

REESTRUTURAÇÃO INDUSTRIAL, SISTEMA FINANCEIRO E POLÍTICAS DE ESTADO: O AJUSTAMENTO PRODUTIVO NOS EUA E NO JAPÃO NOS ANOS 70 E 80

Luiz Fernando Rodrigues de Paula¹

1. INTRODUÇÃO

O objetivo deste artigo é analisar o tipo e as características da reestruturação industrial que foi empreendida nos EUA e no Japão nos anos 70 e 80, a partir da crise econômica mundial pós-73, procurando evidenciar que, enquanto os EUA efetuaram apenas parcialmente seu ajuste estrutural, o Japão empreendeu respostas bem sucedidas de reestruturação produtiva. Em particular, será destacado que os EUA, que tinham uma estrutura financeira, ao menos até recentemente, baseada primordialmente no mercado de capitais, é um caso de ajustamento conduzido pelas empresas, e o Japão, com um sistema financeiro baseado no crédito administrado, é um caso de ajustamento formulado e coordenado conjuntamente pelo Estado, grandes empresas e bancos.

As hipóteses implícitas no texto são: (i) no período pós-73 começa a se gestar, de forma diferenciada em cada país, um novo padrão

1 Professor do Departamento de Ciências Econômicas da Universidade Federal Rural do Rio de Janeiro (UFRRJ/DCE) e Pesquisador do Grupo de Estudos Monetários e Financeiros, do Instituto de Economia Industrial da Universidade Federal do Rio de Janeiro (UFRJ/IEI). Doutorando em Economia do IE/UNICAMP.

industrial e tecnológico², baseado no novo paradigma em emergência: o da informática e das comunicações; (ii) o processo de reestruturação industrial, ampliando a formulação inicial de Tavares (1990, p.2), foi bem sucedido, em maior ou menor grau, onde as condições microeconômicas de organização industrial, o tipo de sistema financeiro e as políticas de Estado foram compatibilizados.

O artigo está dividido em três seções, além desta introdução. Na seção 2, discute-se algumas características estruturais que "modelaram" o ajuste dos EUA e do Japão, tomando como ponto de partida o trabalho de Zysman (1983), em particular o Capítulo.5. Na seção 3, analisa-se o processo de reestruturação industrial efetuado por cada um desses países nos anos 70 e 80. Na última seção, a título de conclusão, efetua-se breves considerações finais.

2. CARACTERÍSTICAS ESTRUTURAIS DO AJUSTAMENTO AMERICANO E JAPONÊS

Duas características estruturais do desenvolvimento industrial dos EUA se destacaram no pós-guerra: por um lado, o governo não tem participado diretamente nas estratégias industriais do país; de outro, há predominância de uma estrutura financeira baseada no mercado de capitais³, o que contribui para limitar a capacidade governamental de intervir seletivamente na indústria.

2 Para uma análise das novas tendências de inovação nas economias capitalistas avançadas que caracterizam o novo paradigma industrial e tecnológico, ver Coutinho (1992).

3 Zysman (1983) classifica as estruturas financeiras em dois sistemas básicos: (i) sistemas com base no mercado de capitais (*capital market-based systems*), em que a emissão de ações e debêntures de longo prazo é a principal fonte de financiamento da formação de capital; (ii) sistemas com base no crédito (*credit-based systems*), em que o mercado de capitais é fraco e as firmas dependem em grande medida de crédito bancário para obter recursos para investimento, além dos lucros retidos.

A política norte-americana para a indústria teve, do pós-guerra aos anos 80, três componentes básicos: (i) autonomia de gerenciamento das firmas, garantindo liberdade destas em relação à interferência externa, particularmente do governo; (ii) um consenso básico sobre o processo de conflito e colaboração entre sindicato-empresa, reservando a este último o direito de selecionar tecnologias de produção; (iii) oposição a restrições nacionais e internacionais ao comércio, o que na prática acomoda demandas por proteção naqueles setores que apresentam problemas.

Ademais, há três elementos que limitam a capacidade executiva da intervenção direta industrial por parte do governo nacional, conforme destacado por Zysman (1983): (i) um aparato governamental com poder e autoridade fragmentados e dispersos, além da burocracia governamental ter pouca capacidade de formular objetivos independentes daqueles expressos por grupos particulares da sociedade; (ii) um judiciário descentralizado e independente, que serve para constranger a autoridade executiva, bloqueando sua intervenção sistemática e propositiva na economia; (iii) uma estrutura financeira descentralizada, com um forte mercado de *securities*, cujo poder é difundido no mercado, o que contribui para a concentração do poder e do processo decisório nas grandes corporações.

