

15

ESTUDOS **BNDES**

INVESTIMENTO DIRETO JAPONÊS NO EXTERIOR: Tendências Globais e Perspectivas para o Brasil



BNDES

Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social

ÁREA DE PLANEJAMENTO
Departamento de Estudos - DEEST

05505601-6

INVESTIMENTO DIRETO JAPONÊS NO EXTERIOR - TENDÊNCIAS GLOBAIS E PERSPECTIVAS PARA O BRASIL - CAPITAL ESTRANGEIRO/2421



055056016



AP/COPEG

Área de Planejamento
Departamento de Estudos

INVESTIMENTO DIRETO
JAPONÊS NO EXTERIOR:

TENDÊNCIAS GLOBAIS E
PERSPECTIVAS PARA O BRASIL

Março de 1990

Apoio Financeiro:

- Programa das Nações Unidas para o Desenvolvimento - PNUD

B N D E S AP / COPED Centro de Pesquisas e Dados
N.º REG. ES-2421 DATA: 25.09 91

EQUIPE TÉCNICA

Chefe do DEEST

Maria de Fátima Serro Pombal

Grupo de Trabalho

Mario Esteves Filho - Coordenador
Helena Teixeira Soares
Marcelo Nardin
Flavia Cristina de Oliveira - estagiária
Paulo Sérgio Ferracioli (*) - Coordenador
Marcia Welmowicki (*)

Apoio Administrativo

Izabela Denise Ticon Maia
Eliane Tavares Rios (*)
Elizabeth Martins Cardoso Correia (*)
Lenice Corrêa de Melo (*)

Apoio Bibliográfico

Marlene Cardoso da Matta - COPED/AP
Cilda Santana - COPED/AP

Obs.: os membros da equipe indicados com asterisco não participaram do trabalho até seu término, porém contribuíram decisivamente para a sua realização.

SUMÁRIO

INTRODUÇÃO.....	1
RESUMO GERENCIAL.....	3
1. O PROCESSO DE INTERNACIONALIZAÇÃO DA ECONOMIA JAPONESA.....	10
2. EVOLUÇÃO DOS INVESTIMENTOS DIRETOS JAPONESES NO EXTERIOR.....	16
2.1 O período inicial: 1951-1971.....	18
2.2 A primeira fase de expansão: 1972-1980.....	22
2.3 A segunda fase de expansão: 1981-1985.....	28
2.4 Os investimentos durante o período 1986-1988.....	35
2.4.1 O processo de valorização do ien.....	35
2.4.2 Características do investimento direto japonês no exterior durante o período.....	37
3. TENDÊNCIAS DO INVESTIMENTO DIRETO JAPONÊS NO EXTERIOR.....	41
3.1 Diretrizes governamentais.....	41
3.2 O investimento direto no exterior na perspectiva empresarial.....	49
4. O INVESTIMENTO DIRETO JAPONÊS NO BRASIL.....	61
4.1 Evolução e distribuição setorial.....	61
4.2 Obstáculos à retomada dos investimentos japoneses no Brasil.....	71
CONCLUSÕES.....	82

ANEXO A:	GATT - MEDIDAS DE INVESTIMENTO RELACIONADAS AO COMÉRCIO.....	88
ANEXO B:	PRINCIPAIS ASPECTOS DA LEGISLAÇÃO BRASILEIRA SOBRE CAPITAL ESTRANGEIRO.....	92
ANEXO C:	PRINCIPAIS ASPECTOS DA LEGISLAÇÃO BRASILEIRA SOBRE TRANSFERÊNCIA DE TECNOLOGIA.....	96
REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....		100

INTRODUÇÃO

O objetivo deste estudo é realizar uma análise prospectiva do comportamento geral e dos fatores determinantes do investimento direto japonês no exterior, com o intuito de identificar estratégias, medidas ou posicionamentos que possam contribuir para uma retomada no fluxo de inversões japonesas no Brasil, revertendo a retração ocorrida na década de 80, especialmente em sua segunda metade.

O trabalho se inicia com um capítulo no qual se realiza uma breve descrição do processo de internacionalização da economia japonesa, procurando situar o papel do investimento direto nesse movimento.

O segundo capítulo apresenta a evolução do investimento direto japonês no exterior. O período considerado, da recuperação da autonomia do Japão em 1951 até o ano fiscal de 1988 (abril de 1988 a março de 1989), é dividido, para fins analíticos, em quatro fases. Em cada uma dessas etapas, são abordados os fatores determinantes e as características básicas do investimento no exterior, bem como os principais setores, regiões ou países receptores. Na última seção do capítulo, referente à fase mais recente, de 1986 a 1988, aponta-se algumas tendências do investimento direto japonês no exterior.

O Capítulo 3 trata mais detalhadamente de fatores considerados relevantes na determinação de tendências dos investimentos japoneses no exterior. Um primeiro aspecto refere-se à evolução recente das diretrizes governamentais sobre a questão. São ainda abordadas, nesse contexto, as negociações em curso no âmbito do Acordo Geral de Tarifas e Comércio (GATT), conhecidas como Rodada do Uruguai, sobre investimentos e propriedade intelectual. A segunda seção analisa resultados de pesquisas realizadas entre empresas japonesas sobre suas perspectivas em relação ao investimento no exterior. Procura-se destacar os principais objetivos de sua realização, os tipos de informações utilizadas pelas firmas japonesas para subsidiar suas decisões de investimento, as estratégias empresariais e as principais regiões e setores para onde deverão se direcionar as inversões futuras.

O Capítulo 4 apresenta uma análise do investimento direto japonês no Brasil. A primeira seção mostra sua evolução histórica, os principais setores contemplados, a posição do Japão entre os investidores externos na economia brasileira e a posição do Brasil nos investimentos japoneses no exterior. Na segunda seção são analisados os principais obstáculos que se colocam à retomada dos investimentos japoneses no Brasil, enfatizando a avaliação dos próprios japoneses acerca do ambiente para investimento no país.

Ao final do estudo, em seguida ao capítulo de conclusões, são apresentados, sob a forma de anexos, as medidas de investimento relacionadas ao comércio discutidas no GATT no âmbito da Rodada do Uruguai (Anexo A), comentários relativos à legislação brasileira sobre capital estrangeiro (Anexo B) e a transferência de tecnologia (Anexo C).

RESUMO GERENCIAL

Após a Segunda Guerra Mundial o Japão empreende uma estratégia de desenvolvimento visando à reconstrução de sua economia, que, coerente com sua tradição histórica, tinha por ingrediente central a manutenção de um certo isolamento do exterior, sendo então estabelecidas restrições ao fluxo de capitais com outros países e às importações de manufaturados. É importante destacar que o sucesso dessa estratégia se constitui no fator determinante do processo de internacionalização da economia japonesa, no qual o investimento direto no exterior assume papel de enorme relevo.

As características e determinantes do investimento direto japonês no exterior sugerem que sua análise seja realizada considerando quatro períodos:

- o período inicial, de 1951 a 1971, quando o investimento acumulado foi de US\$ 4,4 bilhões;
- o primeiro período de expansão, de 1972 a 1979, com um total de investimentos de US\$ 27,4 bilhões;
- o segundo período de expansão, de 1981 a 1985, quando o volume de investimentos chega a US\$ 47,1 bilhões; e
- um quarto período, a partir de 1986, marcado pela acentuada valorização do ien em relação ao dólar, quando o investimento total atinge US\$ 102,7 bilhões no triênio 1986-1988, representando 55% do acumulado entre 1951-1988.

Durante o período inicial (1951-1971), esteve em vigor o sistema de paridades cambiais fixas de Bretton Woods, e a taxa de câmbio de 360 ienes/dólar não favorecia a realização de investimentos no exterior. O fim da conversibilidade do dólar em ouro, decretada pelo governo americano em agosto de 1971, marca o rompimento do sistema de paridades cambiais fixas e o fim desse período. Considerando o bom desempenho que o balanço de pagamentos japonês vinha apresentando, os mercados cambiais

reagiram no sentido da apreciação do iene, tornando a opção de investir no exterior mais atrativa.

Inicia-se, então, o primeiro período de expansão (1972-1979), caracterizado por medidas governamentais ora de incentivo, ora de restrições ao investimento direto, de acordo com o resultado apresentado pelo balanço de pagamentos. Ao início e ao final da década, o governo estimulou a saída de capitais, incluindo investimentos no exterior, visando impedir excessiva valorização do iene, considerada prejudicial às exportações japonesas. Em meados da década prevaleceram medidas restritivas ao investimento, face às dificuldades que se verificaram no balanço de pagamentos após o primeiro choque de preços do petróleo.

O segundo choque vai encerrar o primeiro período de expansão, pelos seus efeitos adversos sobre o balanço de pagamentos. O ajustamento foi rápido, pois a economia japonesa já havia passado por profundas mudanças estruturais em resposta ao primeiro choque do petróleo.

Segue-se a segunda fase de expansão (1981-1985) dos investimentos diretos japoneses no exterior, cujos principais fatores determinantes seriam de natureza distinta da do período anterior.

Por um lado, o governo introduziu modificações na legislação que tiveram por objetivo promover uma ampla liberalização dos movimentos de capitais com o exterior, influenciando decisivamente sobre o processo de internacionalização do sistema financeiro japonês. No que se refere ao investimento direto, a mais importante modificação foi a eliminação da necessidade de consulta prévia ao governo para sua realização, passo exigido pela legislação anterior.

