



JAPÃO - MILAGRE ECONÔMICO E SACRIFÍCIO SOCIAL

■ Gláucia Maria Vasconcellos Vale

Economista, pós-graduada em Economia Internacional (DEA/Université Paris I, Sorbonne, Panthéon), Professora da PUC/MG, Coordenadora de Pesquisa e Desenvolvimento do SEBRAE.

* **RESUMO:** A autora analisa a performance da economia japonesa, através de alguns "indicadores de sucesso" de uso corrente: eficiência estática, eficiência dinâmica, taxa de crescimento da renda nacional, satisfação do consumidor e perfil de renda. Faz uma minuciosa incursão no terreno da organização industrial e no ambiente empresarial do país, demonstrando os pontos vulneráveis do chamado "milagre japonês".

* **PALAVRAS-CHAVE:** *Japão, eficiência econômica, qualidade de vida.*

* **ABSTRACT:** *The author makes an evaluation of the Japanese economic performance, by using some "success indicators": static efficiency, dynamic efficiency, national income's growth rate, consumer satisfaction and income distribution. A search was conducted covering the industrial organization and enterprise environment, showing some vulnerable aspects of the so called "Japanese miracle".*

* **KEY WORDS:** *Japan, economic efficiency, quality of life.*

INTRODUÇÃO

O Japão de hoje é fruto de uma longa evolução histórica e o chamado "milagre japonês", resultante do surpreendente crescimento econômico do pós-guerra não representa um corte abrupto em relação ao passado. A grande transformação ocorreu, na verdade, há mais de 100 anos, com a Restauração Meije, quando o país iniciou sua transição do feudalismo para a modernidade, criando um tipo de sociedade bastante peculiar.

Já naquela época, Herbert Spencer afirmou, demonstrando uma grande capacidade preditiva, que, no Japão, as obrigações tradicionais para com os superiores e, acima de tudo, para com o imperador, constituíam a grande oportunidade do país e que este lograria progredir seguramente sob os seus superiores e prevenir-se contra as dificuldades inevitáveis em nações mais individualistas. Nesse comentário, encontra-se o embrião do que viria a ser uma característica distintiva da sociedade japonesa — a disciplina e o espírito de grupo, que, seguramente, têm contribuído para moldar as feições do Japão moderno e de suas organizações econômicas.

Mas o Japão moderno não pode ser considerado, exatamente, um paraíso, fruto de um milagre econômico. Uma análise mais minuciosa do desempenho da economia japonesa demonstra que, na verdade, não se pode falar de "milagre japonês". O modelo econômico japonês é não só peculiar à realidade japonesa e não pode, por consequência, ser transportado para outras realidades como, também, não pode ser considerado um exemplo de sucesso absoluto, visto da perspectiva de determinados indicadores de desempenho econômico.

O propósito deste trabalho é o de analisar o desempenho da economia japonesa, utilizando-se, para isto, de alguns indicadores de sucesso de uso corrente, especificados a seguir:

1. Eficiência estática na alocação de recursos

Esta dimensão incorpora as questões de eficiência alocativa de curto prazo, a nível das unidades de produção, das indústrias e setores. Repercutem aqui, naturalmente, as questões das externalidades de produção e consumo, dos oligopólios e outras

imperfeições de mercado, susceptíveis de reduzir a eficiência de utilização de recursos e fatores.

2. Eficiência dinâmica

Relaciona-se com as possibilidades de crescimento de uma economia. Nesse contexto, a natureza do progresso técnico, aliada ao ambiente de expectativas que se formam em relação às possibilidades de crescimento da economia, são variáveis-chave.

3. Taxa de crescimento da renda nacional

Dado um determinado nível de eficiência dinâmica de uma economia, sua taxa de crescimento pode ser aumentada se ocorrerem mudanças na relação consumo/poupança e trabalho/lazer. Um sistema econômico pode, certamente, apesar de suas ineficiências dinâmicas, obter taxas mais elevadas de crescimento, através do aumento de sua taxa de poupança ou no montante de trabalho.