A estrutura financeira norte-americana, ao menos até antes do recente processo de desregulamentação e globalização dos mercados financeiros, se aproximava de um tipo ideal de sistema de finanças corporativas, baseada em um mercado de ações altamente desenvolvido, e em uma especialização das instituições tomadoras de depósitos. Isto limitava seu envolvimento com a indústria em função da restrição de sua atividade primária de emprestar a curto prazo. Os mecanismos de regulação do sistema financeiro têm sido

mais orientados pelo mercado do que administrativos, dada a existência de um sistema regulatório fragmentado e dual. Tal sistema evitava que o *Federal Reserve* exercesse autoridade sobre todas as instituições financeiras, dando ênfase às operações de mercado aberto. Em suma, o sistema americano, no período no pós-guerra até os anos 80, era caracterizado pela relação múltipla e fragmentada entre o executivo e o sistema financeiro, e entre as instituições financeiras e o setor industrial.

A tendência de intensa competição estrangeira, conduzindo a um declínio na posição comercial internacional dos EUA, tem feito do desenvolvimento industrial uma questão de debate nacional. Na ausência de uma capacidade executiva de promover o ajustamento competitivo ou amortecer o declínio de um determinado setor, o governo é deixado com a escolha entre a proteção ou aceitar os resultados produzidos pelo livre comércio. Deste modo, em vez de buscar promover mudanças ou facilitar o ajustamento, as políticas setoriais específicas norte-americanas têm servido, em grande medida, para proteger certos segmentos industriais da competição estrangeira. O governo não tem tomado a iniciativa de estimular as firmas a alcançar competitividade de mercado, deixando a elas a escolha da estratégia a ser adotada.

A exceção norte-americana repousa na conexão existente entre a indústria e o setor militar e aeroespacial. Neste caso, o governo é um comprador que influencia a indústria, tanto na lógica da política adotada como da estratégia tecnológica. A demanda militar ajudou nos anos 50 e 60 os EUA a criarem um forte posição comercial civil em bens como aviões e eletrônicos, mas nos anos 70 e 80, as compras militares têm distorcido mais do que acelerado a sua

indústria, face aos menores encadeamentos intersetoriais e de difusão tecnológica dos novos equipamentos militares.

No caso japonês, a implementação de uma política industrial no país foi facilitada pela existência de um sistema financeiro baseado no crédito, que alocava recursos através da influência do Estado e das suas políticas administrativas. Ademais, a política de desenvolvimento industrial no pós-guerra foi formulada dentro de um triângulo formado por burocratas do governo, grandes empresas e bancos. Os burocratas japoneses adotaram políticas de conformação de mercado procurando ajudar as empresas a estabelecerem posições de mercado auto-sustentadas em indústrias com potencial de crescimento. As finanças, por sua vez, eram um elemento importante na estratégia de desenvolvimento conduzida pelo Estado e um componente destacado na emergência de um sistema de competição controlado.

O caso japonês serve como forte evidência de que um sistema financeiro baseado no crédito administrado pode ser um componente básico no crescimento industrial promovido pelo Estado e nas estratégias de ajustamento industrial. Como salientou Torres Filho (1991), a ação do Estado – particularmente a do Ministério da Indústria e do Comércio Exterior (MITI) – era facilitada pela existência de várias "portas de acesso" ao setor privado, sendo a mais importante os sistemas de coordenação dos grandes grupos econômicos-financeiros, os *keiretsu*. Estes reúnem grandes empresas de um mesmo grande conglomerado em torno de um banco comercial, e se constituem em um espaço de pré-conciliação de interesses privados.

O Estado não interfere diretamente na concorrência intra-industrial, e sua política limita-se a fixar normas e critérios setoriais. Logo, o

sistema japonês é um sistema de competição controlada: a competição entre as firmas é intensa, mas dirigida e limitada pelas ações estatais e pelos esforços de colaboração entre as firmas e os bancos. Os burocratas do Estado não estabelecem um mercado administrado, mas contribuem conscientemente para o desenvolvimento de setores particulares e ajudam a estabelecer condições de investimento e de risco que promovem o desenvolvimento de longo prazo e a competitividade das empresas. Portanto, a competição é real, mas o governo e o setor privado possuem mecanismos para evitar uma competição "disruptiva" ou "excessiva", em arranjos colaborativos que são centrais para o sucesso internacional japonês.