Por outro lado, a intensificação do protecionismo nos países desenvolvidos e o conseqüente agravamento dos atritos comerciais, especialmente com os Estados Unidos, obrigaram empresas japonesas a se instalar no país com o intuito de superar barreiras comerciais para manter sua participação no mercado americano.

O quarto e mais importante período considerado nesta análise, de 1986 a 1988, tem sua origem marcada pela Conferência do Grupo dos Cinco (G5) Estados Unidos, Japão, Alemanha, França e Inglaterra -, realizada em setembro de 1985.

Ao final da primeira metade da década de 80, era nítida a existência de fortes desbalanceamentos entre as principais economias desenvolvidas. A magnitude dos déficits fiscal e comercial americanos encontrava-se no centro da discussão, e, diretamente vinculada surgia a questão do elevado valor do dólar.

Paralelamente às pressões externas para que o governo dos Estados Unidos ajustasse sua economia, desenvolvia-se a convicção de que a conjuntura internacional exigia a execução de políticas macroeconômicas coordenadas entre os países desenvolvidos, permitindo que o necessário realinhamento cambial se fizesse em ambiente não-recessivo. Acordou-se então que os países do G5 atuariam conjunta e coordenadamente no sentido de promover a valorização das demais moedas em relação ao dólar.

A partir de então inicia-se um movimento rápido e quase contínuo de apreciação do iene, principalmente em relação ao dólar, processo conhecido como **endaka**, que, perdurando por cerca de três anos, foi o fator fundamental do enorme crescimento que os investimentos diretos japoneses apresentaram a partir de 1986. Além da **endaka**, os fatores indutores do investimento japonês no período anterior, quais sejam, a liberalização dos fluxos de capitais com o exterior e o protecionismo nos países desenvolvidos, continuaram atuando nesta fase.

Quanto à alocação regional e setorial do investimento, consolidam-se algumas tendências que já vinham do período anterior. Os Estados Unidos receberam quase 50% dos investimentos realizados no período, seguidos pela Europa com 20%. A participação da América Latina atingiu cerca de 15,6% do total, mas 10,8% referem-se a investimentos em instituições financeiras **off-shore** (Ilhas Cayman e Bahamas) e a utilização de bandeira de conveniência em transporte marítimo (Panamá).

Em termos setoriais, finanças e seguros foi o setor que mais investiu no exterior, acompanhando o acentuado crescimento das aquisições, por investidores japoneses, de ativos financeiros nos mercados internacionais.

Cabe ainda comentar que os investimentos no setor manufatureiro também apresentaram significativa expansão a partir de 1986. A América do Norte absorveu 64% dos investimentos japoneses no setor manufatureiro, pois nesta região, particularmente nos Estados Unidos, todos os fatores mencionados atuaram plenamente. A região asiática, por sua vez, recebeu 19% dos investimentos em manufatura. As pequenas e médias empresas japonesas também passaram a instalar fábricas no exterior, principalmente na Ásia, que apresenta para essas empresas, menos desenvolvidas gerencialmente, a vantagem da proximidade geográfica.

Uma importante característica desta fase é a grande participação que passam a ter os investimentos em empresas imobiliárias, principalmente nos Estados Unidos, face aos elevados preços dos imóveis no Japão. As estatísticas também incluem nesse item os investimentos em hotéis, refletindo o considerável aumento do turismo japonês no exterior.

Algumas pesquisas sobre perspectivas em relação ao investimento direto no exterior, realizadas por bancos japoneses de crédito de longo prazo entre seus clientes, consolidam algumas tendências apontadas na análise agregada comentada anteriormente. Quanto à distribuição geográfica, os Estados Unidos aparecem como

pólo preferencial de destino dos investimentos japoneses em todos os setores. A América Latina, inclusive o Brasil, vem se tornando cada vez menos atrativa para o investidor japonês, principalmente devido à instabilidade econômica que caracterizou a década de 80.

Outros importantes resultados da pesquisa merecem registro. Como estratégia de realização de investimentos no exterior, as firmas japonesas deverão no futuro utilizar com mais intensidade **joint-ventures**, participações acionárias, fusões e aquisições. A tendência na direção de **joint-ventures** é especialmente acentuada entre as pequenas e médias empresas. Por outro lado, há indicações de que no futuro as empresas japonesas estarão implantando menos subsidiárias do que já fizeram no passado.

Quanto aos objetivos do investimento direto no exterior, o item "expansão de mercados externos", embora continue sendo o mais relevante, tende a perder importância relativa no futuro. Os objetivos "assegurar mercados existentes face a atritos comerciais" e "acompanhar investimentos no exterior de grandes clientes" deverão se tornar cada vez mais expressivos como balizadores das decisões de investimento de empresas japonesas.

A produção automobilística japonesa nos Estados Unidos se constitui em caso típico de investimento induzido por esses dois últimos objetivos. No caso das firmas montadoras, a instalação de unidades fabris visa principalmente contornar atritos comerciais com os Estados Unidos. Essas empresas vêm sendo acompanhadas por seus fornecedores japoneses, inclusive de pequeno e médio porte. Assim, o investimento japonês no exterior no setor automobilístico, como em outros setores de montagem (máquinas em geral e eletroeletrônico, por exemplo), vem se caracterizando por ser realizado em blocos, de modo que os fornecedores seguem os movimentos das firmas montadoras, reproduzindo no país receptor o modelo de organização industrial, não verticalizado mas integrado, desenvolvido no Japão.

Quanto às informações utilizadas por empresas japonesas como subsídios às suas decisões de investimento no exterior, destacam-se aquelas relativas a mercados, situação trabalhista, sistema tributário e legislação sobre capital estrangeiro. Cabe destacar que apenas uma reduzida parcela de empresas entrevistadas (4,5%) considera relevantes informações acerca de tratamentos preferenciais para capital estrangeiro, indicando que a divulgação junto ao investidor japonês da legislação que é praticada no país é mais importante que a adoção de regimes preferenciais que visem atrair o capital estrangeiro.

O Japão é o terceiro maior investidor externo no Brasil, respondendo por 9,6% do estoque de US\$ 30 bilhões de investimentos diretos na economia brasileira. A indústria manufatureira recebeu cerca de 74% do total investido, principalmente os setores de siderurgia, metalurgia, mecânica, material elétrico e de comunicações, veículos automotores e têxtil, que representam 52% do estoque.

A década de 70 concentrou os maiores fluxos anuais de investimentos japoneses no Brasil, respondendo por cerca de 60% do acumulado desde o pós-guerra até 1988. Após o primeiro choque de preços do petróleo, houve um profundo processo de reestruturação na indústria japonesa, quando foram deslocados para outros países, incluindo o Brasil, investimentos em setores intensivos no uso de energia e recursos naturais. Por outro lado, havia no Brasil um ambiente favorável ao investimento, fruto do cenário de crescimento econômico do início da década e da implementação do II PND a partir de 1974.

Nos anos 80, observou-se uma forte tendência de redução no fluxo de investimentos diretos japoneses no Brasil, a qual se acentuou na segunda metade da década. No período 1986-1988, enquanto a média dos investimentos diretos japoneses no exterior foi triplicada em relação ao período de 1981 a 1985, no Brasil ocorreu uma queda de 30% no valor anual médio dos investimentos diretos japoneses.

Em 1980, o Brasil ocupava a terceira posição entre os países receptores, com 8% do total dos investimentos japoneses realizados no exterior desde 1951. De 1981 a 1985, o Brasil recebe 3,6% do fluxo acumulado de investimentos japoneses nesse período e somente 1% de 1986 a 1988, quando praticamente se interrompe o fluxo de novos recursos, exceto pelos investimentos realizados em 1988 através dos mecanismos de conversão de dívida. Como resultado desse processo, no final de 1988 o Brasil passou para a sétima posição no **ranking** de países receptores de investimentos diretos japoneses, com 3% do estoque registrado.

Conforme a visão que os próprios japoneses têm sobre o ambiente para investimentos diretos no Brasil - expressa através de relatórios de missões econômicas, estudos e entrevistas realizadas com executivos de empresas japonesas -, os principais obstáculos para uma retomada dos investimentos no Brasil estão relacionados às seguintes questões:

a) Condições macroeconômicas

- A estabilidade macroeconômica e a retomada do crescimento são consideradas condições necessárias, embora não suficientes, para uma retomada dos investimentos japoneses no Brasil.
- A crescente instabilidade macroeconômica e a falta de continuidade na condução da política econômica a que se viu submetido o país, especialmente a partir de 1985, abalou a confiança do investidor, principalmente daquele de origem externa, que dispõe de um leque de alternativas mais amplo que o das empresas brasileiras para a aplicação de seus recursos.

