

# O NOVO CICLO DO INVESTIMENTO DIRETO JAPONÊS E O BRASIL

*Ernani Teixeira Torres Filho\**

---

\* Professor do Instituto de Economia Industrial e da Faculdade de Economia e Administração da UFRJ.

*Estudos Afro-Asiáticos* nº 19, 1990

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\$ 350 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 constituição de ativos no exterior (Quadro 1).

### **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 dessas inversões tinha sido direcionada, 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 (Quadro 2).

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 a 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 indústria têxtil havia sido o único segmento relevante de bens finais no qual os japoneses haviam criado uma maior base de produção no exterior, para fazer frente à 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 (ver Torres, 1988).

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 ter a expressão que tiveram no passado. O desinte-

QUADRO 1  
Japão – Tendências do investimento externo

ANO	MOV. LIQ. CAP. LP	INVESTIMENTO DIRETO	EMPRÉSTIMOS	ACOES (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: Bank of Japan (1986 e 1988) e Tsuneta Yano Memorial Society (1989).

(1) Dados líquidos.

(2) Conta corrente.

QUADRO 2  
Japão – Composição setorial do investimento direto externo

SETORES	1951-1979		1980-1988	
	US\$ BILHÕES	%	US\$ BILHÕES	%
Manufatura	10,9	34,3	38,9	25,2
Química	2,3	7,2	4,2	2,7
Metais <sup>1</sup>	2,1	6,6	5,6	3,6
Têxtil	1,5	4,7	2,3 <sup>2</sup>	0,5
Elétr. <sup>3</sup>	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
<b>Total</b>	<b>31,8</b>	<b>100,0</b>	<b>154,6</b>	<b>100,0</b>

Fonte: Exim Review, maio de 1981, e World Financial Markets (1989).

(1) Inclui ferro e aço e não-ferrosos.

(2) Dado de 1987.

(3) Inclui elétrica e eletrônica.

resse pelos recursos naturais está relacionado, de um lado, ao menor incentivo ao desenvolvimento das atividades, devido à redução nos preços das matérias-primas e, de outro, à superação do cenário de escassez internacional. 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 disto, tornou-se difícil expandir as 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 no setor financeiro e na compra de imóveis. O crescimento dos investimentos na área financeira refletiu 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 neste país e na Inglaterra. Com isto, as instituições financeiras japonesas buscavam se organizar não só para suprir, no exterior, as necessidades de seus clientes japoneses como também para disputar, a partir da posição superavitária do Japão, um maior espaço nos mercados europeu e americano, então em processo de desregulação (Quadro 3).

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 o baixo retorno corrente explica 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.

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 (Quadro 2 e 4).

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 indústrias 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

QUADRO 3  
Japão – Fluxo de investimento direto externo

SETORES							(US\$ bilhões)
	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
<b>Total</b>	<b>8,2</b>	<b>10,2</b>	<b>12,2</b>	<b>22,3</b>	<b>33,4</b>	<b>47,0</b>	<b>186,9</b>

Fonte: Exim Review, março de 1987, e World Financial Markets (1989).



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 precaverem de um possível aumento de restrições comerciais e de investimento a partir de 1993.

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 companhias 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.

O aspecto novo das tensões comerciais é a dimensão tomada pelo problema, com os megassuperávits japoneses, e a decisão de europeus e, principalmente, americanos de adotarem 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, foram um claro sinal disto. Os japoneses foram tomados de surpresa pela magnitude do ajustamento. A opinião dominante à época em Tóquio era a 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 desse mecanismo para se manterem concorrenciais.

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

- aumentar globalmente suas vendas, uma vez que se espera que o faturamento ao nível local seja maior do que a substituição de exportações;
- obter reduções de custo em certos bens mediante uma certa especialização que se dará a partir da concorrência entre as filiais;
- compensar as flutuações cambiais com a existência de uma base de produção mais dispersa no mundo; e
- reduzir os atritos comerciais.

QUADRO 4  
Japão – Mercados de destinação das vendas de fábricas japonesas localizadas do exterior

LOCALIZAÇÃO DAS EMPRESAS		ÁSIA	AMÉRICA DO NORTE	EUROPA
Mercados locais	1980	63,9	84,9	96,4
	1986	54,7	92,8	95,9
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: Industrial Bank of Japan (1989).