4. Satisfação do consumidor

Balassa¹ propõe o uso de certos fatores para a aferição da satisfação do consumidor, como:

- a) preferências entre objetivos de produção e objetivos individuais,
- b) correspondência entre a taxa atual de poupança e a desejada pelos indivíduos,
- c) preferências individuais entre trabalho e lazer. A satisfação do consumidor, como definida nos dois últimos tópicos, não afeta a eficiência estática ou dinâmica mas, seguramente, afeta a taxa de crescimento da renda nacional.

5. Distribuição de renda

A incorporação desta variável entre os indicadores de sucesso de um sistema econômico traz para a análise o problema de juízo de valor, pois pressupõe uma definição prévia de uma escala de preferências entre uma distribuição mais igualitária de renda, como preconizada pelas doutrinas socialistas, e distribuição com base na produtividade, como impera nos modelos de economia de mercado.

1. BALASSA, Bela A. "Success criteria for economic system". In BORNSTEN Morris (org.) *Comparative Economic System, models and cases*, Illinois, Richard D. Irwin Inc. 1969, 452 p.

turais do país e reforçada por determinadas políticas públicas. A população japonesa, que representa 2.5% da população mundial, ocupa uma extensão territorial que equivale a pouco mais de 0.3% da superfície terrestre. Mais de 70% da área total do país é formada por montanhas e florestas, ficando a área habitável bastante restrita. A população localiza-se, basicamente, nas áreas urbanas e nas três maiores cidades — Tóquio, Osaka e Nagoya — concentra-se perto de 45% da população total. A essa matriz de dificuldades associadas ao uso do solo, sobrepõe-se a política de independência alimentar do país, com o *lobby* formado pelos agricultores, que restringe o uso do solo urbano, com impacto perverso a nível de formação de preço, ocupação do solo e forma urbana.

Nesse ambiente de baixa fuidéz relativa de fatores de produção, tem lugar um tipo de competição empresarial bastante peculiar. O Japão distancia-se bastante do paradigma da livre concorrência. Sua economia caracteriza-se, por um lado, por uma cooperação harmoniosa e, ao mesmo tempo, por uma competição acirrada entre as empresas. A propósito disso, Vogel³ afirma que a competição entre grupos empresariais é intensa no Japão, existindo em todos os níveis, mas coexistindo, sempre, com uma ética de negociação maior. Embora grandes empresas possam competir intensamente para ampliar suas respectivas fatias de mercado, elas não almejam levar seus concorrentes à falência.

Para muitos analistas da economia japonesa, o motor propulsor da competitividade empresarial é o desejo das empresas em ampliar suas fatias de mercado. Druker, analisando o comportamento empresarial japonês, afirma que as empresas procuram maximizar seu crescimento e não o lucro. Também Reischauer⁴ salienta esse fato, afirmando que o executivo japonês deriva satisfação não exatamente de altas taxas de lucro mas do tamanho de sua empresa e de sua importância para a vida nacional. A economia japonesa é dominada pelos grandes grupos empresariais.

Dentro das grandes corporações é que pode ser melhor compreendido e visualizado o caráter, ao mesmo tempo, competitivo e gregário da economia japonesa. O esforço das tropas de ocupação

americana de dissolução, no pós-guerra, dos *zaibatsu*, as corporações empresariais originárias do Período Meiji, e que estavam na origem do processo de industrialização e militarização do país, não comprometeu o caráter altamente gregário da economia. No seu lugar, surgiram os *keiretsu*, grandes conglomerados empresariais apoiados em sólidos grupos financeiros, que atingiram o apogeu na década de 1960. Existem atualmente seis grandes grupos empresariais: Mitsui, Mitsubishi, Sumimoto, Fuyo, Sanwa, Dai-Ichi-Kangi.