- As dificuldades que vinham se apresentando em termos da contenção do déficit público debilitaram ainda mais o estado de confiança em relação ao combate à inflação e à sustentação do crescimento econômico.
- Como resultado desse contexto, subsidiárias de empresas japonesas instaladas no Brasil, que de um modo geral vêm apresentando bons resultados econômicos e financeiros, relataram enormes dificuldades em aprovar planos de investimento junto às suas matrizes, pois a maior parte dessas empresas consideram praticamente incompreensível a evolução do cenário econômico brasileiro nos últimos anos.

b) Estrutura industrial

- A estrutura industrial é considerada excessivamente protegida.
- Há considerável heterogeneidade nos graus de competitividade internacional entre setores e, nestes, entre empresas. Os setores ou empresas competitivas a nível global são considerados exceções ou **ilhas de desenvolvimento**.
- Os setores fornecedores de partes, peças e componentes não atendem, de um modo geral, aos requisitos de preço, qualidade e prazo de entrega necessários à operação eficiente das empresas japonesas, especialmente nos segmentos automobilístico, de máquinas e bens de consumo duráveis.
- A política de importações, até recentemente, ainda estabelecia proteção tarifária elevada e impunha barreiras não-tarifárias às compras externas de componentes e equipamentos, enquanto a política de informática dificulta a atualização tecnológica dos produtos e processos produtivos.

c) Mercado interno

- O desbalanceamento na distribuição de renda impede a expansão do mercado doméstico efetivo.
- O mercado interno é considerado reduzido para setores de produção em massa, como o automobilístico e de bens duráveis, pois os investimentos em automação dos processos produtivos requerem escalas de produção incompatíveis com o tamanho atual desse mercado.
- Condições sociais como as existentes no Brasil são consideradas inibidoras do desenvolvimento de uma indústria competitiva internacionalmente.

d) Relações com o capital estrangeiro

- A atual legislação (Lei 4.131) é em tese considerada satisfatória, mas há apreensão quanto à legislação complementar necessária à regulamentação dos dispositivos constitucionais em vigor a partir de 1988.
- Não há um sistema de janela única, ou seja, a empresa estrangeira interessada em realizar investimentos no Brasil necessita lidar com uma série de órgãos governamentais.
- A burocracia é considerada excessiva, a base legal para os procedimentos administrativos dos vários órgãos envolvidos não é clara e falta transparência na aplicação das regras.
- Há enorme carência no Japão de informações básicas e atualizadas sobre a economia brasileira, setores e estados da federação.

1. O PROCESSO DE INTERNACIONALIZAÇÃO DA ECONOMIA JAPONESA (1)

Após o término da Segunda Guerra Mundial, da qual saiu derrotado e bastante destruído em termos materiais, o Japão foi ocupado pelos Estados Unidos e somente no início dos anos 50 recuperaria sua autonomia e se dedicaria à tarefa de reconstruir a nação.

Coerente com sua tradição histórica, o país inclui em sua estratégia de desenvolvimento o ingrediente de manter um certo isolamento do mundo exterior. Mas o curioso é que o sucesso dessa estratégia de desenvolvimento criaria condições e seria o fator determinante para o processo de internacionalização da economia japonesa. Nesta seção introdutória procurar-se-á empreender uma brevíssima descrição das linhas mais gerais desse processo.

Ao analisar a evolução da economia japonesa no período 1943-1973, Torres Filho conclui que "a economia japonesa surge como a experiência mais bem sucedida de resposta nacional à nova ordem internacional patrocinada pelos Estados Unidos".(2) Neste trabalho, o autor apresenta a estratégia utilizada pelo Japão para sua reconstrução e transformação em segunda potência econômica mundial, estratégia essa que seria denominada "nacionalista e monopolista". Ao analisar as condições vigentes, Torres Filho conclui que a adoção dessa estratégia somente foi possível devido ao acirramento da Guerra Fria, condição indispensável para que os Estados Unidos viessem a aceitá-la.

Efetivamente, componentes fundamentais da estratégia de desenvolvimento japonês contrariavam frontalmente a visão de mundo e a orientação política dos Estados Unidos ao terminar a Segunda Guerra Mundial e, mais ainda, não se coadunavam com a política americana em relação às potências derrotadas, tal como fora concebida no imediato pós-guerra.(3) No Japão ocorreria um processo de remonopolização e seriam estabelecidas restrições tanto às entradas e saídas de capitais quanto às importações de manufaturados.

Apesar das enormes restrições às compras de produtos estrangeiros, um importante componente da estratégia japonesa seria a busca de divisas que viabilizassem as compras externas de equipamentos e tecnologias, necessários ao processo de industrialização, através de um constante aumento de suas exportações. Contudo, o sucesso obtido nas exportações criaria condicionantes, alterando os demais componentes da estratégia.

Note-se que, embora não se possa afirmar que, pelo menos até 1968, o crescimento do Japão tenha sido liderado pelo setor exportador, as exportações exerceram papel fundamental no financiamento externo do processo de industrialização. Durante o período 1955-1973, viabilizaram o crescimento das importações necessárias ao desenvolvimento sem que o país tivesse de recorrer ao investimento estrangeiro direto e muito menos alterar sua estratégia de crescimento sem endividamento.(4) Por outro lado, a geração de expressivos saldos comerciais começaria a introduzir pressões de origens internas e externas que forçariam uma maior integração da economia japonesa com a economia mundial.

Entre os fatores de origem externa, encontra-se a pressão internacional para que o Japão liberalizasse suas relações com o exterior, as quais aumentariam à medida que os saldos comerciais positivos tornaram-se recorrentes. No que diz respeito às importações, as pressões começaram a se manifestar já ao final dos anos 50.(5) Em fins dos anos 60, essas pressões se tornaram tão fortes que obrigaram o governo japonês a tomar as primeiras medidas de liberalização do comércio. Ainda nos dias de hoje, esse não é um assunto inteiramente resolvido, sendo constantes as reclamações por parte dos demais países contra o protecionismo japonês. As pressões internacionais também se manifestaram em relação às restrições à entrada e ao crescimento de firmas estrangeiras no país, mas o governo somente tomaria medidas concretas para reduzir as dificuldades à entrada de capital estrangeiro a partir de 1967.

Apesar das pressões externas, até a primeira metade dos anos 70 a economia japonesa permanecia relativamente fechada em relação ao resto do mundo, embora já se identificassem fatores que conduziram a uma maior integração. É muito importante se observar, entretanto, que o processo de internacionalização da economia japonesa somente pode ser entendido se for considerado como resultado de uma conjunção de fatores internos e externos que estariam ocorrendo simultaneamente e se realimentando.

O primeiro choque de preços do petróleo deflagra uma forte crise econômica no Japão, dada sua grande dependência de importações de insumos energéticos, resultando na maior recessão experimentada pelo país no pós-guerra. Em resposta ao choque do petróleo, a economia japonesa passa por um profundo processo de ajustamento estrutural ao longo da década de 70, com importantes conseqüências para seu comércio exterior.(6)

O processo de reestruturação seria intenso no setor manufatureiro. Setores altamente dependentes de importações de matérias-primas e de energia perderiam seu dinamismo, buscando-se, em todos os segmentos industriais, a utilização de técnicas de produção que reduzissem as exigências de insumos. As alterações da estrutura produtiva do setor manufatureiro japonês podem ser acompanhadas na Tabela 1.1.

Tabela 1.1

Japão - Produção industrial: estimativa da evolução da composição setorial 1975-1985 (a preços de 1975)

Setores	1975	1980	1984	(4) 1985
Indústria geral (1)	100,0	100,0	100,0	100,0
Química	9,5	9,7	9,8	9,65
Metais primários	16,8	15,4	13,1	12,65
Ferro e aço	7,4	6,5	5,5	5,3
Metais não-ferrosos	2,8	2,8	2,4	2,3
Metais fabricados	6,6	6,1	5,2	5,0
Equipamentos	39,5	48,2	58,1	60,45
Eletroeletrônicos	13,6	20,2	33,6	35,7
Transporte	12,9	11,9	10,6	10,5
Outros (2)	13,0	16,1	13,9	14,2
Outros	34,2	26,7	19,0	17,25
Têxtil	9,6	7,2	6,1	5,8
Papel e celulose	3,1	2,9	2,6	2,6
Produtos em madeira	2,0	1,4	1,0	0,9
Outros (3)	19,5	15,2	9,3	7,9

(1) Indústrias extrativa e de transformação.

(2) Inclui os itens: equipamentos industriais e instrumentos de precisão.

(3) Inclui os itens: cerâmica e pedra; petróleo e carvão; alimentos; e outros.

(4) Com base em informações preliminares.

Fonte: Laplane e Silva, 1987.

Em termos de competitividade internacional, a reestruturação da economia japonesa, por sua profundidade e rapidez, trouxe conseqüências marcantes. A produtividade da indústria manufatureira se elevou a taxas muito maiores que as dos demais países industrializados, tornando seus produtos muito mais competitivos nos mercados internacionais.

O mercado exterior japonês responderia a todas essas mudanças e as exportações se tornariam cada vez mais importantes também em termos do crescimento econômico. Devido à redução da demanda interna ocorrida a partir de meados daquela década, "com a redução gradual do consumo privado e dos gastos do governo, e com a queda das despesas na construção residencial, o crescimento da economia japonesa passou a depender crescentemente da ampliação dos saldos comerciais e dos efeitos multiplicadores e aceleradores associados ao crescimento das exportações".(7) Na primeira metade da década de 80, as exportações ainda exerceriam papel importante no crescimento da economia japonesa, agora em conjunto com a expansão dos investimentos privados.

Por outro lado, ao mesmo tempo em que as exportações do Japão aumentavam, também cresciam as pressões pela liberalização das importações do país. Como resultado, adotou-se uma série de medidas liberalizantes e, na década de 80, o Japão passa, até mesmo, a incentivar as importações, embora algumas restrições permanecessem. Ou seja, a importância das exportações e a abertura a importações seriam mais dois relevantes fatores a estreitar os laços de interdependência entre a economia japonesa e a economia mundial.