## A nova composição regional e os NICs

Os Estados Unidos absorveram a maior parte dos investimentos diretos japoneses registrados após 1980 (Quadro 5). O restante dos recursos se distribuiu de maneira relativamente equitativa entre América Latina, Ásia e Europa.<sup>1</sup>

QUADRO 5  
Japão – Investimento direto por principais áreas geográficas

ÁREAS	1951-1979	1980-1987
Ásia	27,2	16,8
(NIC)	(10,0)	(8,0)
América do Norte	25,8	41,4
América Latina	17,5	18,2
(NIC)	(11,2)	(3,1)
Europa	12,2	16,0
Outros	17,3	7,6
<b>Total</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>

Fonte: Exlm Review, maio de 1979 e março de 1989.

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, ficando aquém dos países asiáticos. Embora fossem o principal mercado para investimentos japoneses nas áreas de comércio, finanças e imóveis, o volume de recursos ali aplicados na indústria, apesar de expressivo, era inferior ao registrado para a Ásia e a América Latina. A partir dos anos 1980, porém, os Estados Unidos passaram a atrair grandes volumes de investimento direto do Japão em todas as suas principais formas. Para o país se dirigiu 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.

Na Europa, o interesse japonês sempre se voltou para as 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 na área financeira, 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 concentrava a maior parte de seus investimentos externos em recursos naturais e na indústria. Os NICs 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 indústria 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 70 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 NICs 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.

Podemos apontar duas razões para essa diferença na inserção dos NICs asiáticos e latino-americanos. A primeira, de natureza estrutural, é que os latino-americanos são países continentais, exportadores clássicos de produtos básicos ou semimanufaturados. 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 restritivos à entrada de capitais estrangeiros em seus mercados, espe-



cialmente 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 NICs asiáticos. Após 1985, com a valorização das moedas coreana e taiwanesa e com os aumentos de salário ocorridos nestes países, os capitais japoneses ligados aos setores mais intensivos em mão-de-obra passaram a dirigir-se para os países da Associação das Nações do Sudeste Asiático (Asean) – Malásia, Indonésia, Tailândia, entre outros. Os investimentos em setores de maior valor agregado continuaram, no entanto, se dirigindo para os NICs, 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 parte substancial de sua produção é dirigida para a exportação (ver Quadro 4). Outro aspecto interessante é que, apesar de existirem dois centros financeiros internacionais entre os NICs asiáticos, a área não tem tirado proveito do *boom* de investimentos financeiros japoneses que estão ocorrendo em outras regiões do mundo.

No caso da América Latina, as mudanças foram dramáticas. O desinteresse pelo Brasil e pelo México levou 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 NICs 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, considere-se que os mercados internos desses países se estagnaram, reduzindo a necessidade de investimentos nas filiais aqui instaladas nos anos 60 e 70. Ao mesmo tempo, não se conseguiu inseri-los na nova divisão internacional do trabalho das firmas japonesas.

Como resultado, os capitais japoneses reduziram substancialmente os investimentos nesses dois 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 foi instalada uma montadora de automóveis japonesa em 1986, os valores tornaram-se quase insignificantes (Quadro 6).

## Perspectivas para os anos 1990

Diante desse cenário, quais são as perspectivas dos NICs e, particularmente, do Brasil para os anos 90 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 90. 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 au-

QUADRO 6  
Japão – Investimento direto na Ásia e na América Latina  
(países selecionados)

(US\$ milhões)

PAÍSES	1985	1986	1987	1981-1987
Ásia	1.435	2.327	4.868	26.658
Taiwan	114	291	367	1.419
Coréia	134	436	647	2.765
Hong Kong	131	502	1.072	4.505
Singapura	339	302	494	3.065
NICs asiáticos	718	1.531	2.580	11.754
América Latina	2.616	4.737	4.816	25.189
Brasil	304	270	229	5.086
México	101	226	28	1.584
Argentina	8	17	15	191
NICs América Latina	413	513	272	6.861
Panamá	1.533	2.401	2.305	11.146
Cayman	1	270	229	5.089
Bahamas	97	792	734	1.981
Bermudas	29	16	36	653
Antilhas	66	66	699	575
Centros financeiros	1.726	3.035	3.503	19.444

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

mento do valor agregado de sua produção. Para tanto, é fundamental que se reduzam os megassuperávits 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. Isso 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 (ver EPA, 1989, p. 21) e o percentual de produção baseada no exterior também dobrou entre 1984 e 1988, se se desconsiderar o efeito resultante do *endaka* (IBJ, 1989, p. 14).

