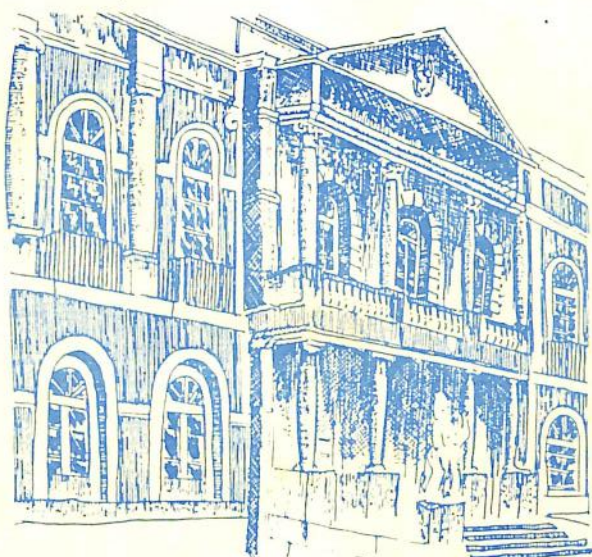


S.
UFRJ/IEI
TD237

034369-2

UNIVERSIDADE FEDERAL DO RIO DE JANEIRO

INSTITUTO DE ECONOMIA INDUSTRIAL



TEXTO PARA DISCUSSÃO Nº 237

O NOVO CICLO DO INVESTIMENTO DIRETO
JAPONÊS E O BRASIL.

Ermani Teixeira Torres Filho

Junho/1990

UNIVERSIDADE FEDERAL DO RIO DE JANEIRO
INSTITUTO DE ECONOMIA INDUSTRIAL



O NOVO CICLO DO INVESTIMENTO DIRETO JAPONÊS E O BRASIL

Ernani Teixeira Torres Filho*

Junho/1990



43 - 016652

(*) Professor do IEI e da FEA-UFRJ.

anpec
Associação Nacional de
Centros de Estudos e Pesquisas em
Administração

ESTE TRABALHO FOI IMPRESSO NO
IEI, COM A COLABORAÇÃO DA ANPEC
E O APOIO FINANCEIRO DO PNPE

PROGRAMA NACIONAL DE
PNPE
PLANO NACIONAL DE ECONOMIA

INTRODUÇÃO

A década de 1980 foi marcada por uma profunda transformação nas relações financeiras entre as principais nações mais desenvolvidas. Deste ponto de vista, o acontecimento mais importante foi o Japão ter, a partir de 1985, tomado o lugar dos Estados Unidos como principal credor líquido internacional.

Essa mudança ocorreu de forma muito rápida. Os ativos líquidos externos do Japão, que eram de menos de US\$ 30 bilhões no início de 1980, deverão ter alcançado no final de 1989 mais de US\$ 300 bilhões. A maior parte destes recursos destinou-se à aquisição de títulos. Entretanto, o investimento direto vem representando um mecanismo cada vez mais importante de aquisição ou substituição de ativos no exterior (Ver o Quadro I).

QUADRO I
JAPÃO
TENDÊNCIAS DO INVESTIMENTO EXTERNO
Em US\$ bilhões

ANO	Mov. Líq. Cap. LP	Invest. Direto	Emprést.	Ações (1)	Títulos (2)	Saldo C.C. (2)
1982	-15,0	4,5	7,9	0,2	6,1	6,9
1983	-17,7	3,6	8,4	0,7	12,5	20,8
1984	-49,7	6,0	11,9	0,1	26,8	25,0
1985	-64,5	6,5	10,4	1,0	53,5	49,2
1986	-131,5	14,5	9,3	7,0	93,0	85,9
1987	-137,1	19,5	16,7	16,9	72,9	86,7
1988	-130,3	34,1	15,0	...	87,1	79,5

FONTE: Nikko, 1987, BJ, 1988 e Tsuneta, 1989.

(1) Dados líquidos
(2) Conta corrente

A NOVA COMPOSIÇÃO SETORIAL DO INVESTIMENTO DIRETO JAPONÊS

A aceleração dos investimentos externos japoneses foi acompanhada por uma mudança no padrão que havia prevalecido antes de 1980. Até então, a maior parte destas inversões tinha sido di

IEI-UFRJ
BIBLIOTECA
Data: 19/07 190

N.º Registro: 034369-2

US 88751

FICHA CATALOGRÁFICA

TORRES FILHO, Emani Teixeira

O novo ciclo do investimento direto japonês e o Brasil/Emani Teixeira Torres Fº - Rio de Janeiro: UFRJ/IEI, 1990.