O comércio exterior superavitário introduziria outro fator a favorecer a liberalização das relações com o exterior e a internacionalização da economia. O acúmulo de reservas criaria, após rompimento do padrão monetário de paridades cambiais fixas, em 1971, pressões altistas sobre o iene. Para defender sua moeda, o governo japonês reduziria, no início dos anos 70, as restrições às saídas de capitais, o que daria origem a um movimento inicial mais intenso de realização de investimentos diretos de empresas japonesas no exterior.

As diferentes situações por que passou o balanço de pagamentos japonês, determinadas em grande parte pelos resultados do comércio exterior, fizeram com que as autoridades mudassem várias vezes sua política em relação aos investimentos diretos no exterior durante a década de 70. Porém, de um modo geral, a tendência foi de liberalização em relação à saída de capitais e as empresas japonesas começariam, cada vez mais, a realizar investimentos diretos no exterior, movimento que se acentuaria significativamente na segunda metade da década de 80.

A influência que o comércio exterior japonês teria na explicação e na determinação dos fluxos de investimento direto não pode ser limitada à geração de divisas necessárias para viabilizá-los. A busca de melhores condições para as vendas em outros países foi muito importante para incentivar os investimentos no exterior ou para determinar seu direcionamento.

Exemplificando, podemos dizer que fatores de origem interna, como a elevação dos salários - o que poderia reduzir a competitividade internacional dos produtos japoneses -, ou fatores de origem externa, como o crescimento do protecionismo ao longo da década de 70, tiveram um papel relevante na determinação desses fluxos.

Na década de 80, diante do brutal crescimento do saldo no comércio exterior japonês, o que provocou críticas generalizadas ao país, o incentivo à realização de investimentos diretos no exterior passaria a ser uma política explícita do governo, adotada sob a justificativa de contribuir para uma situação internacional mais harmoniosa. Essa política, associada à grande liberalização nos fluxos de capitais para fora e dentro do Japão adotada em 1980, faria com que a realização desses investimentos se acelerasse fortemente, principalmente a partir de 1986. É importante destacar que a instalação de filiais de empresas japonesas em todo o mundo tornar-se-ia um aspecto da maior relevância no processo de internacionalização da economia japonesa

Embora não se constitua em tópico a ser tratado neste estudo, cabe registrar que a internacionalização das finanças japonesas somente se daria na década de 80. Novamente estariam agindo fatores tanto endógenos como exógenos. Entre eles encontraremos a mudança do padrão de financiamento das firmas japonesas e sua presença cada vez maior no exterior, o crescimento da sua participação no comércio internacional, o surgimento de enormes saldos superavitários no balanço de transações correntes, as pressões de outros países para a liberalização e a valorização do iene, todos atuando no sentido de aumentar a integração internacional da economia japonesa sob o ponto de vista dos fluxos financeiros.(8)

O processo de internacionalização das finanças japonesas é fundamental para viabilizar a crescente, embora retardatária, internacionalização da própria moeda japonesa. Note-se que essa internacionalização é considerada como importante para reduzir a instabilidade da economia internacional.

Na década de 80, por pressões externas e por interesses internos, o governo japonês inclui entre a sua estratégia de integração na economia internacional a implementação de uma série de medidas para reduzir os desequilíbrios existentes na economia mundial, entre as quais inclui-se o aumento da ajuda oficial do governo aos países em desenvolvimento. Na segunda metade dos anos 80, o Japão torna-se o país que mais fornece recursos para essa finalidade, superando os Estados Unidos. Evidentemente, a longo prazo, esse tipo de atividade poderá vir a render dividendos não apenas econômicos, mas também políticos, no cenário internacional.

Notas:

- (1) Este capítulo baseia-se na Seção 1.3 do Capítulo 1 de Ferracioli (1989).
- (2) Ver Torres Filho (1983), p. 134.
- (3) A visão de mundo e a orientação política que se pretendia implantar por iniciativa ou com aprovação americana são descritas por Teixeira (1983) a partir da página 138. No mesmo texto encontramos, a partir da página 151, uma síntese da política americana em relação às potências derrotadas.
- (4) Ver Torres Filho (1983), p. 90
- (5) Para maiores detalhes sobre essas pressões, ver Torres Filho (1983), p. 78.
- (6) Para uma descrição detalhada do processo de reestruturação da economia japonesa, ver OCDE (1985).
- (7) Ver Laplane e Silva (1987), p. 7.
- (8) Para uma análise detalhada sobre esse tópico, ver Ferracioli (1989), Cap.4.

2. EVOLUÇÃO DOS INVESTIMENTOS DIRETOS JAPONÊSES NO EXTERIOR (1)

As características e determinantes dos investimentos diretos japoneses no exterior, a partir do término da Segunda Guerra Mundial, sugerem que sua análise seja realizada considerando quatro períodos:(2) 1) o período inicial, que dura até 1971; 2) o primeiro período de expansão, de 1972 a 1980; 3) o segundo período de expansão, de 1981 até 1985; e, finalmente 4) um quarto período, que viria até os dias de hoje, caracterizado pela acentuada valorização do iene em relação ao dólar, movimento conhecido como **endaka**.

As medidas de liberalização/restrrição do governo japonês em relação ao investimento direto no exterior fornecem as linhas divisórias entre os três primeiros períodos analisados.

Os valores dos investimentos anuais médios por período apresentam um crescimento significativo. No primeiro período eles se situavam em valores próximos a US\$ 200 milhões; no segundo período se elevaram para cerca de US\$ 3,5 bilhões; no terceiro atingiram quase US\$ 10 bilhões; e, finalmente, no quarto período superaram a marca de US\$ 34 bilhões.

Uma observação se faz, no entanto, necessária. Embora os investimentos japoneses no exterior tenham se tornado um assunto constante no noticiário econômico, é importante citar que apenas na década de 70 o Japão passou a integrar o clube dos grandes investidores, ainda assim em posição secundária. Mesmo durante a década de 80, quando o Japão emergiria como um dos principais países a realizar investimentos diretos no exterior, sua posição é ainda distante da ocupada pelos Estados Unidos e pela Inglaterra, como pode ser observado na Tabela 2.1.

Tabela 2.1

Investimentos diretos no exterior de países de OECD
(fluxos cumulativos no período)

(US\$ milhões)

Países	1961-1970		1971-1980		1981-1986		1961-1986	
	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%
Estados Unidos	46.822	66,3	134.354	44,4	55.780	18,9	236.956	35,5
Inglaterra	7.398	10,5	55.112	18,2	65.455	22,2	127.965	19,1
Japão	1.438	2,0	18.052	6,0	39.943	13,6	59.433	8,9
Alemanha	4.091	5,8	23.130	7,7	28.265	9,6	55.486	8,3
Holanda	2.692	3,8	27.829	9,2	24.261	8,2	54.782	8,2
França	2.641	3,7	13.940	4,6	19.101	6,5	35.682	5,3
Outros	5.494	7,7	29.889	9,8	61.658	20,9	97.041	14,5
Total	70.576	100,0	302.306	100,0	294.463	100,0	667.345	100,0

Fonte: OCDE, 1989.

2.1 O período inicial: 1951-1971.

Após a retomada da sua autonomia em 1951, inicia-se para o Japão uma fase, que se estende até 1971, durante a qual os seus investimentos no exterior se mantiveram em níveis bastante baixos, conforme se pode observar na Tabela 2.2.

Tabela 2.2
Evolução do investimento direto japonês no exterior

(US\$ milhões)

Ano fiscal	Número de casos	Valor
1951-1964	1.358	790
1965	196	159
1966	244	227
1967	290	275
1968	369	557
1969	545	665
1970	729	904
1971	904	858
1972	1.774	2.338
1973	3.093	3.494
1974	1.912	2.395
1975	1.591	3.280
1976	1.652	3.462
1977	1.761	2.806
1978	2.393	4.598
1979	2.694	4.995
1980	2.442	4.693
1981	2.563	8.932
1982	2.549	7.703
1983	2.754	8.145
1984	2.499	10.155
1985	2.613	12.217
1986	3.196	22.320
1987	4.584	33.364
1988	6.076	47.022
1951-1988	50.783	186.356

Fonte: Eximbank do Japão.

Até os últimos anos do período inicial, as autoridades japonesas procuravam restringir a realização desses investimentos. Dada a estratégia japonesa de fechamento em relação ao fluxo de capitais externos, tanto de risco como de empréstimos, tal comportamento era considerado necessário para evitar constrangimentos na administração do balanço de pagamentos do país.

Paralelamente, durante todo esse período esteve em vigor o sistema monetário de paridades cambiais fixas acordado em Bretton Woods. A taxa cambial da moeda japonesa, fixada em quase 360 ienes por dólar, não favorecia a realização de investimentos no exterior.

Porém, nesse período surgiram alguns novos condicionantes que atuavam no sentido de alterar esse quadro. O primeiro deles foi a mudança estrutural verificada no comportamento do balanço de pagamentos japonês durante a década de 60, na qual o balanço comercial japonês se tornou crescentemente positivo e, a partir de 1968, apesar de persistirem os déficits na balança de serviços, o balanço de transações correntes também se tornou fortemente superavitário, conforme mostra a Tabela 2.3.