Mesmo assim, o Japão ainda possui uma base produtiva no exterior muito inferior, relativamente, à dos EUA e da Alemanha Ocidental.<sup>2</sup> 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 componen-



tes de maior valor agregado continuarão a ser produzidos no Japão. Há também planos para que produtos montados nos EUA, de menor valor 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. Estima-se que essas três áreas deverão responder por mais de 80% dos investimentos japoneses no exterior durante a primeira metade dos anos 90. Entretanto, dada a rapidez com que o processo vem ocorrendo, existem barreiras em cada uma dessas áreas que introduzem algumas limitações a que os japoneses avancem seu processo de globalização com a rapidez esperada.

No caso dos Estados Unidos, há 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 a compra 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 os 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. Essa 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 instalarem no continente europeu. Entretanto, existe atualmente um movimento na Europa para que se mude, 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 90 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 Estados Unidos, para a venda no mercado local, ou nos NICs, 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 do Japão 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 a leve a uma inserção automática no cenário de globalização das firmas japonesas. Pelo contrário, houve uma frustra-

ção das expectativas destas empresas em relação ao continente, especialmente ao 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, percentual menor que o conferido à África, que obteve 3,3%.

Nossas economias não possuem a dimensão e as perspectivas de crescimento de mercado observadas nas economias dos Estados Unidos e da Europa, a ponto de levar empresas japonesas a desejarem se instalar aqui a qualquer 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 japonês 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 e o que mais deve crescer nos próximos anos. O crescimento e a elasticidade de suas importações tendem, assim, a ser muito elevados.

Obter uma boa posição no mercado japonês 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 japonês na América Latina. Neste quadro, a estabiliza-

ção 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 ao encontro de 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 ao 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 NICs reúnem condições de ser objeto de investimentos voltados para o aumento da capacidade de produção dessas 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 70. Entretanto, não há nada que condene a América Latina e, em particular, o Brasil a ficarem completamente ao largo do processo de internacionalização da economia japonesa. Como afirmou recentemente um executivo de um grande banco japonês, "a eco-

nomia 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."

## NOTAS

1. A Europa passou a ser a segunda principal área de investimentos japoneses a partir de 1985.
2. 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% da Alemanha. Ver EPA (1989, p. 78).

## BIBLIOGRAFIA

BANK OF JAPAN (BJ). (1986, 1987, 1988 e 1989), *Economic statistics annual*.

ECONOMIC PLANNING ANNUAL (EPA). (1989), "White paper on Japanese economy".

INDUSTRIAL BANK OF JAPAN (IBJ). (1989), "Factors behind Japanese direct investment abroad". *Quarterly Survey*, n. 80.

MINISTÉRIO DA INDÚSTRIA E DO COMÉRCIO EXTERIOR DO JAPÃO (MITI). (1987), *The progress of Japan's structural adjustment and prospects for the industrial structure..*

TORRES, E. (1988), "Reestruturação industrial e política industrial no Japão pós-1973". *Anais da Anpec*.

TSUNETA YANO MEMORIAL SOCIETY. (1989), *Nippon: a charted survey of Japan 1989/90*.

WORLD FINANCIAL MARKETS. (1989), *Japan: the world's leading foreign investor*, novembro.

## SUMMARY

### The new cycle of Japanese investment and Brazil

In 1985, Japan became the world's top-ranking net creditor, stepping into a position traditionally held by the US. This phenomenon occurred very rapidly; standing at less than US\$ 30 billion at the beginning of 1980, Japan's net foreign assets had reached more than US\$ 300 billion by the end of 1989.