No interior dessas corporações, agrupam-se empresas de diferentes ramos e tamanhos, que desenvolvem uma estratégia de especialização intra-ramo e alto espírito de solidariedade intragrupo. Nesse ambiente, a competição ocorre entre empresas de diferentes grupos. No interior desses agrupamentos, desenvolvem-se relações empresariais muito estáveis.

Dentro da estrutura industrial japonesa, a grande empresa recorre, freqüentemente, a empresas menores, em regime de subcontratação. Perto de 66% das pequenas e médias empresas, que representam 99% do número de empresas existentes no país, operam como subcontratadas de empresas maiores. O vínculo entre as empresas tende a ser bastante estável pois aproximadamente 70% das empresas subcontratadas nunca mudaram de parceiro. Essa rede de interesse entre diferentes empresas pode ser melhor visualizada no caso da indústria automobilística, onde as empresas menores agrupam-se em torno de uma empresa de montagem e passam a ser reconhecidas como "Grupo Nissan", "Grupo Toyota" etc.

No setor automobilístico americano, as montadoras obtêm cerca de 50% de suas necessidades de peças e componentes de outras empresas; no Japão, 75%. Na Toyota, pode-se encontrar um caso típico de relação vertical de subcontratação. A empresa possui 168 empresas subcontratadas primárias, sendo que 21% desse total são formados por empresas de menor porte. Por sua vez, essas 168 empresas possuem 5.437 subcontratantes secundários, sendo 89% representado por pequenas e médias empresas. Essas 5.437 empresas possuem 41.703 empresas subcontratadas terciárias, sendo 98% representado por pequenas e médias empresas.

3. VOGEL, E. V. *Op. cit.*

4. REISHAUER, Edwin O. *The Japanese*. Cambridge, Harvard University Press, 1977, 443 p.

Em momentos de crise econômica, pode-se observar o lado perverso do modelo de integração empresarial que une grandes e pequenas empresas. A pequena empresa subcontratada funciona, muitas vezes, como uma espécie de amortecedor dos efeitos mais nocivos da recessão sobre a grande empresa. Esta, através de mecanismos de redução ou cancelamento de encomendas, mantém sua flexibilidade e enfrenta, mais facilmente, as oscilações do ciclo econômico.

A Tenri Brothers Ltda⁶, empresa situada em Osaka, ilustra bem a dificuldade. A empresa iniciou suas atividades em 1974. Seu proprietário tinha sido empregado senior de uma grande empresa e foi persuadido a deixá-la para montar uma empresa que atendesse, com exclusividade, às necessidades de seu antigo empregador, procedimento que é muito comum no país. A Tenri iniciou suas atividades com um capital próprio de 1 milhão de yen e dedicou-se à produção de caixas de papelão, com 16 empregados, sendo dois deles de tempo parcial. No início, suas relações com a empresa subcontratante eram muito boas, e esta fornecia-lhe, inclusive, a matéria-prima necessária. Os problemas surgiram após 1978, quando seu único cliente, por razões associadas ao preço da terra, teve que se mudar para uma localidade distante, o que exigiu da Tenri um grande esforço de busca de novos parceiros. Em 1984, seu contrato de subcontratação foi cancelado, o que levou a empresa quase à falência. Em 1987, ela foi obrigada a mudar suas instalações e passou a ocupar um precário escritório conjunto com mais duas empresas, reduzindo suas despesas de aluguel. Atualmente a empresa possui doze empregados, sendo seis mulheres como prestadoras de serviço em regime de tempo parcial. O futuro é muito incerto para a empresa.

As mudanças estruturais que estão ocorrendo no interior da economia, por mais benéficas que sejam da perspectiva de longo prazo, estão gerando profundas crises. A evolução das taxas de desemprego retratam a situação atual. No período 1973/1978, o número de desempregados chegou quase a dobrar, passando de 680 mil para 1.249 mil, o que representou 2.2%. Em 1987, o país apresentou uma taxa de desem-

prego de 3.6%, o nível mais alto atingido desde 1953.