O objetivo principal da política industrial japonesa, principalmente a partir da década de 60, foi criar conscientemente vantagens comparativas em indústrias de alto valor adicionado, em vez de se manter focalizada em indústrias trabalho-intensivas, que pareciam apropriadas para uma economia com carência de matérias-primas. Inicialmente, tal política objetivava colocar as indústrias domésticas com pouco poder de competitividade debaixo da interferência ativa governamental e construir um sistema produtivo de larga escala. Ao mesmo tempo, limitava a entrada de empresas estrangeiras com sistemas de produção de massa já estabelecidos no mercado doméstico, procurando, assim, restringir a competição destas no mercado interno e criar uma base estável de demanda para as empresas nacionais. A política governamental ajudou tal estratégia provendo recursos para investimento, suporte para o desenvolvimento de P&D, estímulos para o crescimento das exportações etc.

A estratégia empresarial mais comum adotada foi a de estabelecer inicialmente um volume de produção para o mercado doméstico, para

depois se expandir através da exploração seletiva de nichos de mercado no exterior. A partir do final dos anos 60 e principalmente nos anos 70, uma vez já obtidos os ganhos competitivos de tais políticas, os esforços promocionais do MITI direcionaram-se para novos setores em crescimento, como as indústrias eletrônicas, e para o gerenciamento de situações de transição industrial. Igualmente importante, o Estado passou a influenciar de forma mais ativa a alocação de capital indiretamente através do sistema bancário, ao invés de controles diretos.

A competição doméstica no Japão, embora intensa, era controlada de várias maneiras. Um mecanismo usado para limitar a competição foi o planejamento conjunto da expansão, que ajudou a evitar capacidade excedente e assegurar a introdução de plantas de tamanho suficiente para a obtenção de economias de escala. Um outro mecanismo foi usado para difundir o risco envolvido no financiamento da dívida bancária: a dívida da empresa era parcelada entre muitos bancos, um procedimento que limitou o risco financeiro e deu a todas as instituições financeiras um suporte para a sobrevivência de firmas altamente alavancadas. Deste modo, a comunidade financeira como um todo tornou-se comprometida com os projetos de prioridade nacional.

O sistema financeiro teve um papel importante na implementação da política de desenvolvimento japonesa, concentrando fundos de capital em indústrias-chaves. Para este propósito, as instituições financeiras privadas estiveram sob estrito controle do Ministério das Finanças, que regulou e direcionou as atividades financeiras em conformidade com a política industrial. Como já foi salientado, o sistema financeiro japonês é primordialmente baseado no crédito, estruturado primariamente para financiar a indústria, sendo os

"preços" em mercados cruciais determinados pelo governo. O controle da taxa de juros era crucial para a estratégia de alocação seletiva, possibilitando uma influência mais ativa do governo sobre os fluxos financeiros da economia.

Em síntese, há uma diferença fundamental na concepção de política industrial entre os EUA e o Japão. Enquanto nos EUA pressupõe-se a neutralidade intersetorial, em que cabe ao mercado a distinção entre setores, no Japão deu-se clara prioridade a um sistema impositivo no setor industrial, e, dentro dele, nos ramos com maior conteúdo de progresso técnico e com potencial de crescimento do mercado interno e internacional. Existem, portanto, instrumentos definidos e concretos aos quais podem-se atribuir ao menos em parte as diferenças entre os dois padrões de industrialização (Cf. Fajnzylber, 1989, p.108).

3. REESTRUTURAÇÃO INDUSTRIAL NOS EUA E NO JAPÃO NO PÓS-73

Os Estados Unidos da América, como já apontamos anteriormente, não trilharam de imediato o caminho em direção ao ajuste estrutural e à busca de novas oportunidades de expansão, ao enfrentarem a crise pós-73 e o desajustamento externo decorrente do choque do petróleo apenas com recurso às técnicas de ajuste monetário do balanço de pagamentos. Ao mesmo tempo, suas grandes empresas elevaram seus preços, mantendo o *mark-up* elevado em uma conjuntura recessiva, e, ao mesmo tempo, seus bancos reciclavam os excedentes de recursos dos países da OPEP, não se efetuando um ajuste estrutural mais profundo.