17 p.; 21 cm. - (Discussão. IEI/UFRJ; nº 237).

Bibliografia: p. 17.

1. Investimentos Diretos. 2. Investimentos Estrangeiros - Japão. I. Título. II. Série.

reacionada, em termos setoriais, para o desenvolvimento de recursos naturais, principalmente mineração, para o estabelecimento de canais de comercialização no exterior e para alguns segmentos manufatureiros - como química, metais não-ferrosos, ferro e aço e têxtil (Ver Quadro II).

QUADRO II

JAPÃO

COMPOSIÇÃO SETORIAL DO INVESTIMENTO DIRETO EXTERNO
Em US\$ milhões e %

SETORES	1951-1979		1980-1988	
	US\$	%	US\$	%
Manufatura	10,9	34,3	38,9	25,2
Química	2,3	7,2	4,2	2,7
Metais (1)	2,1	6,6	5,6	3,6
Têxtil	1,5	4,7	2,3 (2)	0,5
Elétr. (3)	1,3	4,1	8,9	5,8
Transp.	0,8	2,5	6,2	4,0
Máq. Geral	0,8	2,4	4,1	2,6
Mineração	6,5	20,4	7,4	4,8
Comércio	4,6	14,5	15,4	10,0
Finanças	2,1	6,5	39,9	25,8
Imobiliário	0,9	2,7	19,7	12,7
Outros	6,8	21,6	33,3	21,5
TOTAL	31,8	100,0	154,6	100,0

FONTE: Exim Review, maio de 1981 e WFM, 1989

- (1) Inclui ferro e aço e não-ferrosos
(2) Dado de 1987
(3) Inclui elétrica e eletrônica

Tais investimentos tinham nitidamente um caráter complementar à estrutura industrial japonesa. Destinavam-se, de um lado, a garantir o suprimento de matérias-primas ou insumos básicos, para um país extremamente dependente da importação de recursos naturais. De outro, serviram para constituir, no exterior, uma ampla e flexível rede de compras de bens primários e de venda de produtos manufaturados, as trading companies.

A têxtil havia sido o único segmento relevante de bens finais na qual os japoneses haviam criado uma maior base de produção no exterior, para fazer frente a concorrência externa em seu próprio mercado. Diferentemente das empresas norte-americanas que, de forma relativamente generalizada, haviam recorrido à internacionalização de sua produção como meio de responder à concorrência externa, as japonesas enfrentaram a situação a partir da sinergia de sua estrutura industrial, localizada em seu espaço nacional⁽¹⁾.

Esse padrão de investimentos diretos japoneses praticamente deixou de existir na década de 1980. A lógica "produtivista", centrada na complementaridade entre as bases de produção interna e externa, já não se fez mais tão presente. Como consequência, os investimentos em mineração e comércio deixaram de ser expressivos como no passado. O desinteresse pelos recursos naturais está relacionado, de um lado, ao menor incentivo ao desenvolvimento de atividades devido à redução nos preços das matérias-primas e, de outro, à superação do cenário de escassez internacional destes produtos. Já os investimentos destinados a criar bases de exportação no exterior eram mais específicos de um estágio inicial de internacionalização de empresas que já não caracteriza a situação japonesa. Além disso, tornou-se difícil expandir exportações do Japão, a partir de 1985, quando o iene se valorizou muito frente ao dólar.

As motivações de fornecimento de recursos naturais e de acesso a mercados externos foram, nos anos 1980, substituídas pelo maior interesse pelo setor financeiro e pela compra de imóveis. O crescimento dos investimentos na área financeira refletiram a rapidez com que se vem procedendo à internacionalização das instituições japonesas. Tal processo envolveu a compra de participações acionárias em grandes "security companies" nos Estados Unidos e investimentos em subsidiárias nos EUA e na Inglaterra. Com isto, as instituições financeiras japonesas buscavam não só se organizar para suprir, no exterior, as necessidades de seus clientes japoneses como também para disputar, a partir da posição supravital do Japão, um maior espaço nos mercados europeu e americano, então em processo de desregulação (Ver Quadro III).

O interesse imobiliário deveu-se, claramente, a uma estratégia das empresas do setor de diversificar suas carteiras. A combinação dos efeitos da valorização do iene com os altos preços da terra no Japão e baixo retorno corrente explicam a maior demanda por imóveis no exterior, especialmente nos Estados Unidos. Para se ter uma idéia do que se verificou em termos de valorização imobiliária no Japão, basta ver que, atualmente, se pode comprar todo o território dos Estados Unidos, uma área 28 vezes maior que o Japão, com a venda de apenas um-terço do arquipélago japonês.

