de múltiplas camadas pôde se consolidar e se expandir, possibilitando ao Japão uma vantagem competitiva decisiva nas futuras lutas, tanto em relação aos Estados Unidos quanto à Europa Ocidental.

Em resumo, a resposta européia-ocidental ao “desafio americano” contribuiu decisivamente para a crise de superacumulação do final da década de 60 e início da década de 70. O principal beneficiário da crise, entretanto, não foi a Europa Ocidental, mas sim o Japão, que havia sido protegido do “desafio americano” e estava melhor posicionado geopoliticamente para tirar proveito das contradições da ordem mundial norte-americana. Na Europa Ocidental, assim como no Leste da Ásia, as estratégias de poder norte-americanas criaram novos competidores para as companhias e para a economia norte-americanas. Mas, enquanto na Europa Ocidental os novos competidores desenvolveram estruturas corporativas análogas às norte-americanas e, portanto, não obtiveram nenhuma vantagem competitiva específica em relação a essas últimas, no Leste da Ásia a formação e expansão regional do sistema japonês de subcontratação de múltiplas camadas possibilitou que os novos competidores levassem a melhor na escalada das lutas competitivas das décadas de 70 e 80.

Isso nos traz à segunda diferença fundamental entre as contradições da ordem mundial norte-americana no Leste da Ásia e Europa Ocidental. A ausência de um desafio corporativo norte-americano deu ao capital japonês uma essencial pausa para tomar fôlego, sem a qual seu sistema de subcontratação de múltiplas camadas poderia jamais ter se formado e consolidado. Mas, como sugere nosso esboço anterior do sistema, sua reprodução ampliada nas décadas de 70 e 80 é impensável, a não ser no contexto da oferta praticamente ilimitada de mão-de-obra barata na região do Leste Asiático.

Também a Europa Ocidental, naturalmente, tinha reservas razoavelmente grandes de mão-de-obra barata no oeste e sul de suas periferias – da Irlanda e Portugal, passando pelo sul da Itália, até os Bálcãs e Turquia. Desde o início, entretanto, essas reservas tiveram provavelmente preços menos competitivos do que as do Leste Asiático e, em todo caso, eram incomparavelmente menores, tanto em termos absolutos quanto relativos em relação ao tamanho das estruturas industriais das duas regiões. A rápida reestruturação das economias da Europa Ocidental para enfrentar o “desafio americano” gerou uma intensa competição intercapitalista na incorporação dessas reservas, principalmente através da migração de mão-de-obra. Como resultado dessa competição intensa, quando a crise global de superacumulação do final da década de 60 e início da década de 70 atingiu a Europa Ocidental, as reservas em questão estavam em processo de esgotamento, ao passo que a própria crise multiplicou as dificuldades sociais e políticas envolvidas na incorporação de novas reservas vindas de localidades mais distantes.

No Leste da Ásia, pelo contrário, quando a crise atingiu o Japão, o capital japonês mal havia começado a recorrer às gigantescas reservas de mão-de-obra barata da região circundante. Como observado anteriormente, as reservas domésticas do Japão estavam se esgotando, mas as reservas em países próximos eram abundantes e baratas. Sem essas reservas próximas, as chances são que a expansão transfronteira do sistema japonês de subcontratação de múltiplas camadas, sob o impacto de um mercado doméstico de mão-de-obra cada vez mais apertado e de um yen rapidamente valorizado, jamais teria ocorrido de modo tão suave e efetivo.

As contradições da ordem mundial da Guerra Fria norte-americana, e a resposta do capital japonês à crise daquela ordem, fornecem uma boa parcela da explicação da atual ascensão do Leste da Ásia à condição de região mais dinâmica da economia capitalista mundial. Elas, não obstante, não explicam tudo. Ao sublinhar as dificuldades envolvidas em atribuir prioridade causal a qualquer dos elementos interagentes

que impulsionaram a expansão econômica do Leste da Ásia, Robert Wade (1992:312) nos convida a pensar “mais em termos de abrir uma fechadura de combinação do que um cadeado”. No esquema de coisas proposto aqui, as políticas da Guerra Fria norte-americana são o primeiro elemento da combinação; e a expansão transfronteira em busca de mão-de-obra do sistema de subcontratação de múltiplas camadas é o segundo. A esses dois elementos, devemos agora acrescentar um terceiro – as atividades da diáspora capitalista chinesa – que esteve presente todo o tempo, mas tornou-se particularmente importante na última rodada de investimento em busca de mão-de-obra.