Na década de 70, os EUA não melhoraram sua posição relativa em termos de competitividade, posto que: (i) o ajuste econômico pós-73 foi contraditório, com impactos negativos sobre a estrutura industrial, sem que o governo procurasse dar compensações à indústria em geral; (ii) a política monetária e fiscal favoreceu uma rápida retomada do crescimento a partir de fins de 1975, tornando "desnecessário" um ajuste mais profundo; (iii) a política de negligência benigna em relação ao dólar não conseguiu deter o declínio industrial do país; (iv) a redução do preço relativo do petróleo, após o impacto inicial do choque, incitou as empresas a não economizarem energia, o que tornou o ajuste energético precário, ao menos até 1978/79, quando o Presidente Carter propôs um programa de ajustamento energético e uma sobretaxa ao consumo.

Com o Presidente Reagan, os EUA adotaram a partir do final dos anos 70 uma estratégia econômica e industrial cujo objetivo era desmontar o arcabouço econômico-institucional construído a partir do *New Deal*, recuperar o dólar como moeda forte, e criar condições propícias para que a plena atuação dos mecanismos de mercado – através da regulamentação econômica (mercado financeiro e do trabalho) – definisse uma estrutura produtiva moderna e capacitada a ensejar níveis de competitividade requeridos (Cf. Miranda, 1988). Ademais, elevaram sobremaneira os gastos militares e aeroespaciais, com a geração de novos produtos e equipamentos, o que teve forte impacto sobre o crescimento de algumas indústrias do país mas fraco poder de difusão tecnológica para o conjunto de sua indústria. Entretanto, a subordinação da política econômica aos objetivos de estabilidade de preços e de fortalecimento do dólar ocasionou uma queda acentuada nos investimentos produtivos, com repercussão negativa sobre a modernização de sua estrutura industrial, sobretudo nos setores mais tradicionais, como siderurgia,

têxtil e metal-mecânica, impactados pelo choque financeiro e de câmbio.

As principais economias capitalistas tiveram a partir de 1983/84 um *boom* sincronizado, que foi possível em grande medida devido à maior coordenação das políticas macroeconômicas entre as três grandes economias dominantes (EUA, Japão e Alemanha) e ao intenso processo de inovação tecnológica que esteve por detrás do vigor da acumulação, num quadro de permanente instabilidade institucional (Cf. Coutinho e Suzigan, 1990). A recuperação das economias avançadas na década de 80 foi puxada pela retomada do crescimento dos EUA, a partir do aumento de seu déficit fiscal, pela abertura de enormes e crescentes déficits comerciais por parte deste país (o que estimulou o crescimento de outras economias avançadas, como é o caso da japonesa) e pelo influxo de recursos externos provocado por suas políticas macroeconômicas.

Neste contexto, os EUA efetuaram uma reestruturação apenas parcial de sua indústria. A produtividade, depois de décadas em declínio, e a produção industrial conseguiram uma recuperação expressiva, em particular na segunda metade da década de 80. Apesar disto, a taxa de crescimento de sua produtividade tem se situado abaixo da de muitos países europeus e de nações asiáticas. Alguns segmentos produtivos norte-americanos haviam, ao final da década, retomado a competitividade – como a química e a eletrônica especializada – e também os serviços ligados ao setor financeiro, de telecomunicações e comércio tiveram grande dinamismo. O complexo eletrônico avançou nos anos 80, crescendo seu peso relativo na estrutura industrial, com exceção de alguns segmentos, como a eletrônica de consumo que perdeu mercado para o Japão. Mas, ainda assim, os EUA, que eram os líderes em todos os campos da microeletrônica no

início dos 80, perderam espaço para economias mais dinâmicas, como o Japão, Alemanha e Coréia do Sul, especialmente em memória e equipamento microeletrônico, assim como em automação industrial (comando numérico), mas mantendo a liderança em *software*.