QUADRO III

JAPÃO

FLUXO DE INVESTIMENTO DIRETO EXTERNO

Em US\$ bilhões

SETORES	1983	1984	1985	1986	1987	1988	Total 1951-88
Industrial	2,6	2,5	2,4	3,8	7,8	13,8	49,8
Financeiro	1,2	2,1	3,8	7,2	10,7	13,1	41,9
Imobiliário	0,4	0,4	1,2	4,0	5,4	8,6	20,6
Outros	4,0	5,2	4,8	7,3	9,5	11,5	74,6
TOTAL	8,2	10,2	12,2	22,3	33,4	47,0	186,9

FONTE: Exim Review, março de 1987 e WFM, 1989.

A aceleração do investimento direto na indústria foi um fato mais recente, posterior ao início do boom financeiro e imobiliário. Esse novo ciclo difere do que prevaleceu até 1980. Em lugar de ser direcionado para indústrias básicas e para o mercado japonês foi voltado para segmentos mais modernos - automobilística e eletrônica - e para os mercados dos locais onde as filiais estavam se instalando (Ver os Quadros II e IV).

Essas escolhas foram decorrentes da ação de três fatores básicos. O primeiro é o aumento dos atritos comerciais do Japão com os Estados Unidos e com a Europa. As pressões norte-americanas e européias têm levado empresas japonesas, especialmente das áreas automobilística e eletrônica, a realizar investimentos nestes países como meio de, pelo menos, não perder as posições de

mercado que já foram conquistadas. No caso europeu, a perspectiva de unificação dos mercados nacionais também tem estimulado as empresas japonesas a investir no Mercado Comum para se precaver de um possível aumento de restrições comerciais e de investimento a partir de 1993.

QUADRO IV

JAPÃO

MERCADOS DE DESTINAÇÃO DAS VENDAS DE FÁBRICAS
JAPONESAS LOCALIZADAS NO EXTERIOR

Em %

Localização das Empresas		Ásia	América do Norte	Europa
Mercados Locais	1980	63,9	84,9	96,4 (1)
	1986	54,7	92,8	95,9 (1)
Japão	1980	9,8	7,8	0,3
	1986	15,8	3,3	1,2
Terceiros Países	1980	26,4	7,3	3,3
	1986	29,5	3,3	1,2

FONTE: IBJ (1989).

A motivação decorrente da redução dos atritos comerciais é, no entanto, anterior à aceleração verificada no investimento direto japonês a partir de 1985. Já nos anos 1970, empresas japonesas começaram a se instalar nos Estados Unidos para produzir TV a cores, como resposta aos acordos voluntários de restrição às exportações. Nos anos 1980, o mesmo se deu com relação à implantação de empresas japonesas na Europa. No caso europeu, há também uma relação direta entre as investigações anti-dumping abertas contra firmas japonesas e a instalação de suas fábricas no continente europeu nestes mesmos setores.

O aspecto novo das tensões comerciais é a dimensão tomada pelo problema, com os mega-superávits japoneses, e a decisão de europeus e, principalmente, americanos de adotar medidas mais drásticas. Os acordos de Plaza de 1985, que produziram o endaka, ou seja, a abrupta valorização do iene de 240 para quase 120 unidades frente ao dólar, foi um claro sinal disto. Os japoneses

foram tomados de surpresa pela magnitude do ajustamento. A opinião dominante à época em Tóquio era de que dificilmente seria superada a barreira dos 170 ienes por dólar.

O segundo fator importante tem sido a busca de vantagens decorrentes do deslocamento de indústrias dos segmentos de menor valor agregado para outros países, especialmente do Sudeste da Ásia, onde os custos da mão de obra são muito inferiores aos do Japão. Tal movimento tem se acelerado nos últimos anos em decorrência do endaka. Indústrias mais intensivas em trabalho ou que se baseiam em tecnologias já difundidas têm se utilizado deste mecanismo para se manter concorrenciais.

Ao lado dessas duas motivações de natureza defensiva, as empresas japonesas também têm se voltado a investir mais no exterior devido à nova estratégia de globalização que vêm desenvolvendo. Com esta nova política, pretendem obter quatro tipos de efeitos positivos diferentes:

a) aumentar globalmente suas vendas, uma vez que se espera que o faturamento a nível local seja maior do que a substituição de exportações;

b) obter reduções de custo em certos bens mediante uma certa especialização que se dará a partir da concorrência entre as filiais;

c) compensar as flutuações cambiais com a existência de uma base de produção mais dispersa no mundo; e

d) reduzir os atritos comerciais.