Esse terceiro elemento ganhou proeminência com a plena reintegração da economia da República Popular da China às redes de comércio e acumulação da economia capitalista mundial. No modelo de integração e expansão econômica regional do Leste da Ásia que tiramos de Ozawa, a China aparece, com o Vietnã, como o principal beneficiário da última rodada de investimento em busca de mão-de-obra (ver Figura 3, acima). Como mostram dados fornecidos pelo Ministério de Finanças japonês, no início da década de 90, a parcela chinesa de investimento direto do Japão no Leste Asiático aumentou bastante rapidamente, de 5% em 1990, para 10% em 1991, para 17% em 1992 e 24% em 1993. A China, entretanto, não pode ser tratada apenas como qualquer outro acréscimo ao espaço regional de investimentos na busca de mão-de-obra com centro no Japão pelo menos por três razões estreitamente relacionadas.

Primeiramente, o próprio tamanho e complexidade da economia doméstica chinesa tornam sua incorporação subordinada àquele espaço muito mais problemática do que qualquer incorporação anterior. A posição ainda incrivelmente baixa da China na hierarquia de valor agregado da economia capitalista mundial – tal como medido pelo PNB per capita relativo em taxas de câmbio atuais – indubitavelmente fortaleceu a participação dos investidores estrangeiros na fixação dos termos em que eles estavam preparados a estabelecer ou expandir suas operações na China. Contudo, somente a eco-

nomia de porte continental da China, com sua baixa renda per capita, mas rica dotação de recursos humanos, tem o potencial de acomodar a demanda regional cada vez maior por novas localidades industriais de baixo custo. À medida que os investidores estrangeiros afluíram para as Zonas Econômicas Especiais da China e para os corredores industriais de Tientsin-Dalian e Shanghai-Nanjing, aumentou proporcionalmente o poder de barganha das organizações comerciais e governamentais chinesas na fixação dos termos dos transplantes industriais estrangeiros. Desse modo, relatou-se que, em recentes negociações com representações chinesas, a Toshiba e outras grandes manufatureiras japonesas foram comunicadas, bastante sem cerimônia, que, a menos que trouxessem junto seus fabricantes de peças, não precisavam se incomodar em vir (*Far Eastern Economic Review*, 6 de setembro de 1994, p. 45).

Em segundo lugar, antes da mais recente rodada de investimento em busca de mão-de-obra, a expansão transfronteira do sistema japonês de subcontratação de múltiplas camadas havia desfrutado de uma “proteção de pagamento” substancial em virtude de seu enraizamento nas redes norte-americanas de poder. Como vimos, ao esboçar as origens do milagre econômico japonês, o apoio norte-americano libertou o Japão da carga de gastos com defesa e possibilitou a seus grupos dirigentes canalizar todos os seus recursos e energias no expansionismo econômico. Também dotou o Japão de uma hinterlândia econômica regional e acesso privilegiado ao poder de compra do núcleo orgânico. Certamente, uma vez que a guerra norte-americana com a Ásia chegou ao final no início da metade da década de 70, o “preço” da proteção militar e do apoio político norte-americanos começou a aumentar. Contudo, o Japão e todos os países incorporados em seu espaço crescente de investimento em busca de mão-de-obra eram e permaneceram protetorados militares e clientes políticos dos Estados Unidos, de modo que os grupos dirigentes do Japão puderam continuar a se especializar na busca de lucro, enquanto deixavam o governo dos Estados Unidos se especializar no suprimento de proteção política e militar. A incorporação in-

ciente de Estados política e militarmente autônomos como a China e o Vietnã no espaço regional de investimento em busca de mão-de-obra com centro no Japão mudou a situação de modo radical. “Pela primeira vez em muito tempo” – observa Jonathan Friedland – “há uma discussão aberta sobre a crescente vulnerabilidade econômica do Japão a forças políticas que estão além de seu controle e sobre o que fazer a respeito disso”. Como explica um representante de uma grande companhia japonesa: “Não temos poder militar. Não há como os homens de negócios japoneses influenciarem as decisões sobre políticas de outros países ... Essa é uma diferença em relação às companhias norte-americanas e é algo sobre o que os homens de negócios japoneses têm que refletir” (Friedland, 1994:42).