EFICIÊNCIA DINÂMICA, PROGRESSO TÉCNICO E REDUÇÃO DE INCERTEZAS

Nessa dimensão de análise a performance relativa do modelo japonês é altamente positiva. O país, ao mesmo tempo que diminui as incertezas e inconsistência de expectativa que são típicas de regime de livre empresa, através de um planejamento governamental ativo e de uma forte interação entre governo e setor privado, possui mecanismos peculiares de absorção, geração e difusão de progresso técnico. A estrutura oligopolizada da economia japonesa, com a existência de uma série de agrupamentos empresariais formados por empresas de diferentes portes, setores e ramos de atividade, vai facilitar bastante esse processo. Enquanto as grandes empresas possuem condições e recursos para o financiamento das inovações, o grau de integração empresarial existente no país vai facilitar tanto o processo de difusão tecnológica entre empresas de diferentes portes, quanto o de desenvolvimento tecnológico entre empresas de diferentes ramos.

Por outro lado, um ponto importante a considerar no modelo japonês é a grande habilidade e produtividade de sua mão-de-obra, somada à sua alta motivação e capacidade de absorver inovações. O desempenho altamente positivo do Japão nessa variável destoa de outros países e coloca o Japão numa posição singular.

No que diz respeito à variável incerteza e inconsistência de expectativa, pode-se afirmar que o Japão se apresenta como um modelo econômico onde o grau de incerteza foi reduzido ao máximo, graças a uma simbiose que une o Estado aos grandes grupos econômicos e a clareza das definições de política econômica. Durante todo o processo de industrialização do país, o Estado exerceu um papel fundamental, inclusive estimulando a capacidade de geração e absorção de tecnologia pelo setor privado.

As iniciativas das reformas políticas e econômicas do Período Meiji ficaram, sobretudo, nas mãos dos samurais, especialmente das categorias médias e inferiores. Esses homens rapidamente reconheceram

6. O nome original foi alterado para evitar a identificação da empresa.

cesso intenso de transferência de tecnologia e habilidades gerenciais. Muitas empresas estão engajadas em atividades conjuntas de desenvolvimento tecnológico. Perto de 42% das empresas subcontratadas de pequeno e médio porte, classificadas como possuindo excelentes habilidades gerenciais, estão realizando pesquisa e desenvolvimento com suas subcontratantes, enquanto que 24% das subcontratadas com habilidades iguais ou inferiores a outras empresas do mesmo ramo fazem o mesmo.

A integração empresarial não só facilita a troca de informação e a difusão do progresso técnico como, também, é, muitas vezes, canalizada para essa dimensão específica. Como salientado por Tsuji⁹, a comunicação entre diferentes indústrias torna possível o nascimento de novos produtos, em novos ramos industriais, pelo agrupamento ou fusão de empresas. A indústria da robótica é um caso típico, resultante da necessidade de união de empresas com conhecimentos diferenciados e específicos, para a realização de pesquisa e o desenvolvimento de novos produtos. Havia no Japão, em 1988, perto de 1.200 grupos empresariais envolvidos em processos de melhoria tecnológica comum, a maior parte constituída por pequenas empresas.

Uma outra importante fonte de inovação tecnológica entre empresas de portes diferentes é a associação de produtores, Dogyo Kumiai, formada por um grupo de empresas engajadas na produção de um mesmo produto. Nesse caso a cooperação ocorre entre empresas concorrentes. Esse tipo de associação de empresas é tradicional no Japão, remontando ao século passado, a exemplo da Japan Die Casting Association, Japan Mold & Manufactures Association, Japan Small Toolmakers Association e outras. Na origem desse processo de associação de empresas concorrentes, o caso dos fabricantes de seda é freqüentemente citado. No final de século XIX, quando a seda constituía um importante item na pauta das exportações japonesas, os produtores começaram a sentir dificuldades em manter a qualidade de seus produtos, dado o grande número de novas empresas que chegavam ao mercado, com um produto de qualidade inferior. Os produtores tradicionais resolveram