A NOVA COMPOSIÇÃO REGIONAL E OS NIC

Os Estados Unidos absorveram a maior parte dos investimentos diretos japoneses registrados após 1980 (ver o Quadro V). O restante dos recursos se distribuiu de maneira relativamente equitativa entre América Latina, Ásia e Europa (2).

Trata-se de uma mudança importante na composição que havia prevalecido anteriormente a 1980. Os Estados Unidos eram, até então, a segunda maior área de concentração de investimentos japoneses no exterior, só ficando aquém dos países asiáticos. Eram também o principal mercado para investimentos japoneses nas áreas

de comércio, finanças e imóveis. Entretanto, o volume de recursos ali aplicados na indústria, apesar de expressivos, eram inferiores aos registrados para a Ásia e a América Latina. A partir dos anos 1980, os Estados Unidos passaram a atrair grandes volumes de investimento direto do Japão em todas as suas principais formas. Dirigiram-se para os EUA, a quase totalidade das aquisições japonesas de bens imóveis no exterior, cerca de metade de suas inversões no setor manufatureiro e um terço de seus investimentos financeiros.

QUADRO V
JAPÃO
INVESTIMENTO DIRETO POR PRINCIPAIS ÁREAS GEOGRÁFICAS

ÁREAS	Em %	
	1951-1979	1980-1987
Ásia	27,2	16,8
(NIC)	(10,0)	(8,0)
América do Norte	25,8	41,8
América Latina	17,5	18,2
(NIC)	(11,2)	(3,1)
Europa	12,2	16,0
Outros	17,3	7,6
TOTAL	100,0	100,0

FONTE: Exim Review, maio de 1979 e março de 1989.

Na Europa, o interesse japonês sempre se havia concentrado nas áreas financeira, comercial e de mineração. Entretanto, o processo de internacionalização dos bancos japoneses e a perspectiva de desregulamentação dos mercados financeiros europeus levaram o Japão a concentrar na Europa seus investimentos nesta área, especialmente na Inglaterra e em Luxemburgo. Como base de produção industrial, só agora os japoneses vêm despertando para a importância da Europa.

A Ásia e a América Latina constituíram, historicamente, regiões de grande importância estratégica para o Japão. Aí se con

centravam a maior parte de seus investimentos externos em recursos naturais e na indústria. O NIC asiáticos - Coreia do Sul, Taiwan, Hong-Kong e Singapura - já eram, no início da década de 1980, áreas onde havia uma intensa divisão do trabalho manufatureiro com o Japão, especialmente na têxtil. No caso da América Latina, havia uma grande concentração de inversões no México e, principalmente, no Brasil. O Brasil havia sido uma área de grande interesse japonês nos anos 1970 e era, ao final da década, o terceiro maior país receptor de investimentos japoneses em todo o mundo, com metade de todos os recursos destinados à América Latina. Entretanto, diferentemente da Ásia, os NIC latino-americanos eram bases de exportação, para o Japão, de produtos primários e insumos básicos. Nos outros segmentos, as indústrias japonesas aqui instaladas eram voltadas para o mercado interno.

Pode se apontar duas razões para esta diferença na inserção dos NIC asiáticos e latino-americanos. A primeira, de natureza estrutural, é que os latino-americanos são países continentais, exportadores clássicos de produtos básicos ou semi-manufaturados. Seus mercados nacionais sempre foram maiores que os asiáticos e sua estratégia de crescimento nunca foi voltada para a promoção de exportações. A outra, de caráter mais político, é que alguns países asiáticos, especialmente a Coreia, sempre foram muito resistentes à entrada de capitais estrangeiros em seus mercados, especialmente os provenientes do Japão. Na América Latina as restrições maiores se limitavam às importações e não ao investimento direto externo.

Na década de 1980, intensificou-se o interesse do Japão por uma maior divisão do trabalho com os NIC asiáticos. Após 1985, com a valorização das moedas coreana e taiwanesa e com os aumentos de salário ocorrido nestes países, os capitais japoneses ligados aos setores mais intensivos em mão-de-obra passaram a dirigir-se para os países da ASEAN - Malásia, Indonésia, Tailândia entre outros. Os investimentos em setores de maior valor agregado continuaram, no entanto, se dirigindo para os NIC, o que vem criando um sistema mais complexo de divisão do trabalho no âmbito da Ásia.

Uma particularidade do investimento manufatureiro japonês na Ásia, frente à Europa e aos Estados Unidos, é que uma par

te substancial de sua produção é dirigida para a exportação (ver o Quadro IV). Outro aspecto interessante é que, apesar de existirem dois centros financeiros internacionais entre os NIC asiáticos, a área não tem tirado proveito do boom de investimentos financeiros japoneses que ocorrendo em outras regiões do mundo.