Em terceiro lugar, enquanto os homens de negócios japoneses estavam ponderando sobre a vulnerabilidade crescente de suas operações ultramarinas a forças políticas que estavam além do controle do Japão, a diáspora capitalista chinesa que operava em Hong-Kong, Taiwan e Cingapura, com ramificações em todo o sudeste da Ásia, pulou imediatamente no barco do “socialismo de mercado” de Deng Xiaoping. Já antes do Incidente de Tienanmen em 1989, as corporações japonesas e norte-americanas que operavam na China foram importunadas pelas múltiplas regulamentações que restringiram sua liberdade de contratar e despedir mão-de-obra chinesa, de comprar e vender mercadorias no mercado doméstico chinês e de remeter lucros em moeda estrangeira para fora da China. Como consequência, elas tenderam a manter seus investimentos ao mínimo necessário para estabelecer e manter uma base na República Popular da China (So e Chiu, 1995, cap. 11).

O esfriamento das relações diplomáticas entre Estados Unidos e China, depois do Incidente de Tienanmen, enfraqueceu o entusiasmo japonês por investimentos na China. Contudo, como os números relatados acima mostram, no início da década de 90, a China tornou-se beneficiária de uma parcela rapidamente maior de investimento direto estrangeiro japonês no Leste Asiático. Esse interesse repentino pela China, entretanto, não refletiu uma liderança japonesa renovada no pro-

cesso de incorporação de novas arenas de expansão industrial. Ao contrário, refletiu a tentativa dos negócios japoneses de alcançar os negócios chineses ultramarinos quanto ao aproveitamento das oportunidades lucrativas abertas pelas reformas econômicas na República Popular da China. Pois o grosso do investimento direto estrangeiro na China em 1990, quando o investimento japonês se foi, veio da diáspora capitalista chinesa. Com investimentos combinados de \$12 bilhões de dólares, Hong-Kong e Taiwan responderam por 75% do total (calculado com base em So e Chiu, 1995). Não importa quão rápido foi o crescimento do investimento japonês dali em diante, ele seguiu ao invés de liderar o surto de investimento estrangeiro na China.

O papel desempenhado pela diáspora capitalista chinesa na expansão econômica do Leste Asiático é um dos aspectos menos estudados do fenômeno. Sabemos, no entanto, que sua formação precedeu de muito os desdobramentos discutidos nesse artigo, mas que sua vitalidade foi impulsionada, em primeiro lugar, pela vitória comunista na China continental – que levou grandes quantidades de homens de negócios de Shangai e de outros lugares da China Continental a se estabelecerem na região circundante, especialmente em Hong-Kong (Wong, 1988) – e depois pela expansão transfronteira do sistema japonês de subcontratação de múltiplas camadas. Quando essa expansão transfronteira começou, a diáspora capitalista chinesa tornou-se o principal intermediário entre os negócios japoneses e locais em Cingapura, Hong-Kong e Taiwan – onde os chineses étnicos constituíam a maioria da população – e, mais tarde, na maioria dos países da Associação das Nações do Sudeste Asiático, onde os chineses étnicos eram uma minoria, mas ocupavam uma posição de comando nas redes locais de negócios. A expansão transfronteira do sistema japonês de subcontratação de múltiplas camadas foi dessa forma sustentada, não apenas por apoio político norte-americano “vindo de cima”, mas também por apoio comercial e financeiro chinês “vindo de baixo” (Hui, 1995; Irwan, 1995).

No agregado, a diáspora capitalista chinesa lucrou pelo menos tanto quanto os negócios japoneses com a expansão desses últimos no Leste Asiático. Como o capital da diáspora chinesa acumulou mais maciçamente do que poderia ser reinvestido com lucro em linhas estabelecidas de negócios, novos escoadouros foram procurados em negociações financeiras e especulação, impulsionando o papel de Hong-Kong como entreposto financeiro mundial e regional. Foi nesse contexto que o investimento na República Popular da China passou a ser percebido como a utilização mais rentável do capital excedente da diáspora chinesa.