unir-se e convidar as novas empresas para integrar uma associação de produtores, com o propósito de difundir tecnologia. A Associação de produtores de Komoro, localizada em Nagano, é um exemplo desse tipo de esforço. Ela criou uma escola de treinamento, e uma central de inspeção de produtos, que libera um tipo de certificado de qualidade para produtos aprovados.

A integração empresarial, além de facilitar a difusão de tecnologias, exerce um outro papel altamente funcional, concorrendo para a diminuição das incertezas e riscos associados ao ambiente de negócios e tornando possível à empresa japonesa visualizar e perseguir, mais facilmente, objetivos de longo prazo. Essa situação também parece permitir que os grandes grupos empresariais guardem parte de sua energia para competir na arena internacional. Nessa área, as empresas japonesas apresentam-se como uma espécie de frente unida, reforçando e institucionalizando mecanismos de consulta, troca de informação e ajuda mútua, na estratégia japonesa de penetração e conquista do mercado externo para seus produtos e suas empresas.

Um dos fatores determinantes de produtividade é o investimento em capital. O nível de investimento anual em fábricas e equipamentos no Japão equivaleu a 25% do produto real nas duas últimas décadas, o que representou o dobro do apresentado pelos Estados Unidos. Por outro lado, a relação entre FBKF (formação bruta de capital fixo — excluía residência)/PNB de 1970/1978 foi de 25.4% no Japão e de 13% nos Estados Unidos. No seu estudo sobre produtividade no Japão, Arai¹⁰ salienta o fato de as taxas de poupança nacional serem bastante elevadas, o que vem permitindo altos níveis de investimento, por sua vez associados a um grande esforço de pesquisa e desenvolvimento. Segundo ele, os investimentos empresariais vêm permitindo que as empresas reduzam a idade de seus equipamentos para pouco mais de seis anos, contra mais de doze anos nos Estados Unidos. Por outro lado, perto de 50% de todo o investimento realizado em 1980 foi canalizado para o desenvolvimento de instalações e equipamentos poupadores de mão-de-obra e automáticos.

Um indicador chave da competitividade internacional de uma determinada econo-

9. TSUJI, M. *Present condition of policy for small and medium enterprise in Japan*. Seminário Measures for smaller industries, Osaka, janeiro de 1989.

10. ARAI, Joji. "Produtividade, a experiência japonesa". In: *Aumentos da Produtividade*, Rio de Janeiro, Intercultural, 1984.

mia é a relação produtividade da mão-de-obra/custo da mão-de-obra. Um estudo publicado pelo Dresdner Bank AF, na Alemanha, salienta que os baixos custos da mão-de-obra, por um lado, ou, por outro, a sua elevada produtividade, não seriam, por si só, suficientes para dar ao país uma vantagem diferenciada na esfera internacional. Apresenta uma comparação entre índices de produtividade e salário de diferentes países desenvolvidos, demonstrando que o Japão possui as melhores condições de competitividade, com o mais baixo "salário eficiência" ou seja, com um salário médio relativamente mais baixo em relação a outros países pesquisados e, ao mesmo tempo, apresentando uma produtividade relativamente mais alta. O valor da produção, para cada unidade de custo de produto, é, no Japão, 39% mais alto que na Alemanha.