No caso da América Latina, as mudanças foram dramáticas. O desinteresse pelo Brasil e pelo México, levaram a que os investimentos produtivos na região se tornassem absolutamente marginais. Para o continente como um todo, as perdas só não foram mais expressivas devido à existência de importantes centros financeiros - como o Panamá, Ilhas Cayman e Bahamas - que participaram ativamente do processo de internacionalização dos bancos japoneses. O Panamá também foi beneficiado pela decisão dos armadores japoneses de mudar a bandeira de boa parte de sua frota, que passou a ser registrada em paraísos fiscais. Estes dois fenômenos fizeram com que o Panamá absorvesse, entre 1980 e 1987, mais de US\$ 10,6 bilhões de dólares de um total de US\$ 19,5 bilhões que se destinaram aos países do continente, tornando-se o principal país latino-americano em termos de capital japonês.

No caso dos NIC latino-americanos, especialmente Brasil e México, o fenômeno foi inverso. As indústrias supridoras de matérias-primas deixaram de ter a relevância estratégica do passado. Até meados da década de 1970, o Brasil figurou como espaço nobre de complementaridade em todos os planos japoneses de longo prazo. Tanto o governo quanto as empresas se interessaram por programas de investimento, como Carajás e Cerrados, voltados para a exportação de bens primários. Além disto, os mercados internos estagnaram, reduzindo a necessidade de investimentos nas filiais aqui instaladas nos anos 1960 e 1970. E, ao mesmo tempo, não se conseguiu inserir estes países na nova divisão internacional do trabalho das firmas japonesas.

Como resultado, os capitais japoneses reduziram substancialmente os investimentos nesses países. De certo modo, as filiais brasileiras foram deixadas à própria sorte. Se o Brasil ainda é o sexto principal país receptor de capital japonês no mundo, e não mais o terceiro como em 1979, isto se deve à dimensão do estoque aqui até então acumulado. Mesmo no México onde ocorreu a

instalação de uma montadora de automóveis japonesa em 1986, os valores tornaram-se quase insignificantes. (Ver o Quadro VI).

QUADRO VI
JAPÃO
INVESTIMENTO DIRETO NA ÁSIA E NA AMÉRICA LATINA
(Países Selecionados)
Em US\$ milhões

PAÍSES	1985	1986	1987	1951-1987
ÁSIA	1435	2327	4868	26658
Taiwan	114	291	367	1419
Coréia	134	436	647	2765
Hong-Kong	131	502	1072	4505
Singapura	339	302	494	3065
NIC Asiáticos	718	1531	2580	11754
AMÉRICA LATINA	2616	4737	4816	25189
Brasil	304	270	229	5086
México	101	226	28	1584
Argentina	8	17	15	191
NIC Lat.-Amer.	413	513	272	6861
Panamá	1533	2401	2305	11146
Cayman	1	270	229	5089
Bahamas	97	792	734	1981
Bermudas	29	16	36	653
Antilhas	66	66	699	575
Centros Financ.	1726	3035	3503	19444

FONTES: Exim Review, maio de 1979 e março de 1989

PERSPECTIVAS PARA OS ANOS 1990

Diante desse cenário, quais são as perspectivas dos NIC e, particularmente, do Brasil para os anos 1990, no que se refere ao investimento direto japonês no setor manufatureiro?

Inicialmente, é preciso ter claro que essa nova onda de

investimentos diretos japoneses no setor industrial está apenas se iniciando e deverá se manter ao longo dos anos 1990. Trata-se, na verdade, de um dos aspectos de um processo de ajuste estrutural mais amplo que visa permitir que o Japão encaminhe sua economia para uma trajetória de crescimento baseada no dinamismo de seu mercado interno e no aumento do valor agregado de sua produção. Para tanto, é fundamental que se reduzam os mega-superávits que o Japão vem mantendo com seus principais parceiros comerciais e torna-se necessário aumentar seu ainda baixo coeficiente de importações de manufaturados que, agora, tornou-se desfuncional.

Esse ajuste será feito sob controle e comando do capital japonês. O atual boom de investimentos diretos é parte desta estratégia. Espera-se que o estoque de capital japonês no exterior cresça a uma taxa anual de 14% até o ano 2000 e que este processo provoque, já em 1995, um impacto líquido negativo sobre a balança comercial de US\$ 46,8 bilhões, o valor do superávit japonês em 1985. Isto significa que as empresas japonesas deverão abocanhar a maior parte do futuro aumento das importações e redução das exportações do Japão.