A percepção foi encorajada pela determinação com que a República Popular da China, sob Deng, procurou a ajuda de capitalistas chineses ultramarinos na melhoria da economia chinesa e na busca de unificação nacional de acordo com o modelo "Uma Nação, Dois Sistemas". Os residentes de Hong-Kong foram o primeiro alvo. Homens de negócios chineses, que freqüentemente sofriam discriminação por parte do governo colonial em Hong-Kong, começaram a receber tratamento "VIP" na República Popular da China. Além de receber privilégios comerciais lucrativos, foram escolhidos para representar Hong-Kong no mais alto órgão político da República Popular da China (o Congresso Nacional do Povo), e foram convidados para rascunhar a miniconstituição de Hong-Kong. Uma estreita aliança política estabeleceu-se, dessa forma, entre o Partido Comunista Chinês e os capitalistas chineses ultramarinos (So e Chiu, 1995, cap. 11).

Por volta da última metade da década de 80, ficou claro para o governo chinês que essa aliança era muito mais frutífera do que sua política de porta aberta para as transnacionais norte-americanas, européias e japonesas. Regulamentações que incomodavam as transnacionais, não incomodavam nem um pouco os capitalistas chineses ultramarinos, que podiam facilmente contorná-las graças à familiaridade com os costumes, hábitos e língua locais, à manipulação de laços de parentesco e comunitários – que eles fortaleceram por meio de doações generosas a instituições locais – e ao tratamento preferencial

recebido pelos funcionários do Partido Comunista Chinês. Enquanto as transnacionais ficavam se queixando do "clima de investimento", os empresários chineses começaram a se mudar de Hong-Kong para Guandong quase tão rápido quanto, e muito mais maciçamente do que, haviam se mudado de Shanghai para Hong-Kong quarenta anos antes. Não é nenhuma surpresa, portanto, que, em 1988, o governo chinês tenha decidido deixar as transnacionais se queixarem e redobrar seus esforços para ganhar a confiança e a ajuda dos capitalistas chineses ultramarinos, estendendo para residentes de Taiwan muitos dos privilégios concedidos anteriormente a residentes de Hong-Kong (So e Chiu, 1995, cap. 11).

A resposta dos capitalistas de Taiwan foi quase tão entusiasmada quanto a dos de Hong-Kong. Os investimentos formosinos na China continental dispararam de \$100 milhões de dólares em 1987 para \$1 bilhão de dólares em 1989, e \$200 bilhões de dólares em 1990, dobrando novamente nos dois anos seguintes (*Far Eastern Economic Review*, 10 de setembro de 1992, p. 12). Foi nessa altura que as grandes companhias japonesas decidiram que chegara a hora de pular no barco da expansão econômica chinesa, não obstante sua alegada vulnerabilidade a forças políticas incontrolláveis. Como a China emergiu como a economia de mais rápido crescimento num mercado mundial cada vez mais deprimido, até mesmo as transnacionais norte-americanas e européias pararam de se queixar do clima de investimento e correram tão rapidamente quanto possível para encontrar seu próprio nicho nesse mais recente "milagre" da economia regional leste-asiática.

Em resumo, do ângulo de visão adotado nesse artigo, o crescimento econômico explosivo do Leste Asiático desde o final da Segunda Guerra Mundial se parece com um foguete de três estágios. No primeiro estágio, o principal agente de expansão foi o governo norte-americano, cujas estratégias de poder impulsionaram a melhoria da economia japonesa e criaram as condições políticas da subsequente expansão transfronteira do sistema japonês de subcontratação de múltiplas camadas. No segundo estágio, os próprios negócios japoneses se

tornaram o principal agente de expansão. Como a área de captação de suas redes de subcontratação passou a abranger a região leste-asiática inteira, a diáspora capitalista chinesa foi revitalizada e ofereceram-se ao governo chinês oportunidades únicas de mobilizar essa diáspora na dupla busca de avanço econômico para a China continental e de unificação nacional para a Grande China. No incipiente terceiro estágio, é exatamente o governo chinês que, agindo em consonância com a diáspora capitalista chinesa, parece estar emergindo como o principal agente de expansão.