Em 1987, o déficit norte-americano em conta corrente chegou à casa de US\$ 161 bilhões, em grande parte gerado pelo crescimento de bens manufaturados. Houve um expressivo crescimento de importações nos componentes de investimento dos EUA, como demonstra o déficit de mais de US\$ 40 bilhões em máquinas e equipamentos. A indústria norte-americana em geral está mais atrasada na introdução da automação eletrônica do que outras economias avançadas. Sem uma reestruturação adequada e submetida a uma avalanche de importações baratas, certas indústrias que haviam dominado o comércio mundial – como a automobilística e do aço – têm perdido seu mercado doméstico e externo, e certas indústrias, como a eletrônica de consumo, têm praticamente desaparecido. Apenas em setores em que já detinham vantagens absolutas – tais como a química e de equipamentos pesados – é que o processo de reestruturação foi bem sucedido, permitindo aos EUA manterem sua posição face aos seus competidores (Cf. Teixeira e Miranda, 1990).

O *MIT Commission on Industrial Productivity* (1989) mostrou, através de um estudo sobre oito setores industriais, com dados até 1986, que a indústria americana apresentava sinais inequívocos de fraqueza e alertou sobre o fato de que os EUA não têm usado estratégias nacionais para ajudar suas indústrias a alcançarem os produtores do resto do mundo. A perda de competitividade norte-americana, segundo este estudo, é agravada pela diminuição de oferta de

recursos humanos qualificados, dado que os novos processos de trabalho são altamente intensivos em educação básica, e pelo fato dos gastos em P&D do setor privado serem relativamente mais baixo em relação ao Japão e à Alemanha.

Vejamos agora de que forma o Japão se reestruturou a partir de 1973. A economia japonesa foi fortemente impactada pelo primeiro choque do petróleo, na medida em que era dependente em cerca de 80% do petróleo importado em seu abastecimento energético, acarretando uma reversão cíclica sem precedentes em sua história, com profunda queda nos investimentos e na produção corrente. A crise econômica mundial dos anos 70 marcou o fim de um longo ciclo de rápido e auto-sustentado crescimento da indústria japonesa e o início de um amplo processo de ajustes e transformações que mudaram o padrão japonês de industrialização. O crescimento médio do setor manufatureiro⁴, que foi de 14% a.a. no período de 1955/73, caiu para 1,2% em 1974/78. Os setores mais atingidos pela crise foram os bens intermediários e a construção civil.

Somente a partir de 1978 a indústria retoma uma trajetória de crescimento mais moderado⁵, tendo por base o crescimento das exportações manufatureiras, mas sofre logo o revés do segundo choque do petróleo e das mudanças na política econômica americana. A partir de 1982, o investimento privado voltou a se acelerar, adquirindo o segmento eletrônico um papel importante na dinamização do setor industrial. A maior competitividade do setor de máquinas e equipamentos, que passou a incorporar novas

4 Os dados que se seguem foram extraídos de Torres Filho (1991, Cap.4).

5 O crescimento médio do setor manufatureiro foi de 4,2% a.a. em 1979/85 e 4,1% a.a. em 1986/88.

tecnologias como microeletrônica e laser, deve-se aos contínuos ganhos de produtividade obtidos neste segmento, e que esteve na base do crescimento da produtividade industrial japonesa como um todo, que foi da ordem de 6,0% a.a. em 1974/84.

Como resposta à crise pós-1973, o Japão não realizou um programa de ajuste convencional, mas um ajuste estrutural planejado que procurava adequar a sua economia às novas condições internacionais, desacelerando de forma contínua e estável a taxa de investimento e de produção de setores tradicionais e intensivos em energia (aço, alumínio, petroquímica, papel e celulose, indústria naval etc.). Ao mesmo tempo, procurou promover setores tecnologicamente avançados e pouco intensivos em energia e matéria-prima, como eletrônica de informação, equipamento industrial, aviação, energia nuclear, numa mudança consistente no seu padrão industrial.

Deste modo, a estratégia adotada pelo Japão a partir de 1978, com a aprovação da Lei de Medidas Temporárias para Estabilização de Certas Indústrias Reprimidas (LME), foi a de sucatear as indústrias intensivas em energia e matérias-primas, procurando relocalizar estas indústrias em outros países e importar insumos processados, além de concentrar investimentos intensivos em tecnologia e com potencial exportador, pagando a fatura petrolífera com um extraordinário esforço comercial. A apreciação cambial do iene no decorrer dos anos 70, face à política de negligência benigna com relação ao dólar por parte dos EUA, somada a sua extrema vulnerabilidade externa em matérias-primas, "forçou" o Japão, por razões de sobrevivência, a realizar um ajuste drástico em termos de produtividade industrial, de modo a incrementar suas exportações e diminuir as importações de petróleo e matérias-primas.