A globalização das empresas japonesas já começa a apresentar seus primeiros resultados. O quantum importado de manufaturados quase dobrou entre o início de 1987 e o de 1989⁽³⁾, e o percentual de produção baseada no exterior também dobrou entre 1984 e 1988, se se desconsiderar o efeito resultante do endaka⁽⁴⁾.

Mesmo assim, o Japão ainda possui uma base produtiva no exterior muito inferior, relativamente, à dos EUA e da Alemanha Ocidental⁽⁵⁾. Além disso, essas filiais encontram-se, muitas vezes, desintegradas da estrutura industrial do país em que se instalaram, gerando pressões de americanos e europeus para que se aumente o conteúdo local da produção.

Há, assim, um grande potencial de expansão para as indústrias japonesas no exterior, tanto pela expansão de suas operações finais quanto pela instalação de novas filiais voltadas para o fornecimento de partes e peças. Deve-se, no entanto, ter claro que as indústrias mais intensivas em tecnologia e os componentes de maior valor agregado, continuarão a ser produzidos no Japão. Há também planos para que produtos montados nos EUA, de menor va

lor agregado relativamente aos japoneses, venham a ser "importados reversamente" para o Japão. Esta é, por exemplo, a estratégia da Nissan para o futuro próximo.

Nesse movimento de globalização da economia japonesa já possuem lugar definido os Estados Unidos, a Europa e a Ásia. Es tima-se que estas três áreas deverão responder por mais de 80% dos investimentos japoneses no exterior durante a primeira metade dos anos 1990. Entretanto, dada a rapidez com que o processo vem ocorrendo, existem barreiras em cada uma destas áreas que introduzem algumas limitações a que os japoneses avancem seu processo de globalização com a rapidez esperada.

No caso dos Estados Unidos, existem fatores econômicos e políticos que recomendam uma estratégia mais low-profile. A enorme competitividade e a agressividade japonesa vêm criando um clima contrário à maior penetração do Japão. As empresas japonesas estão muito atentas a este fato. Um exemplo disto, foi a crítica que os meios de negócio japoneses fizeram à decisão da Sony de comprar a CBS americana. Apesar de ter sido considerada estrategicamente acertada por parte da Sony, concluiu-se que havia sido um erro do ponto de vista japonês uma vez que, como se disse à época em Tóquio, "os americanos não gostaram de saber que seu herói nacional, John Wayne, é agora de propriedade japonesa".

Um outro aspecto das dificuldades presentes nas relações entre EUA e o Japão é de natureza política e se refere à superioridade da tecnologia civil japonesa e à importância crescente do iene para a manutenção da estabilidade do dólar como moeda internacional. Esta situação transformou, de forma indesejada para ambos os lados, o Japão em um parceiro relevante para as decisões estratégicas dos Estados Unidos, na qualidade de potência hegemônica.

No caso da Europa, a situação é ainda mais crítica. Em termos de high-tec, a meta dos europeus é rivalizar com os japoneses, principalmente, na área eletrônica. Para isto vêm lançando mão de ações de controle voluntário de exportações e de processos anti-dumping, o que tem sido um instrumento importante para levar as firmas japonesas a se instalar no continente europeu. Entretanto, existe recentemente, um movimento a Europa para se mudar, de

país para empresa, o objeto de aplicação das penalidades estabelecidas na legislação anti-dumping.

Assim, não seria taxada apenas a produção realizada em território japonês mas todo e qualquer produto de empresas japonesas instaladas nos Estados Unidos, na Europa ou em qualquer outra parte do mundo, ou ainda de empresas de outras nacionalidades que façam uso "relevante" de partes e peças japonesas. O dumping passaria, assim, a ser usado diretamente como instrumento para se arbitrar a concorrência global entre empresas européias e japonesas no Mercado Comum.

Para os asiáticos, o que se pode esperar para os anos 1990 é o aprofundamento das estratégias de especialização e divisão do trabalho que já vêm ocorrendo entre estes países, os Estados Unidos e o Japão. Os itens mais intensivos em trabalho, produzidos nos países da ASEAN, e os mais intensivos em tecnologia, produzidos no Japão, serão montados nos EUA, para a venda no mercado local, ou nos NIC, para exportação para a América do Norte.

Existem, no entanto, algumas dificuldades para a implementação dessa estratégia. Muitos dos vizinhos dos japoneses são seus inimigos históricos e ainda apresentam restrições a uma maior hegemonia japonesa na região especialmente diante da possibilidade de enfraquecimento da presença americana. Outros, como a Coreia, sonham com uma trajetória autônoma, concorrente à que os japoneses desejam imprimir.