É cedo demais para dizer até onde pode chegar essa última rodada de expansão econômica regional e se ela pode ir longe o suficiente para tirar toda a economia mundial de sua depressão atual. É bem possível que a economia chinesa, como as economias da Associação das Nações do Sudeste Asiático, vá experimentar muito mais industrialização do que melhoria, na hierarquia de valor agregado da economia capitalista mundial. Essa tendência, por sua vez, pode criar tais tensões dentro da China e entre a China e seus vizinhos a ponto de paralisar os esforços de desenvolvimento de seus grupos dirigentes ou, pior ainda, de colocar em risco sua integridade territorial. Se isso acontecer, a rápida expansão industrial da China do início dos anos 90 bem pode parecer, em retrospecto, o arauto não do ressurgimento de um sistema mundial sino-cêntrico, mas sim da expansão para o Leste Asiático do caos sistêmico que já mostrou as garras em outras regiões da economia mundial.

Qualquer que seja seu resultado final, a expansão econômica do Leste Asiático foi principalmente uma expressão do aprofundamento da crise do regime norte-americano de acumulação numa escala mundial. O aspecto mais importante desse regime foi uma tendência de inflacionar tanto os custos de proteção, através de gastos militares extravagantes, quanto os custos de reprodução através de altos padrões de consumo de massa (a chamada "norma de consumo" Fordista). Quando, por volta de 1970, essa tendência se materializou numa crise mundial de superacumulação, os custos de proteção e repro-

dução comparativamente baixos da região do Leste Asiático tornaram-se uma vantagem competitiva decisiva na corrida de corte de custos que se seguiu.

Não fica claro o que os Estados Unidos e a Europa Ocidental podem fazer para levar a melhor nessa corrida. É improvável que a imitação de práticas comerciais e governamentais leste-asiáticas possa ajudar, porque as reais vantagens das companhias e governos leste-asiáticos na corrida de corte de custos têm sua raiz em dotes geográficos e históricos que não podem ser copiados facilmente fora da região. Muito provavelmente, a linha de ação mais sábia é aprender a conviver com o fato de que, depois de 500 anos de hegemonia ocidental, a liderança econômica está passando, nesse momento, de mãos ocidentais para mãos não-ocidentais. Se isso é pedir muito, somente o tempo dirá. Afinal de contas, foi o próprio General Douglas MacArthur que, em 1951, predisse que a expansão da fronteira ocidental, a fim de abarcar as potencialidades comerciais da Ásia, giraria gradualmente "o epicentro do comércio mundial de volta ao Extremo Oriente, de onde ele partiu muitos séculos atrás" (citado em Cumings, 1993:36).

REFERÊNCIAS

- ALLEN, G.D. (1980). *Japan's Economic Policy*. London: Macmillan.
- AMSDEN, Alice (1989). *Asia's Next Giant: South Korea and Late Industrialization*. New York: Oxford University Press.
- ARRIGHI, Giovanni (1990). "The Developmentalist Illusion: A Reconceptualization of the Semiperiphery", in W.G. Martin, ed., *Semiperipheral States in the World-Economy*, 11-42. Westport, CT: Greenwood Press.
- (1991). "World Income Inequalities and the Future of Socialism". *New Left Review*, 189, 39-64.