Tabela 2.3

Balanco de pagamentos do Japão (1952-1988)

(US\$ milhões)

Ano	Exportações	Importações	Saldo da balança comercial	Saldo de serviços e transfer.	Saldo de transações correntes	Movimentos de capitais de longo prazo	Movimentos de capitais de curto prazo	Saldo dos movimentos de capitais	Saldo do balanco de pagamentos
1952	1.168	1.790	-622	715	93	77	-185,8	-262,8	-171,2
1953	1.245	2.243	-998	685	-313	-199,5	421,0	221,5	-90,1
1954	1.601	1.767	-166	509	343	-1,1	20,9	19,8	380,5
1955	2.095	1.956	139	210	349	49,1	-257,3	-208,2	39,3
1956	2.494	2.782	-288	326	38	20,6	1,4	22	74,1
1957	2.951	3.146	-235	145	-90	-10	-84	-94	-109
1958	2.849	2.480	369	131	500	90	-125	-35	345
1959	3.425	3.270	155	38	193	-27	182	155	387
1960	3.920	3.917	3	-73	-70	1	676	677	636
1961	4.123	4.987	-864	-139	-1.004	173	456	629	-436
1962	4.824	4.587	292	-225	67	297	29	326	302
1963	5.391	5.557	-166	-569	-735	467	107	574	-116
1964	6.704	6.327	377	-784	-407	107	234	341	-56
1965	8.332	6.431	1.901	-884	1.017	-415	-61	-476	490
1966	9.641	7.366	2.275	-886	1.389	-808	-64	-872	472
1967	10.231	9.071	1.160	-1.172	-12	-812	506	-306	-393
1968	12.751	10.222	2.529	-1.306	1.223	-239	209	-30	1.277
1969	15.679	11.980	3.699	-1.399	2.300	-115	178	23	2.464
1970	18.969	15.006	3.963	-1.785	2.178	-1.591	724	-867	1.582
1971	23.566	15.779	7.767	-1.738	6.029	-1.082	2.435	1.353	7.909
1972	28.032	19.061	8.971	-1.883	7.088	-4.487	1.966	-2.521	5.205
1973	36.264	32.576	3.688	-3.510	178	-9.750	2.407	-7.343	-9.760
1974	54.480	53.044	1.436	-6.129	-4.693	-3.811	1.819	-1.992	-6.751
1975	54.734	49.706	5.028	-5.710	-682	-272	-1.230	-1.502	-2.676
1976	66.026	56.139	9.887	-6.207	3.680	-984	103	-881	2.924
1977	79.333	62.022	17.311	-6.393	10.918	-3.184	-661	-3.845	7.743
1978	95.634	71.038	24.596	-8.062	16.534	-12.389	1.655	-10.734	5.950
1979	101.232	99.387	1.845	-10.599	-8.754	-12.618	2.330	-10.288	-16.662
1980	126.736	124.611	2.125	-12.871	-10.746	2.324	3.141	5.465	-8.396
1981	149.522	129.555	19.967	-15.197	4.770	-9.672	2.265	-7.407	-2.144
1982	137.663	119.584	18.079	-11.229	6.850	-14.969	-1.579	-16.548	-4.971
1983	145.468	114.014	31.454	-10.655	20.799	-17.700	23	-17.677	5.177
1984	168.290	124.033	44.257	-9.254	35.003	-49.651	-4.295	-53.946	-15.200
1985	174.015	118.029	55.986	-6.817	49.169	-64.542	-936	-65.478	-12.318
1986	205.591	112.764	92.827	-6.982	85.845	-131.461	-1.609	-133.070	-44.767
1987	224.605	128.219	96.386	-9.371	87.015	-136.532	23.865	-112.667	-29.545
1988	259.555	164.766	94.789	-15.301	79.488	-130.326	19.536	-110.790	-28.982

Fonte: Bank of Japan.

Nessa mesma época, após anos de crescimento acelerado da economia, o custo da mão-de-obra japonesa havia se elevado e a possibilidade de realizar investimentos diretos em países de mão-de-obra barata tornava-se atraente.

Essa nova situação alterou a postura restritiva das autoridades japonesas em relação aos investimentos diretos no exterior. A partir de 1969 começaram a ser tomadas algumas medidas que reduziam as restrições existentes.

As empresas japonesas reagiriam positivamente às medidas liberalizantes e, já no final da década de 60, é possível constatar um início de elevação no valor e no número de casos de investimentos (como demonstra a Tabela 2.2), alterando o comportamento observado desde 1951. Ainda assim, os investimentos japoneses nesse período inicial são bastantes reduzidos quando confrontados com as fases subseqüentes. No setor manufatureiro, por exemplo, os investimentos no período 1951-1971 responderam por apenas 4,3% do acumulado entre 1951 e 1986. Desse volume de recursos, 77,5% tiveram a Ásia como destino, 27,3% dos investimentos se dirigiram para a América Latina e 20,4% foram para a América do Norte, conforme apresentado na Tabela 2.5, na seção seguinte

A decretação do fim da conversibilidade do dólar, em agosto de 1971, marcaria o rompimento do sistema de paridades cambiais fixas estabelecido em Bretton Woods, constituindo-se em fator importante para o grande aumento que se verificaria nos investimentos diretos japoneses no exterior nos anos seguintes.

2.2 A primeira fase de expansão: 1972-1980

Nessa fase são identificáveis dois booms de investimentos, o primeiro no início e o segundo mais no final da década de 70, apresentando algumas características diferentes entre si, que serão exploradas ao longo desta seção.

Diante do rompimento do sistema de paridades cambiais fixas e do bom desempenho do balanço de pagamentos japoneses, os mercados cambiais reagiriam imediatamente no sentido de valorizar o iene, o que começaria a ocorrer ainda no final de 1971. A taxa cambial, que até julho de 1971 era de 357 ienes por dólar, passa em fevereiro de 1972 a 305 ienes por dólar, conforme mostra a Tabela 2.4. A valorização do iene, ao baratear os ativos externos em termos da moeda japonesa, tornaria, por si só, mais atraente a possibilidade de investir no exterior.

Tabela 2.4 - Taxa de câmbio iene-dólar

Meses (média)	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979	1980
Jan.	357,96	312,23	301,96	298,64	299,64	304,66	291,08	241,13	197,72	237,96
Fev.	357,44	304,98	279,10	291,24	292,17	301,90	285,07	240,28	200,56	244,05
Mar.	357,39	302,44	265,26	282,58	288,03	300,60	280,57	231,51	206,10	248,62
Abr.	357,40	303,56	265,52	277,78	292,12	299,13	275,12	221,68	215,81	251,67
Mai.	357,38	304,44	264,73	278,93	291,47	299,06	277,62	226,40	218,15	228,35
Jun.	357,37	303,68	264,70	283,05	293,57	299,40	272,98	214,34	218,89	218,05
Jul.	357,37	301,11	264,41	290,91	296,22	294,78	264,82	199,90	216,41	220,95
Ago.	355,52	301,10	265,11	302,22	297,94	290,74	266,64	188,45	217,91	224,45
Set.	337,40	301,10	265,49	299,62	299,68	287,66	267,04	190,16	222,26	214,85
Out.	330,42	301,10	266,33	299,48	302,38	290,93	255,07	183,95	230,37	209,12
Nov.	328,40	301,10	277,81	300,10	302,53	295,05	244,81	191,26	244,88	213,04
Dez.	320,26	301,23	280,00	300,44	305,70	294,72	241,30	196,24	240,62	209,86
Média do ano	347,85	303,17	271,70	292,08	296,78	296,55	268,51	203,77	219,14	226,74
Meses (média)	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990
Jan.	202,00	224,59	232,94	234,75	254,65	200,07	154,48	127,56	127,23	144,62
Fev.	205,89	235,17	235,45	233,50	259,50	184,64	153,48	129,16	127,77	145,42(b)
Mar.	208,82	240,72	239,40	224,70	252,50	178,93	151,54	127,28	130,36	
Abr.	215,14	244,86	237,00	225,95	252,25	175,62	142,98	124,93	132,08	
Mai.	220,66	236,90	238,30	231,50	251,85	166,83	140,54	124,77	138,35	
Jun.	224,20	251,04	239,70	237,50	248,95	167,95	144,48	127,14	143,79	
Jul.	231,96	255,12	241,70	245,50	236,65	158,60	150,21	133,07	138,35	
Ago.	233,69	258,82	246,60	241,30	237,25	154,00	147,56	133,63	144,30	
Set.	230,02	262,65	236,10	245,50	217,00	154,72	143,00	134,44	139,30(a)	
Out.	231,37	271,40	233,65	245,25	211,50	155,95	143,54	129,02	142,82	
Nov.	223,74	265,13	234,00	246,30	202,00	162,64	135,25	123,19	142,92	
Dez.	218,94	242,52	232,20	251,10	200,50	162,29	128,59	123,63	143,47	
Média do ano	220,53	249,07	237,51	237,52	238,54	168,52	144,64	128,15	137,56	

Fonte: FMI e Boletins Bacen.

(a) A partir de setembro 1989 - paridade vigente no último dia do mês.

(b) Cotação de 21.2.90 - Bacen.