TAXA DE CRESCIMENTO NA RENDA NACIONAL, POUPANÇA E LAZER

Os indicadores de sucesso do modelo japonês, em relação a esta variável, são muito bons. O país apresenta taxas elevadas de poupança. Durante os anos 60, essas taxas foram duas a três vezes superiores às existentes no Ocidente, chegando a 40% do PNB. Em 1987, a propensão média para poupar foi da ordem de 24%. Alguns fatores vêm contribuindo para isto, como a conhecida frugalidade do japonês, a necessidade de as famílias economizarem para enfrentar o período de aposentadoria, mal resguardado pelo Estado, a necessidade de oferecerem boa educação para os seus filhos, numa sociedade onde o acesso às melhores escolas é fator determinante de mobilidade e sucesso profissional, a necessidade de economizarem para a aquisição da casa própria, num país onde os salários relativos não são elevados e o preço da terra é o maior do mundo. Somase a isto a tendência de as empresas investirem grande parte de seus lucros, sendo relativamente baixa a taxa de apropriação privada.

Por outro lado, o tempo de trabalho no Japão é bastante elevado, face a parâmetros ocidentais. Embora o número de horas trabalhadas por semana varie bastante entre as unidades produtivas, a média é de 41 horas e 40 minutos, o que é bem superi-

or à média ocidental, que está hoje abaixo de 40 horas. Entre as grandes e as pequenas empresas existe uma diferença semanal de cinco horas e meia. Também o número de dias de trabalho na semana não é fixo. Aproximadamente 97% das empresas de grande porte oferecem regime de fim de semana de dois dias, enquanto apenas 43% das empresas de pequeno porte fazem o mesmo. Além do fato de a jornada de trabalho no Japão ser muito longa, o trabalhador não usufrui, plenamente, de suas férias. Enquanto pode tirar, em média, 14.8 dias de férias remuneradas por ano, ele, na verdade, costuma tirar apenas 8.8 dias. Seus gastos pessoais com lazer são ainda bastante limitados. Em 1987, a parcela da renda média familiar alocada neste item foi inferior a 6%.

.....

Cerca de 42% das empresas subcontratadas de pequeno e médio porte, classificadas como possuindo excelentes habilidades gerenciais, estão realizando pesquisa e desenvolvimento com suas subcontratantes.

.....

Com taxas elevadas de poupança, grande motivação e capacidade de trabalho do empregado, além de relações trabalhistas bastante estáveis, a *performance* do Japão, no que diz respeito às taxas de crescimento da renda nacional, tem sido, inquestionavelmente, a melhor do mundo. Isto pode ser melhor visualizado pela apresentação das taxas de crescimento de sua economia ao longo deste século. No período 1901/1913, a produção industrial japonesa cresceu, em média, 11% aa., contra 3.6% nos Estados Unidos, 2.4% no Reino Unido e 4.7% na Alemanha. Durante o período 1913/1938, enquanto a taxa de crescimento de produção industrial japonesa continuava alta — 8% aa. —, a dos Estados Unidos foi de 1.4%, a do Reino Unido de 1.6%, a da Alemanha de 1.7%. O crescimento do país neste século somente ficou realmente comprometido durante a guerra e no pós-guerra, na fase de reconstrução. Esse processo estendeu-se até 1955, quando, então, a economia atingiu novamente os níveis anteriores à guerra, en-

trando na fase de rápido crescimento, que vai durar até o início de 1970.

SATISFAÇÃO DO CONSUMIDOR E QUALIDADE DE VIDA DA POPULAÇÃO - A REVERSÃO DE EXPECTATIVAS

O Japão tem apresentado taxas elevadas de crescimento econômico, em detrimento de uma maior satisfação do consumidor. O processo de rápido crescimento não gerou uma melhoria proporcional na qualidade de vida da população, que apenas agora começa a vislumbrar outros objetivos associados ao desenvolvimento, tais como mais tempo e melhores condições para lazer, melhores condições ambientais, melhoria no sistema previdenciário. A qualidade de vida da população é bem inferior à encontrada em outros países desenvolvidos.