- (1994). *The Long Twentieth Century. Money, Power and the Origins of Our Times*. London, Verso.
- ARRIGHI, Giovanni e Jessica Drangel (1986). "The Stratification of the World-Economy: An Exploration of the Semiperipheral Zone". *Review*, 10, 1, 9-74.
- ARRIGHI, Giovanni, Satoshi Ikeda e Alex Irwan (1993). "The Rise of East Asia: One Miracle or Many?" In R.A. Palat, ed., *Pacific-Asia and the Future of the World-System*, 41-65. Westport, CT: Greenwood Press.
- BAIROCH, Paul (1976). "Europe's Gross National Product: 1800-1975". *Journal of Economic History*, 5, 2, 273-340.
- BOLTHO, Andrea (1993). "Western Europe's Economic Stagnation". *New Left Review*, 201, 60-75.
- BORDEN, William S. (1984). *The Pacific Alliance: United States Foreign Economic Policy and Japanese Trade Recovery 1947-1955*. Madison, WI: University of Wisconsin Press.
- BUNKER, Stephen G. e Denis O'Hearn (1993). "Strategies of Economic Ascendants for Access to Raw Materials: A Comparison of the United States and Japan". In R.A. Palat, ed., *Pacific-Asia and the Future of the World-System*, 83-102. Westport, CT: Greenwood Press.
- CALLEO, David P. & Benjamin M. Rowland (1973). *America and the World Political Economy: Atlantic Dream and National Realities*. Bloomington and London: University of Indiana Press.
- CHANDLER, Alfred (1990). *Scale and Scope. The Dynamics of Industrial Capitalism*. Cambridge, MA: The Belknap Press.
- COHEN, Jerome B. (1958). *Japan's Postwar Economy*. Bloomington, In: Indiana University Press.
- CUMINGS, Bruce (1987). "The Origins and Development of the Northeast Asian Political Economy: Industrial Sectors, Product Cycles and Political Consequences". In F.C. Deyo, ed., *The Political Economy of New Asian Industrialism*, 44-83, Ithaca, NY: Cornell University Press.
- (1993). "The Political Economy of the Pacific Rim". In R.A. Palat, ed., *Pacific-Asia and the Future of the World-System*, 21-37. Westport, CT: Greenwood Press.

- DAS, Phillip (1993). *The Yen Appreciation and the International Economy*. London, Macmillan.
- DUNNING, John H. (1988). "International Business, the Recession and Economic Restructuring". In N. Hood and J.-E. Vahlne, eds., *Strategies in Global Competition*, 84-103. London: Croom Helm.
- ECCLESTON, Bernard (1989). *State and Society in Post-War Japan*. Cambridge, Polity Press.
- FRANKO, Lawrence G. (1976). *The European Multinationals*. New York: Harper and Row.
- FRIEDLAND, Jonathan (1994). "The Regional Challenge". *Far Eastern Economic Review*, 9 de junho, 40-2.
- GILPIN, Robert (1975). *US Power and the Multinational Corporation*. New York: Basic Books.
- HAGGARD, Stephen and Tun-jen Cheng (1987). "State and Foreign Capital in the East Asian NICs". In F.C. Deyo, ed. *The Political Economy of New Asian Industrialism*, 84-135. Ithaca, NY: Cornell University Press.
- HALLIDAY, Jon (1975). *A Political History of Japanese Capitalism*. New York: Pantheon Books.
- HILL, Hal e Brian Johns (1985). "The Role of Direct Foreign Investment in Developing East Asian Countries". *Weltwirtschaftliches Archiv*, 129, 355-381.
- HILL, Richard C. (1989). "Comparing Transnational Production Systems: The Automobile Industry in the USA and Japan". *International Journal of Urban and Regional Research*, 13, 2, 462-480.
- HUI, Po-Keung (1995). "Overseas Chinese Business Networks: East Asian Economic Development in Historical Perspective". Tese de doutorado, Departamento de Sociologia, State University of New York at Binghamton.
- HYMER, Stephen e Robert Rowthorn (1970). "Multinational Corporations and International Oligopoly: The Non-American Challenge". In C.P. Kindleberger, ed., *The International Corporation: A Symposium*, 57-91. Cambridge, MA: The MIT Press.