These funds were initially directed to the purchase of US government securities. As of 1986, however, a new cycle of direct investments in the manufacturing sector was observed. Under pressure from the US and Europe, its main trading partners, Japan reduced its sizeable trade balances. Japanese automotive and electronics companies began transferring their assembly plants to these nations. At the same time, the yen rose against the dollar, reducing the competitiveness

of Japanese manufactures of lower aggregate value. In response, a number of these industries began producing in Southeast Asian countries, where labor is cheaper than in Japan.

This process has only just begun. Direct foreign investment is expected to increase 14% per annum during the nineties, which will lead Japan to internationalize its productive base at the same time that the nation opens its domestic markets to exports.

Brazil has so far been completely ignored in this process. For the first time since the fifties, the Brazilian economy is not being considered an important opportunity on the Japanese investment horizon. Up until 1979, it was the third host to Japanese capital in the world. However, Brazil does not currently offer



the perspectives for market growth that the US and Europe do. Nor has the nation been historically shaped to promote the export and import of manufactures. In addition to these factors, the Brazilian economy faces growing instability.

The benefits of participating in the Japanese process of globalization are quite attractive. Japan is an important center for state-of-the-art technology. It

also represents a large market for manufactures, now opening up to the world. It is therefore essential to revert the currently prevailing pessimistic scenario concerning the outlook for direct Japanese investment in Brazil. Accomplishing this will neither be easy nor will it occur rapidly. However, there is nothing that condemns Brazil to forever remain detached from the process of globalization of the Japanese economy.

## RÉSUMÉ

### Le nouveau cycle des investissements japonais et le Brésil

A partir de 1985, le Japon est devenu le principal créancier liquide du monde, assumant par là une position traditionnellement détenue par les Etats-Unis. Ce phénomène a été très rapide. Les actifs liquides externes du Japon, qui étaient inférieurs à 30 milliards de dollars au début de 1980, avaient atteint une somme supérieure à 300 milliard de dollars à la fin de 1989.

Au départ, ces fonds se destinaient à l'achat de titres du gouvernement américain. Mais à partir de 1986, on observa le surgissement d'un nouveau cycle caractérisé par des investissements directs dans le secteur manufacturier. Pressionné par ses principaux partenaires commerciaux (les USA et l'Europe), le Japon a réduit ses importants soldes commerciaux. Il a commencé à transférer des lignes de montage de son industrie automobile et électronique dans ces pays. Parallèlement à ceci, le yen a été revalorisé par rapport au dollar, ce qui a réduit la compétitivité des produits fabriqués au Japon dont la valeur ajoutée était plus petite. Par contre, plusieurs de ces industries ont installé des lignes de production dans les pays du sud-est asiatique où la main d'oeuvre est relativement meilleur marché qu'au Japon.

Ce processus n'en est qu'à ses débuts. L'investissement direct externe devra croître de 14% par an au cours des années 90, amenant le Japon à internationa-

liser sa base productive et à ouvrir en même temps son marché aux importations.

Jusqu'à présent, le Brésil se trouve complètement en dehors de ce processus. Pour la première fois depuis les années 50, l'économie brésilienne ne signifie plus, aux yeux des investisseurs japonais, une occasion importante. Jusqu'en 1979, le Brésil détenait le troisième rang mondial pour les investissements japonais. Mais actuellement, les perspectives de croissance de son marché sont loin de s'égaliser à celles des Etats-Unis et de l'Europe. Il n'a d'ailleurs pas été prévu, au cours de l'histoire, que le Brésil joue le rôle d'exportateur ou d'importateur d'objets manufacturés. A cela, il faut ajouter l'instabilité économique croissante dont il souffre.

Participer au processus de globalisation japonais équivaut à obtenir des bénéfices assez attrayants. Le Japon est un centre important de technologie de pointe. C'est aussi un grand marché que s'ouvre aux produits manufacturés du monde entier. Il est donc fondamental de revoir le scénario pessimiste qui domine actuellement les perspectives d'investissement direct japonais au Brésil. Atteindre cet objectif ne sera ni facile ni rapide. Cependant, rien ne condamne le Brésil à rester définitivement éloigné du processus de globalisation de l'économie japonaise.