Apesar do desempenho excepcional da economia em termos de crescimento da renda nacional, somada ao fato de a renda *per capita* ser a maior do mundo, o país ainda não atingiu um nível de qualidade de vida compatível com o existente nos países mais desenvolvidos do Ocidente. Um estudo realizado por três sindicatos, localizados no Japão, Alemanha e Estados Unidos permite uma comparação do padrão de vida da população japonesa. Foram pesquisadas oito famílias japonesas, seis americanas e cinco alemãs, tomando-se como referência o mês de outubro de 1987.¹¹ Embora o salário médio regular por hora, excluindo-se as horas extras, fosse muito similar nos três países, a média de horas trabalhadas no Japão era bem superior à dos demais: 2.387 horas/ano, contra 2.027 nos Estados Unidos e 1.651 na Alemanha. Se considerado o poder aquisitivo dos salários, o Japão fica, também, em desvantagem. Dado o elevado custo de vida do país o trabalhador japonês gasta relativamente mais em bens de consumo, tais como alimentação e vestuário. Parcela significativa de seu salário é alocada nesses itens. O japonês gasta 7.4 vezes mais que o trabalhador americano em roupas e 2.1 vezes o que gasta o alemão.

O japonês também gasta muito com a educação dos filhos. A pesquisa indicou que, enquanto o trabalhador americano é beneficiado por um ensino público básico de boa qualidade, o alemão gasta, em mé-

dia, 72.000 yen/ano e o japonês 369.000 yen. No que diz respeito ao item habitação, embora as residências japonesas sejam, em geral, muito pequenas — média de 40m² por família — e geralmente situadas longe do local de trabalho, não são acessíveis para todos os trabalhadores. O preço médio de uma residência no país equivale, em média, a 5.7 vezes o salário anual de um trabalhador, enquanto nos Estados Unidos e na França esta relação é de três vezes.

Esses dados vêm demonstrar que apesar de o Japão ter se transformado em uma grande potência econômica, o atual padrão de vida de sua população ainda deixa muito a desejar. Essa constatação pode ser melhor observada através de um indicador mais geral, o Coeficiente de Engels. A parcela de renda familiar alocada em gastos com alimentação, embora venha declinando nas últimas décadas, é ainda bastante elevada, face a parâmetros dos demais países desenvolvidos. Em 1970, esse coeficiente foi de 25%. No período 1980/1985, enquanto a porcentagem da renda familiar gasta com alimentação foi de 19% no Japão, nos Estados Unidos foi de 13% e na Bélgica, Nova Zelândia, Áustria, Reino Unido, Alemanha Ocidental, França, Canadá, Suíça, Suécia, Noruega esse coeficiente foi inferior. No caso da Noruega, esse coeficiente foi de 5%. No Brasil, ele foi de 35%.

Apesar de o Japão ser dos maiores produtores de aparelhos eletrônicos, tendo produzido 17 milhões de aparelhos de televisão em 1985, a relação aparelhos de TV/população é bastante inferior à americana. Em 1985, o Japão apresentava uma média de, respectivamente, 787/580 aparelhos de rádio e TV para cada grupo de 1.000 habitantes, enquanto os Estados Unidos apresentavam 2.101/798.

O sistema de seguridade social, embora venha sendo aperfeiçoado, é ainda muito incipiente. A aposentadoria representa um sério problema social. Ocorre muito cedo, quando o empregado está ainda em plena forma, nos seus 50/55 anos, gerando uma queda abrupta de renda. O pai de família aposentado, que não possui uma poupança acumulada ao longo de seus anos de trabalho ou não conseguir um novo emprego, em geral em empresas menores associadas ao seu antigo empregador, passa por muitas dificuldades.

11. Citado por OIT- Organización Internacionale del Trabajo, Actualidad Sociolaboral, nº 4/1988.

fase de questionamento. O próprio japonês começa a reivindicar diminuição no tempo de trabalho, melhoria salarial, maior investimento em habitação, implantação de um sistema eficiente de previdência social, maior tempo e melhores condições de lazer.