→ No caso da América Latina, não há, em princípio, nada que leve a uma inserção automática no cenário de globalização das firmas japonesas. Pelo contrário, houve uma frustração das expectativas que estas empresas haviam depositado no continente, especialmente no Brasil, gerando uma enorme retração. Segundo uma pesquisa de opinião realizada, em 1988, pelo Ministério da Indústria e do Comércio Exterior do Japão (MITI), a América Latina só foi considerada região prioritária para futuros investimentos diretos no setor manufatureiro por 2% das empresas consultadas, menos do que a África que obteve 3,3%.

Nossas economias não possuem a dimensão e as perspectivas de crescimento de mercados como os Estados Unidos e a Europa, para levar empresas japonesas a desejar se instalar aqui a qual-

quer custo. Nem foram historicamente configuradas para promover exportações de manufaturados, como as asiáticas. Ao lado disto, fatores como a instabilidade macroeconômica e as "restrições ao capital estrangeiro" têm sido apontados por funcionários do governo e de empresas japonesas como obstáculos importantes.

Os benefícios de participar do processo de globalização japoneses são, no entanto, bastante atraentes. O Japão é, cada vez mais, um centro relevante de difusão de tecnologias de ponta. É também o grande mercado de manufaturados que está se abrindo para o mundo e a economia industrializada que mais deve crescer nos próximos anos. O crescimento e a elasticidade de suas importações tendem, assim, a ser muito elevadas.

Obter uma boa posição no mercado japoneses será uma vantagem estratégica para países latino-americanos carentes de divisas e que dificilmente conseguirão aumentar suas vendas para os Estados Unidos, como fizeram nos anos recentes. Para isto, é, no entanto, condição necessária participar da rede de relações que está sendo atualmente criada pelo processo de globalização das empresas japonesas.

Torna-se, assim, fundamental reverter o cenário pessimista para o investimento japoneses na América Latina. Neste quadro, a estabilização macroeconômica e a renegociação da dívida externa são passos importantes mas não cruciais. O mesmo se refere aos contenciosos. O mais importante é ter claro um projeto viável de desenvolvimento de maior prazo que contemple uma nova inserção com a economia japonesa.

Tal esforço iria de encontro a inúmeras indicações de que novas oportunidades de investimento na América Latina continuam sendo analisadas pelos departamentos de acompanhamento internacional dos grandes conglomerados japoneses. Dada a rapidez de seu processo de globalização e os obstáculos existentes, o momento é de ampliar e não de reduzir horizontes de investimento.

É claro que as empresas com maior potencial de interesse encontram-se nos segmentos mais dinâmicos, como eletrônica e automobilística, e não nos setores maduros cujos mercados estão crescendo pouco a nível internacional. O aço é um bom exemplo disto. Tradicionais investidoras no Brasil, as siderúrgicas japonesas

não só estão atualmente se sentindo discriminadas pelo sócio brasileiro, o governo, como estão envolvidas em pesados investimentos de reestruturação de usinas norte-americanas. Neste sentido, como o mercado internacional de aço cresce muito lentamente e os japoneses conseguiram acumular uma vantagem tecnológica de três a cinco anos frente aos demais exportadores - Brasil, Coreia do Sul e Taiwan -, dificilmente o Brasil e outros NIC reúnem condições de ser objeto de investimentos voltados para o aumento da capacidade de produção destas empresas.

Um outro aspecto importante que se deve ter claro é que os bancos japoneses já não são os interlocutores preferenciais para investimentos diretos externos. O aumento da liquidez das empresas no Japão reduziu a liderança que os bancos detiveram dos principais conglomerados até 1980. Neste sentido, os elos de negociação são o Estado e as grandes empresas dos setores mais dinâmicos.

Não será fácil nem rápido mudar o quadro atual. Dificilmente se conseguirá reeditar o boom dos anos 1970. Entretanto, não há nada que condene a América Latina e, em particular, o Brasil a ficar completamente ao largo do processo de internacionalização da economia japonesa. Como afirmou recentemente um executivo de um grande banco japonês: "A economia brasileira é caótica e continuará a sê-lo por muito tempo. Mesmo assim, existem grandes oportunidades de lucro para empresas japonesas no Brasil. Seria um erro adiar decisões para um momento posterior a uma estabilização. Talvez seja tarde demais".