Contudo, analisando como indesejável a excessiva valorização do iene em razão dos possíveis efeitos negativos sobre as exportações, as autoridades japonesas foram levadas a tomar medidas para defender sua moeda: de um lado, buscaram amenizar as restrições que regulamentavam as exportações de capital; e, de outro, agiram diretamente no sentido de encorajar os investimentos externos através da concessão de incentivos fiscais e financeiros.

Em 1972 e 1973, diante da conjunção de tantos fatores favoráveis, ocorreria o primeiro boom, registrando-se um crescimento notável tanto no número de casos como no valor observado (vide Tabela 2.2).

Os investimentos diretos no exterior realizados na primeira metade da década de 70 apresentaram algumas características que os distinguem dos de outros períodos. Em primeiro lugar, cabe notar que parcela significativa dos investimentos nos Estados Unidos e na Europa eram realizados nos setores comercial e financeiro e voltavam-se a apoiar as exportações japonesas para aqueles países. Nos anos 80, o investimento no setor financeiro continuaria a ser muito importante, mas seus determinantes seriam completamente diversos, como ver-se-á adiante.

Outra característica que merece ser observada é a realização de significativos investimentos na indústria extrativa mineral, principalmente na América Latina, voltados a garantir o fornecimento de matérias-primas para a indústria japonesa. A participação dos investimentos japoneses nesse setor foi, nesta fase, significativamente superior à que se verificaria nas fases posteriores.

Finalmente, cabe o registro de que os investimentos realizados no setor manufatureiro se concentravam em ramos de atividades intensivos em mão-de-obra, como têxteis e aparelhos elétricos simples. Esse tipo de investimento ocorreu, em grande parte, em países do Leste asiático, onde havia, nesse período, disponibilidade de mão-de-obra a baixo custo.

O primeiro boom se encerra com o primeiro choque de preços do petróleo, que afeta negativamente o balanço de pagamentos do Japão. Como consequência, as autoridades voltaram a atuar no sentido de limitar as saídas de capitais do país. Adicionalmente, os mercados cambiais registram uma desvalorização do iene, com a taxa cambial atingindo 298 ienes por dólar no início de 1974, tornando o investimento no exterior mais oneroso para as firmas japonesas.

Como resultado, já em 1974 ocorreu uma sensível redução no número de casos e no valor total dos investimentos diretos no exterior. Mas, como pode ser constatado na Tabela 2.2, no período 1974-1977 não ocorreu, em média, uma grande redução nos valores. A diferença marcante estaria em que os investimentos destinavam-se a melhorar as condições financeiras das filiais no exterior que enfrentavam dificuldades sob condições de negócios desfavoráveis.(3)

A recuperação do balanço de pagamentos japonês após o primeiro choque de preços do petróleo foi rápida e, em 1976, retornaram as pressões altistas sobre o iene. A reação das autoridades japonesas foi, novamente, no sentido de liberalizar as exportações de capitais. Contudo, apesar dessas medidas, a moeda japonesa não deixou de sofrer acentuada valorização e, em setembro de 1978, atinge a marca de 190 ienes por dólar, o que consistiria em forte incentivo à realização de investimentos no exterior.

No período 1978-1979 ocorre o segundo **boom**. Porém, as taxas de crescimento que se verificam nesses dois anos não são comparáveis às ocorridas por ocasião do primeiro **boom**. Contudo, o mais relevante é que ele ocorreria sob condições bastante diferentes das verificadas no início dos anos 70.

Após o primeiro choque de preços do petróleo, os países desenvolvidos, diante das dificuldades que enfrentavam, tenderam a aumentar as suas medidas protecionistas. Tanto na Europa como nos Estados Unidos, teve lugar uma forte reação no crescimento das exportações japonesas de manufaturados, fruto de uma reestruturação rapidamente implantada e que apresentou bons resultados. Um exemplo significativo das medidas protecionistas que começam a se acentuar no período é o **Orderly Marketing Agreement**, assinado em 1977, que estabelecia um teto anual para as exportações japonesas de televisores em cores para os Estados Unidos, limitadas a cerca de 60% da quantidade exportada em 1976. Como resultado dessas medidas protecionistas, estabeleceu-se um incentivo adicional para a instalação de empresas japonesas do setor manufatureiro nessas regiões.

A Tabela 2.5 mostra que os investimentos no setor manufatureiro alcançaram o valor de US\$ 28 bilhões no período 1951-1986, representando 26,6% dos investimentos totais japoneses nesse mesmo período. O primeiro período de expansão (1972 a 1980) respondeu por 40% do volume total investido em manufatura. A América do Norte foi a região receptora de apenas 19,2% dos investimentos realizados nessa fase. No entanto, ao final da década de 70, no segundo **boom**, inicia-se um movimento de expansão dos investimentos em manufatura nessa região, tendência que se acentua durante a década de 80. Em 1986, 57,8% dos investimentos no setor manufatureiro se destinavam à América do Norte.

Tabela 2.5

Setor manufatureiro: investimentos diretos japoneses no exterior em algumas regiões

US\$ milhões

Ano Fiscal	Ásia			América do Norte			Europa			América Latina			Total		
	Nº de casos	Valor	I do valor	Nº de casos	Valor	I do valor	Nº de casos	Valor	I do valor	Nº de casos	Valor	I do valor	Nº de casos	Valor	I do valor
1951-71	1 112	945	77,5	94	249	20,4	56	50	4,8	191	333	27,3	1 559	1 219	100
1972	356	277	52,8	59	53	10,1	14	6	1,1	68	163	31,0	525	525	100
1973	681	486	32,5	131	270	18,0	42	90	6,0	120	559	37,4	1 012	1 496	100
1974	364	358	41,0	75	102	11,7	28	58	6,6	91	234	26,0	603	874	100
1975	243	367	39,7	82	140	15,2	35	40	4,3	38	246	26,6	425	924	100
1976	219	285	27,8	94	223	21,8	27	49	4,8	49	247	24,1	413	1 025	100
1977	233	334	31,1	89	217	20,2	42	58	5,4	58	242	22,5	448	1 074	100
1978	344	358	41,0	152	329	16,1	129	162	7,9	56	220	18,8	727	2 038	100
1979	375	437	25,8	220	447	26,4	127	162	9,6	39	339	20,0	783	1 693	100
1980	321	724	42,4	197	398	23,3	143	161	9,4	42	198	11,6	719	1 706	100
1972-80	3 156	3 626	31,9	1 099	2 179	19,2	587	786	6,9	561	2 440	21,6	5 655	11 355	100
1981	354	688	29,8	208	1 005	43,6	61	198	8,6	43	253	11,0	803	2 305	100
1982	323	544	26,2	241	817	39,4	76	139	6,7	32	401	19,3	748	2 076	100
1983	346	738	28,5	209	991	38,3	85	247	9,5	41	489	18,9	706	2 588	100
1984	310	516	20,6	230	1 242	49,6	83	337	13,5	28	312	12,5	677	2 505	100
1985	322	440	19,6	267	1 223	52,0	92	323	13,7	19	324	13,8	718	2 352	100
1986	462	804	21,1	372	2 199	57,8	94	370	9,7	29	273	7,2	981	3 006	100
1951-86	6 385	8 321	29,5	2 795	9 905	35,1	1 134	2 458	8,7	944	4 833	17,1	11 847	28 206	100

Fonte: Eximbank do Japão

O protecionismo e a valorização do iene frente às demais moedas asiáticas levaram empresas japonesas a realizar investimentos em países dessa região próxima ao Japão para execução de estágios produtivos intensivos em mão-de-obra, reduzindo custos e contornando, pelo menos num primeiro momento, medidas protecionistas nos países industrializados contra importações de produtos japoneses. A região asiática foi receptora da maior parcela (31,9% do total) dos investimentos em manufatura nesse primeiro período de expansão, conforme demonstra a Tabela 2.5. No entanto, durante a década de 80, ocorre um decréscimo da participação relativa da região como receptora de investimentos no setor.

Cabe ainda comentar que os investimentos no setor de manufatura na América Latina, como se vê na Tabela 2.5, eram significativos no começo dos anos 70, respondendo por 31% e 37,4% do total investido em 1972 e 1973, respectivamente. No final da década, os investimentos em manufatura na região já começam a apresentar fortes sinais de redução, tendência que se agrava durante os anos 80.

O segundo choque de preços do petróleo voltaria a ter conseqüências negativas sobre o balanço de pagamentos japoneses, que apresenta déficit no saldo de transações correntes em 1979 e 1980, encerrando o chamado segundo boom de investimentos diretos. Em 1980, os investimentos japoneses apresentam uma ligeira redução em termos nominais.

2.3 A segunda fase da expansão: 1981-1985

Nesta fase emergem algumas importantes tendências no comportamento do investimento direto japonês, que permaneceriam até os dias de hoje. Evidentemente, dada a dimensão do ajuste de taxas de câmbio que ocorreria a partir do acordo de Plaza, em setembro de 1985, o quarto período, iniciado em 1986, apresentaria suas especificidades, embora grande parte de suas características já sejam observáveis no período analisado nesta seção.

O ajustamento ao segundo choque de preços de petróleo foi rápido, pois a economia japonesa já havia empreendido significativas mudanças estruturais como resposta ao primeiro choque. No início da década de 80, dois outros fatores viriam tornar a realização de investimentos no exterior mais atrativa: a entrada em vigor da emenda à Lei de Controle de Câmbio e do Comércio Exterior e o recrudescimento do protecionismo nos países desenvolvidos com o conseqüente agravamento dos atritos comerciais com o Japão.