2. Mudança no perfil ocupacional e escassez de mão-de-obra:

No pós-guerra o Japão foi beneficiado com grandes excedentes de mão-de-obra, provenientes, em parte, do deslocamento de contingentes de trabalhadores do campo para a cidade e, também, do curto mas proeminente *baby boom* no início dos anos 50. No entanto, a partir dos anos 70, a economia japonesa começou a enfrentar problemas de escassez de mão-de-obra. Se considerada a estrutura do mercado de trabalho, somada à atual tendência demográfica do país, o Japão deverá sofrer as conseqüências geradas por um peso excessivo da mão-de-obra mais velha e, conseqüentemente, melhor remunerada, na composição de sua força de trabalho, o que poderá afetar suas condições de competitividade no mercado internacional. Soma-se a isto o papel crescente desempenhado pela mão-de-obra feminina. Até quando as mulheres concordarão em fazer parte de um contingente discriminado e marginalizado, embora essencial do mercado de trabalho?

3. Surgimento de novas necessidades ligadas a problemas de proteção ambiental e de proteção ao consumidor:

A gestão dessas necessidades emergentes vai exigir um grande esforço do Governo e da DIETA, o parlamento japonês, no sentido de se desenvolver uma legislação adequada, que, ao mesmo tempo que preserve os direitos do consumidor e diminua a poluição, não seja um sério entrave à atividade empresarial.

Por outro lado, é na esfera internacional, com muitas das variáveis fora de seu controle, que o Japão deverá jogar a cartada definitiva nos próximos anos. A sua grande dependência de fontes externas supridoras de matéria-prima e energia torna-o particularmente vulnerável a mudanças nesse ambiente. Outros problemas manifestam-se nessa área, como os conflitos de interesse comercial entre o Japão e seus principais parceiros comerciais, especial-

mente os Estados Unidos e os países da Comunidade Européia. O aprofundamento dessas diferenças pode levar o país a uma situação de impasse, à medida que o mundo for levado a rever os princípios do livre comércio, que vêm regulando o relacionamento entre as nações desde o pós-guerra.

Por outro lado, o grau de influência e prestígio político de que goza o Japão junto à comunidade internacional não está, nem de longe, de acordo com seu recente poderio econômico. Países como a França e mesmo a Inglaterra, de poder econômico declinante, possuem maior prestígio e influência na esfera da diplomacia política que o Japão. Provavelmente, nos próximos anos, essa situação deverá se inverter e, nesta hora, o país deverá estar consciente de seu papel na comunidade das nações. Talvez hoje ele mesmo não saiba o que virá a ser. O fato, no entanto, que merece ser salientado e que constitui sua característica única e um fator chave para a compreensão da sociedade japonesa é a sua grande habilidade para adaptar-se a circunstâncias e necessidades radicalmente diferentes das anteriores, sem perder ou sacrificar seu senso distinto de identidade. Como salientado por um professor da Universidade de Tóquio: *"dizem que nós, os japoneses, copiamos todo mundo e é verdade. Primeiramente copiamos os coreanos, depois os chineses, depois os ingleses e depois os americanos. Sempre o que nos parecia o melhor no mundo para ser copiado. Agora não sabemos mais quem copiar. Talvez copiemos nós mesmos."*

Países e empresas procuram copiar ou buscar inspiração no "modelo japonês", que se tornou sinônimo de eficiência econômica. No entanto, por trás do "milagre japonês", existe uma capacidade de sacrifício e de cooperação que as sociedades ocidentais, com sua grande afluência e senso de individualismo, não possuem e, mais importante, não almejam possuir. O modelo japonês não pode ser replicado. Está assentado em variáveis culturais e históricas muito peculiares. Pode e deve ser compreendido pois traz contribuições essenciais para o debate sobre o futuro da sociedade pós-industrial e as propostas sobre as condições materiais da existência humana: liberdade, individualismo, igualdade e progresso. □