N O T A S

- (1) Ver Torres, 1988.
- (2) A Europa passou a ser a segunda principal área de investimentos japoneses a partir de 1985.
- (3) Ver EPA, 1989, pg. 21.
- (4) Ver IBJ, 1989, pg. 14.
- (5) A participação da produção manufatureira baseada no exterior na produção industrial japonesa de 5% ainda é muito baixa quando comparada aos 20% dos EUA e aos 17% dos alemães, ver EPA, 1989, pg. 78.
- (6) Ver IBJ, 1989.

BIBLIOGRAFIA

- BANK of Japan (BJ), Economic Statistics Annual, 1987, 1988 e 1989.
- INDUSTRIAL Bank of Japan (IBJ), Factors Behind Japanese Direct Investment Abroad, Quarterly Survey, nº 80, 1989.
- KAMARA, I., Trends in Japan's Direct Investment Abroad in FY 1979, Exim Review, 25 de maio de 1981.
- MINISTÉRIO da Indústria e do Comércio Exterior do Japão (MITI), The Progress of Japan's Structural Adjustment and Prospects for the Industrial Structure, 1987.
- NAKATANI, K., Trends in Japan's Direct Investment Abroad in FY 1985, Exim Review, março de 1987.
- _____, Trends in Japan's Direct Investment Abroad in FY 1986, Exim Review, março de 1988.
- TAKAOKA, H., Trends in Japan's Direct Investment Abroad in FY 1987, Exim Review, março de 1989.
- TORRES, E., Reestruturação Industrial e Política Industrial no Japão Pós-1973, Anais da ANPEC, 1988.
- TSUNETA, Yano Memorial Society, Nippon: A Charted Survey of Japan 1989/90, 1989.
- WORLD Financial Markets, Japan: the world's leading foreign investor, 10 de novembro de 1989.

PUBLICAÇÕES DO IEI EM 1990

TEXTOS PARA DISCUSSÃO

	Nº de páginas
228. AZEREDO, Beatriz. <u>Da Previdência à Seguridade Social: Os Perigos da Transição.</u> IEI/UFRJ, Rio de Janeiro, 1990. (Discussão 228).	29
229. FERRAZ, João Carlos; CAMPOS, Nauro; YOUNG, Carlos Eduar do F. <u>Trajatórias de Crescimento e a Modernização da Indústria Brasileira: Um Cenário para a Década de 90.</u> IEI/UFRJ, Rio de Janeiro, 1990. (Discussão, 229).	67
230. VIANNA, Maria Lúcia Werneck; OLIVEIRA, Isabel A. Ribeiro de. <u>Considerações Preliminares Sobre a Questão do Parlamentarismo no Brasil.</u> IEI/UFRJ, Rio de Janeiro, 1990. (Discussão 230).	33
231. MAGALHÃES, Maria Alice E. de. <u>Notas Preliminares Sobre a Crise do Sistema de Proteção Social na Itália.</u> IEI/UFRJ, Rio de Janeiro, 1990. (Discussão, 231).	29
232. FIORI, José Luís. <u>Leitura Política de uma Industrialização Tardia.</u> IEI/UFRJ, Rio de Janeiro, 1990 (Discussão 232).	31
233. ARAÚJO JR. José Tavares de. <u>A Política Comercial Brasileira e a Integração Latinoamericana.</u> IEI/UFRJ, Rio de Janeiro, 1990 (Discussão, 233).	32
234. FIORI, José Luis. <u>Para repensar o papel do estado sem ser um neo-liberal.</u> IEI/UFRJ. Rio de Janeiro, 1990. (Discussão 234).	25
235. HAGUENAUER, Lia. <u>Estrutura Industrial e Distribuição de Renda.</u> IEI/UFRJ, Rio de Janeiro, 1990 (Discussão, 235).	40
236. BURLAMAQUI, Leonardo. <u>Notas neo-schumpeteriana.</u> IEI/UFRJ, Rio de Janeiro, 1990 (Discussão, 236).	29
237. TORRES FILHO, Ernani Teixeira. <u>O novo ciclo do investimento direto japonês e o Brasil.</u> IEI/UFRJ, Rio de Janeiro, 1990 (Discussão, 237).	19

Autor

TORRES FILHO, ERNANI TEIXEIRA.

NOVO CICLO DO INVESTIMENTO DIRETO
O JAPONÊS E O BRASIL.

N.º Chamada	S UFRJ/IEI TD237	
N.º Registro	034369-2 FEA US 88 751	
FEA-UFRJ		BOLSO/LIVRO
ATENÇÃO		
ESTE LIVRO SA... CONSULTADO NA BIBLIOTECA		
Efetue a devolução na data prevista, para benefício de todos os usuários.		
Obs.: O prazo de empréstimo poderá ser prorrogado, caso a obra não esteja sendo procurada por outro leitor.		