A emenda à Lei de Controle de Câmbio e do Comércio Exterior, que passou a vigorar em dezembro de 1980, destinava-se a liberalizar os movimentos de capitais com o exterior. Pela antiga lei, promulgada em 1949, todas as transações externas, incluindo investimentos diretos no exterior, eram proibidas, à exceção daquelas especificamente autorizadas pelo governo. A grande diferença da nova lei é que todas essas transações passavam a ser livres, exceto nos casos em que fossem especificamente proibidas.

No que diz respeito particularmente aos investimentos diretos no exterior, a emenda à lei introduziu algumas modificações. A mais importante consistiu na eliminação de aprovação prévia para sua realização, passo exigido pela legislação anterior. Pela nova legislação exige-se apenas uma notificação ao governo, que deve anteceder em 20 dias a data prevista para a realização do investimento.

A nova legislação introduz também modificações nos critérios utilizados para a definição de investimento direto no exterior. Assim, passaram a ser classificadas a compra de ações e a concessão de financiamentos que envolvam empresas estrangeiras nas quais investidores japoneses possuam uma participação acionária igual ou superior a 10%, ou ainda aquelas que mantenham relações relevantes com investidores japoneses. Pela antiga lei a classificação se daria quando a participação fosse superior a 25%. Outra modificação foi a exclusão das aquisições de imóveis da classificação de investimento direto.

A nova Lei de Controle de Câmbio e do Comércio Exterior teria ainda outro tipo de influência sobre os investimentos diretos japoneses. Ao liberalizar as transações de capital com o exterior, provocaria conseqüências fundamentais em termos do processo de internacionalização do sistema financeiro japonês, como se pode observar na Tabela 2.6, na qual se verifica a crescente participação que o setor de finanças e seguros passa a desfrutar durante a década de 80. Note-se que já em 1980 sua participação começa a aumentar, tendência que se aceleraria a partir de 1983.

Tabela 2.6
Investimentos diretos japoneses no exterior por setor

US\$ milhões

Ano	Manufatura				Desenvolvimento de recursos naturais				Comercio e serviços						Outros		Total				
	Comercio		Finanças e seguro		Total		Comercio		Finanças e seguro		Total										
	Nº de casos	Valor	Nº de casos	Valor	Nº de casos	Valor	Nº de casos	Valor	Nº de casos	Valor	Nº de casos	Valor	Nº de casos	Valor	Nº de casos	Valor					
1974	604	874	36,6	174	794	33,1	497	348	14,5	36	143	6,0	874	692	28,9	260	35	1,4	11 912	2 395	100,0
1975	425	924	28,2	159	771	23,5	452	668	20,4	36	310	9,5	829	1 442	44,0	178	143	4,3	11 591	3 280	100,0
1976	413	1 025	29,6	114	1 059	30,6	476	404	11,7	41	219	6,3	932	1 285	37,1	190	93	2,6	11 652	3 462	100,0
1977	448	1 074	38,2	nd	602	21,4	513	344	12,3	28	176	6,3	939	1 031	36,7	nd	99	3,5	11 761	2 806	100,0
1978	727	2 038	44,3	nd	461	10,0	652	823	17,9	25	154	3,3	1 153	1 921	41,7	nd	178	3,8	12 393	4 598	100,0
1979	783	1 693	33,9	157	1 011	20,2	763	834	16,7	29	198	4,0	1 305	2 123	42,5	449	168	3,3	12 694	4 995	100,0
1980	719	1 706	36,4	134	637	13,6	735	797	17,0	35	300	8,1	1 289	2 139	45,6	300	211	4,4	12 442	4 693	100,0
1981	803	2 305	25,8	231	2 645	29,6	742	1 174	13,1	53	843	9,4	1 487	3 071	43,3	42	110	1,2	12 563	8 931	100,0
1982	748	2 076	27,0	147	747	9,7	806	1 899	24,7	67	533	6,9	1 611	4 731	61,4	42	110	1,2	12 548	7 703	100,0
1983	706	2 588	31,8	123	418	5,1	892	1 164	14,3	68	1 167	14,3	1 887	4 940	60,6	38	199	2,4	12 754	8 145	100,0
1984	677	2 505	24,7	91	534	5,3	644	1 482	14,6	79	1 065	20,5	1 696	6 895	67,8	35	221	2,1	12 499	10 155	100,0
1985	718	2 352	19,3	98	652	5,3	644	1 550	12,7	164	13 805	31,1	1 759	8 883	72,7	38	330	2,7	12 613	12 217	100,0
1986	981	3 806	17,1	109	736	3,3	649	1 861	8,3	274	17 240	32,4	2 057	17 212	77,1	49	566	2,5	13 196	22 320	100,0
1987	1 528	7 832	23,5	156	652	1,9	839	2 269	6,8	283	10 673	32,0	2 829	24 428	75,3	71	452	1,4	14 584	33 364	100,0
1988	1 798	13 805	29,4	225	1 269	2,7	1 064	13 204	6,8	340	13 104	27,9	3 964	31 365	66,7	89	584	1,2	16 076	47 022	100,0

Fonte: Eximbank do Japão.

É importante ressaltar que as razões que levaram empresas financeiras e seguradoras a investir no exterior nos períodos anteriores são diferentes das que se observam nesta fase. Antes, esse movimento, além de ser muito menos intenso, se dava ou com o objetivo de auxiliar as exportações de produtos japoneses ou para apoiar empresas japonesas, suas clientes, que estavam se instalando no exterior. Neste atual período trata-se de poder participar ativamente e na íntegra dos mercados financeiros internacionais.

As medidas protecionistas contra a importação de produtos japoneses e o agravamento dos atritos comerciais seriam outros fatores a incentivar na década de 80 a realização de investimentos diretos em outros países. Constitui um exemplo destacável a imposição, em 1981, aos produtores japoneses de automóveis de uma **restrição voluntária de exportações** para os Estados Unidos que os obrigou a instalar unidades industriais nesse país. Assim, a superação de barreiras protecionistas e a existência de atritos comerciais passaram a ser, nesta fase, alguns dos principais motivos para a realização de investimentos diretos nos países desenvolvidos.

Uma pesquisa realizada pelo MITI sobre os motivos que levavam empresas japonesas a instalar unidades fabris nos países desenvolvidos após 1980 apresenta um conjunto de respostas que não deixa margem a dúvidas. Em quatro setores, quais sejam, equipamentos de escritório, máquinas-ferramentas, eletrodomésticos e automóveis, a necessidade de evitar o agravamento de atritos comerciais teve importância superior a 50% do total de motivos considerados, superando em muito questões como, por exemplo, a busca de vantagens em termos de custos de produção. A Tabela 2.7 mostra os demais resultados da pesquisa.

Tabela 2.7

Determinantes da instalação de unidades fabris no exterior
por empresas japonesas, segundo o motivo alegado

(Em % de respostas)

Motivos Alegados:

A: Atritos comerciais

B: Assegurar ou expandir mercados externos por motivos
não-relacionados a atritos comerciais

C: Responder a movimentos externos de clientes

D: Auferir vantagens advindas de baixos custos de produção

E: Hedge contra riscos cambiais

F: Outros

	A	B	C	D	E	F
I - Países industrializados						
(a partir de 1980)						
- Equipamento de escritório	96,7	3,3	-	-	-	-
- Máquinas-ferramenta	77,1	14,3	-	-	5,2	3,4
- Eletrodomésticos	53,6	13,6	10,7	14,3	2,7	5,1
- Eletrônicos	30,0	32,1	11,3	10,8	8,8	7,1
- Automóveis	66,0	24,0	-	-	-	10,0
II - Países em desenvolvimento						
(até 1979)						
- Têxteis	16,5	10,4	4,8	60,4	3,0	4,9
- Química	13,9	10,9	10,0	46,1	5,0	14,1
- Metais ferrosos e não-ferrosos	12,5	12,5	13,8	50,0	1,8	9,4
- Eletrodomésticos	15,0	18,8	2,4	58,8	5,0	-
- Eletrônica	10,8	15,4	27,9	38,5	2,4	5,0

Fonte: MITI, White paper on international trade 1986, p.71.

Diante desse conjunto de fatores, não causa surpresa o fato de, a partir de 1981, ocorrer um salto de patamar no volume dos investimentos diretos japoneses no exterior. Se no período entre 1978 e 1980 o valor dos investimentos realizados situava-se entre 4,5 e 5 bilhões de dólares a cada ano, a partir de 1981 os valores serão, em geral, superiores a 8 bilhões de dólares, notando-se ao final desse período o início da aceleração que se manifestaria mais claramente a partir de 1986, como pode ser observado na Tabela 2.2. Cabe observar que mesmo a redução no valor total dos investimentos verificada em 1982 - atribuída à redução geral do nível de atividade na economia mundial e à desvalorização do iene - pode ser considerada muito pequena.

Durante esse período delineiam-se claramente as novas tendências referentes à localização geográfica dos novos investimentos. A Tabela 2.8 mostra que os Estados Unidos passam a ser o grande receptor de investimentos originários do Japão. O período que estamos analisando se encerra em 1985 com os Estados Unidos absorvendo mais de 40% do total de investimentos diretos japoneses no exterior.