A nível do *keiretsu*, a reorganização do seu processo produtivo, com a introdução de equipamentos flexíveis e organização do processo de trabalho (*just-in-time*), ensejou a aquisição de economias de escopo, conduzindo a aumentos de produtividade e competitividade industrial superiores ao das empresas americanas e européias.

Como resposta à reversão da política norte-americana a partir de 1979, com a diplomacia do dólar forte, e ao peso do endividamento sobre o orçamento público, o Japão inverteu sua política econômica no início dos anos 80 (antes expansionista), adotando uma postura mais ortodoxa na gestão macroeconômica e realizando uma reforma monetária e financeira para forçar o setor privado a rolar seu superávit comercial sem pressionar o setor público (Cf. Tavares, 1990). Esta nova orientação da política econômica foi compatibilizada com a estratégia adotada pelo MITI de desenvolver programas industriais de elevado conteúdo tecnológico e menos intensivos em energia e matérias-primas, como atesta a aprovação da Lei de Medidas Temporárias para o Ajustamento Estrutural de Certas Indústrias (LMA) em 1983. Deste modo, o aumento dos gastos em P&D civil – que era em 1983 da ordem de 2,7% do PIB contra 2% dos EUA e 1,8% da Europa Ocidental – e a escolha seletiva de setores e de tecnologias reforçaram sobremaneira a posição tecnológica do Japão no resto do mundo.

4. CONCLUSÃO

Conclui-se que o Japão foi o caso mais exitoso de ajustamento industrial realizado nos anos 70 e 80, adotando uma estratégia ativa de reestruturação, com vistas a adequar a sua estrutura industrial às

condições de concorrência internacional, com destaque para a articulação entre Estado, setor financeiro e setor produtivo privado. Os EUA, por seu turno, com uma burocracia fragmentada e dominada por interesses particulares, uma tradição liberal em termos de intervencionismo estatal e um sistema financeiro multicentrado, todos estes elementos contribuindo para incapacitar o governo a intervir seletivamente na indústria, tiveram um sistema de mudança industrial conduzido pela empresa que resultou num ajustamento apenas parcial de sua indústria.

5. BIBLIOGRAFIA

- COUTINHO, L. e SUZIGAN, W. *Desenvolvimento Tecnológico da Indústria e a Constituição de um Sistema Nacional de Informação*. Relatório de Pesquisa. Campinas: IPT/UNICAMP, 1990.
- COUTINHO, L. "A Terceira Revolução Industrial: as grandes tendências de mudança". *Economia e Sociedade* no. 1, Revista do Instituto de Economia da UNICAMP, agosto, 1992.
- FANJZYLBBER, F. *Industrialización en America Latina: de la "caja negra" ao "casillero vacío"*. Cuadernos de la CEPAL no.60. Santiago: CEPAL, 1989.
- MIRANDA, J.C. *Estratégias de Ajustamento Industrial dos Países Capitalistas Avançados*. Textos para Discussão CECON no.8. Campinas: UNICAMP/IE/CECON, 1988.
- MIT Comission on Industrial Productivity. *Made in America: regaining the productive edge*. Cambridge e Londres: The MIT Press, 1989.
- TAVARES, M.C. *Ajuste e Reestruturação nos Países Centrais - A modernização conservadora*. Texto para Discussão nº 246. Rio de Janeiro: UFRJ/IEI.

- TEIXEIRA, A. e MIRANDA, J.C. A Economia Mundial no Limiar do Século XXI: O cenário mais provável. In *Cenários e Diagnósticos: A economia no Brasil e no Mundo*. Coleção São Paulo no Limiar do Século XXI. São Paulo: Fundação Seade, 1990.
- TORRES FILHO, E. *A Economia Política do Japão: reestruturação econômica e seus impactos sobre as relações nipo-brasileiras (1973-1990)*. Tese de Doutorado. Rio de Janeiro: UFRJ/IEI, 1991.
- ZYSMAN, J. *Governments, Markets and Growth: financial systems and the politics of industrial change*. Ithaca e Londres, Cornell University Press, 1983.