- IKEDA, Satoshi (1993). "Structure of the World-Economy 1945-1990". Binghamton, NY: Fernand Braudel Center, State University of New York.
- IRWAN, Alex (1995). "Business Networks and the Regional Economy of East and Southeast Asia in the Late Twentieth Century". Tese de doutorado, Departamento de Sociologia, State University of New York at Binghamton.
- ITO, Makoto (1990). *The World Economic Crisis and Japanese Capitalism*. New York: St. Martin's Press.
- JOHNSON, Chalmers (1982). *MITI and the Japanese Miracle*. Stanford, CA: Stanford University Press.
- (1987). "Political Institutions and Economic Performance: The Government-Business Relationship in Japan, South Korea, and Taiwan". In EC. Deyo, ed., *The Political Economy of the New Asian Industrialization*, 136-64. Ithaca: Cornell University Press.
- (1988). "The Japanese Political Economy: A Crisis in Theory". *Ethics and International Affairs*, 2, 79-97.
- KOJIMA, Kiyoshi (1983). *Japan and a New World Economic Order*. Boulder, CO: Westview.
- MADDISON, Angus (1983). "A Comparison of the Levels of GDP per capita in Developed and Developing Countries". *Journal of Economic History*, 43, 1, 277-41.
- NAKAMURA, Takafusa (1981). *The Postwar Japanese Economy*. Tokyo: Tokyo University Press.
- O'CONNOR, James (1973). *The Fiscal Crisis of the State*. New York: St. Martin's Press.
- ODAKA, Konosuke (1985). "Is the Division of Labor Limited by the Extent of the Market? A Study of Automobile Parts Production in East and Southeast Asia". In K. Ohkawa, G. Ranis e L. Meissner, eds., *Japan and the Developing Countries: A Comparative analysis*, 389-425. Oxford: Basil Blackwell.
- OGLE, George E. (1990). *South Korea: Dissent within the Economic Miracle*. London: Zed Books.
- OKIMOTO, Daniel I. e Thomas R. Rohlen (1988). *Inside the Japanese System: Readings on Contemporary Society and Political Economy*. Stanford, CA: Stanford University Press.
- OZAWA, Terutomo (1979). *Multinationalism, Japanese Style; The Political Economy of Outward Dependency*. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- (1985). "Japan". In J.H. Dunning, ed., *Multinational Enterprises, Economic Structure and International Competitiveness*, 155-185. Chichester, England: John Wiley.
- (1993). "Foreign Direct Investment and Structural Transformation: Japan as a Recycler of Market and Industry". *Business & The Contemporary World*, 5, 2, 129-150.
- PIORE, Michael J. e Charles F. Sabel (1984). *The Second Industrial Divide: Possibilities for Prosperity*. New York: Basic Books.
- PORTES, Alejandro, Manuel Castells e Lauren A. Benton, eds., (1989). *The Informal Economy: Studies in Advanced and Less Developed Countries*. Baltimore: Johns Hopkins University Press.
- REISCHAUER, Edwin (1988). *The Japanese Today*. Cambridge, MA: Belknap.
- ROBINSON, Joan (1965). "Korean Miracle". *Monthly Review*, 16, 9, 541-9.
- SCHURMANN, Franz (1974). *The Logic of World Power. An Inquiry into the Origins, Currents, and Contradictions of World Politics*. New York: Pantheon.
- SO, Alvin Y e Stephen W.K. Chiu (1994). *East Asia and the World-Economy*. Newbury Park, CA: Sage.
- STEVEN, Rob (1990). *Japan's New Imperialism*. Armonk, NY: Sharpe.
- THRIFT, Nigel (1986). "The Internationalization of Producer Services and the Integration of the Pacific Basin Property Market". In M. Taylor and N. Thrift, eds., *Multinationals and the Restructuring of the World Economy: The Geography of Multinationals*. Vol. 2, 142-192. London: Croom Helm.
- UNITED NATIONS CENTER ON TRANSNATIONAL CORPORATIONS (1983). *Transnational Corporations in World Development. Third Survey*. New York: United Nations.

WADE, Robert (1990). *Governing the Market. Economic Theory and the Role of Government in East Asian Industrialization*. Princeton, NJ: Princeton University Press.

— (1992). "East Asian Economic Success: Conflicting Perspectives, Partial Insights, Shaky Evidence". *World Politics*, 44, 270-320.

WALLERSTEIN, Immanuel (1979). *The Capitalist World-Economy*. Cambridge: Cambridge University Press.

WONG, Siu-lun (1988). *Emigrant Entrepreneurs*. Hong-Kong: Oxford University Press.

WORLD BANK (1990). *World Development Report*. New York: Oxford University Press.

WORONOFF, Jon (1984). *Japan's Commercial Empire*. Armonk, NY: M.E. Sharp.

YOSHIHARA, Kunio (1978). *Japanese Investment in Southeast Asia*. Honolulu: University of Hawaii Press.

YOSHINO, M.Y. e Thomas B. Lifson (1986). *The Invisible Link: Sogo Shosha and the Organization of Trade*. Cambridge, MA: MIT Press.

ZIMMERMAN, L.J. (1962). "The Distribution of World Income 1869-1960". In E. de Vries, ed., *Essays in Unbalanced Growth*, 28-55. The Hague: Mouton.

ANDAR INTERMÉDIO