Tabela 2.8

Investimentos diretos japoneses nos Estados Unidos

(US\$ milhões)

Ano fiscal	Total dos investimentos diretos no exterior	Investimentos diretos nos Estados Unidos	% nos Estados Unidos
1976	3.462	663	19,2
1977	2.806	686	24,4
1978	4.598	1.282	27,9
1979	4.995	1.345	26,9
1980	4.693	1.484	31,6
1981	8.932	2.354	26,4
1982	1.703	2.738	35,5
1983	8.145	2.565	31,5
1984	10.155	3.359	33,1
1985	12.217	5.395	44,2
1986	22.320	10.165	45,5
1987	33.364	14.704	44,1
1988	47.022	21.701	46,2

Fonte: Eximbank do Japão.

Alguns fatores explicam a concentração nos Estados Unidos. O primeiro deles é a dimensão de seu mercado consumidor, que exigiu medidas especiais por parte de grandes empresas japonesas. Note-se que no período 1980 a 1985 a participação dos Estados Unidos nas compras dos produtos exportados pelo Japão se eleva de 24% para 37%. Paralelamente, o saldo comercial japonês com os Estados Unidos aumenta significativamente, de US\$ 104 milhões para US\$ 46,2 bilhões no mesmo período, agravando o atrito comercial entre os dois países. Para as empresas japonesas, a possibilidade de exclusão do mercado americano não pode, por sua importância, sequer ser considerada; e, temerosas de possíveis medidas tomadas pelo governo americano contra suas vendas, são praticamente obrigadas a instalar unidades industriais dentro dos Estados Unidos.

Outro fator a ser considerado é o tamanho e a importância do mercado financeiro americano. É fundamental a participação nesse mercado para qualquer instituição financeira que deseje ter um papel relevante no cenário financeiro internacional.

Como resultado da conjugação de todos esses fatores, a parcela de investimentos na América do Norte nos anos 80 é muito superior à que se registrara, em termos acumulados, até o ano de 1980.

A Tabela 2.9 nos permite extrair outras observações quanto à distribuição regional dos investimentos diretos japoneses. Inicialmente, note-se que somente a partir de 1984 começa a aumentar a parcela de investimento dirigida para a Europa. O caso da Ásia é diferente e nota-se, ao longo do período que estamos analisando, uma tendência declinante em sua participação relativa.

Tabela 2.9

Investimento direto japonês total no exterior por algumas regiões

(US\$ milhões)

Ano fiscal	Ásia			América do Norte			Europa			América Latina			Total		
	Nº de casos	Valor	% do valor	Nº de casos	Valor	% do valor	Nº de casos	Valor	% do valor	Nº de casos	Valor	% do valor	Nº de casos	Valor	% do valor
1951-60	7.963	9.832	26,9	8.722	9.799	26,8	2.552	4.471	12,3	2.708	6.168	16,9	23.951	36.496	100,0
1981	714	3.337	37,4	1.869	2.521	28,2	198	799	8,9	358	1.181	13,2	2.562	8.932	100,0
1982	669	1.384	18,8	907	2.905	37,7	272	876	11,4	369	1.503	19,5	2.548	7.703	100,0
1983	825	1.847	22,7	888	2.781	33,2	316	990	12,2	497	1.878	23,1	2.754	8.145	100,0
1984	674	1.628	16,8	798	3.544	34,9	269	1.937	19,1	598	2.298	22,6	2.499	10.155	100,0
1985	685	1.435	11,7	962	5.495	45,8	313	1.938	15,8	476	2.616	21,4	2.613	12.217	100,0
1986	819	2.327	18,4	1.284	10.441	46,8	404	3.469	15,5	498	4.737	21,2	3.196	22.328	100,0
1987	1.342	4.868	14,6	1.885	15.357	46,8	537	6.576	19,7	458	4.816	14,4	4.584	33.364	100,0
1988	1.736	5.569	11,8	2.543	22.328	47,8	692	9.116	19,4	587	6.428	13,7	6.876	47.822	100,0
1951-88	15.427	32.227	17,3	18.951	75.891	48,3	5.553	38.164	16,2	6.437	31.617	17,8	58.783	186.356	100,0

Fonte: Eximbank do Japão.

Outro aspecto interessante é o crescimento, até meados da década de 80, identificado em relação à América Latina. Deve-se, todavia, ressaltar a preponderância dos investimentos no Panamá, justificado pelo interesse de armadores japoneses em utilizar uma **bandeira de conveniência** em seus navios. Do total de 9,4 bilhões de dólares investidos por japoneses na América Latina no período 1981-1985, cerca de 5,8 bilhões, aproximadamente 61%, se destinaram ao Panamá.

Em termos setoriais, um aspecto relevante desse período seria a significativa redução da participação relativa dos investimentos destinados ao desenvolvimento de recursos naturais, acompanhando a redução de recursos na América Latina, como pode-se observar na Tabela 2.4. Essa tendência se acentuaria no período seguinte.

2.4 Os investimentos durante o período 1986-1988

Um primeiro aspecto a ser destacado no comportamento dos investimentos diretos japoneses no exterior nos anos recentes é sua explosiva evolução a partir de 1986. Nesse ano seu valor superou em mais de 80% o nível registrado em 1985 e, em 1987 e 1988, ainda que tenha recuado, a taxa de expansão permanece muito elevada, tendo superado, em ambos os anos, a marca de 40%.

Nesse período surge um fator adicional aos que já haviam impulsionado a expansão verificada no período anterior, sendo para explicar o notável crescimento que se observa: trata-se da acentuada valorização do iene em relação ao dólar. Assim, antes da análise específica dos investimentos diretos japoneses neste período, serão apresentadas algumas considerações sobre o processo de valorização do iene, conhecido como **endaka**.

2.4.1 O processo de valorização do iene

Ao se encerrar a primeira metade dos anos 80, a observação dos fluxos comerciais e financeiros internacionais conduzia à constatação da existência de fortes desbalanceamentos entre as principais economias ocidentais. Pela importância relativa da economia americana, a manutenção de seus déficits fiscal e comercial assumiria, em 1985, indiscutível destaque nas discussões sobre os rumos da economia internacional. Diretamente associada ao problema dos dois déficits emergia a questão do elevado valor da moeda americana.

O problema era agravado pelas dimensões econômica e política da crise da dívida externa dos países em desenvolvimento, que se explicitaria em 1982 com a moratória mexicana. Essa conjuntura cada vez mais começa a ser preocupante pelo agravamento do nível de incertezas que acarretava, sendo entendida como uma forte ameaça à estabilidade da economia mundial.

Cresciam as pressões externas para que o governo americano tomasse fortes medidas para ajustar sua economia. Porém, paralelamente, desenvolvia-se a convicção de que os países que mais se beneficiavam da situação, como o Japão e a Alemanha, também teriam um papel a cumprir na busca da redução dos desequilíbrios.

Em outras palavras, a solução dos problemas parecia então exigir a execução de políticas coordenadas entre os países desenvolvidos. A partir de 1985, aumentam os esforços para buscar um maior nível de cooperação, o que resultaria em quatro importantes acordos internacionais sobre a economia mundial: o Acordo do Hotel Plaza (1985), a Declaração Econômica de Tóquio, (1986), o Acordo do Louvre (1987) e a Declaração Econômica de Veneza (1987). (4)

Particularmente importante para explicar o comportamento dos investimentos japoneses no exterior foi a conferência realizada no Hotel Plaza, em setembro de 1985, pelo Grupo dos Cinco - composto por Estados Unidos, Japão, Alemanha, França e Inglaterra. Acordou-se que seria desejável a valorização das demais moedas em relação ao dólar, o que refletiria as mudanças ocorridas nas condições e políticas econômicas dos diferentes países, e decidiu-se que esses países atuariam conjuntamente para promover o realinhamento necessário entre as paridades cambiais. Como resultado, o Grupo dos Cinco, em cooperação com outros países industrializados, interveio nos mercados cambiais, os quais já haviam reagido imediatamente à divulgação do Acordo do Hotel Plaza. (5)

A partir desse acordo inicia-se um movimento quase contínuo de valorização do iene que perduraria por cerca de três anos. A valorização acumulada da moeda japonesa em relação ao dólar atingiria cerca de 43% no período entre setembro de 1985 e dezembro de 1988. As principais moedas européias também se valorizariam em relação ao dólar de forma acentuada, mas não na mesma proporção do iene. Sua valorização em relação às moedas participantes da **serpente monetária européia** foi modesta e sua taxa efetiva de valorização em relação às moedas dos países participantes do Grupo dos Cinco, de setembro de 1985 até dezembro de 1987, alcançou aproximadamente 46%. (6)

O iene já passara anteriormente por três fases de valorização: no início e no final dos anos 70 e em 1980-81. Contudo, dessa vez seus efeitos foram muito mais importantes devido à magnitude, à rapidez e, principalmente, à duração da valorização.

Entre os efeitos da valorização do iene, dois têm impacto direto sobre a realização de investimentos diretos no exterior: a redução dos preços, medidos em ienes, dos ativos externos e a elevação dos custos de produção no Japão, medidos em outras moedas. Esses efeitos tornam-se um forte incentivo para que empresas japonesas decidam investir em outros países, buscando adquirir os mais diferentes tipos de ativos reais e financeiros.

Os dois efeitos atuam conjuntamente no caso do setor manufatureiro. Os custos de instalação são reduzidos e existe o atrativo adicional da possibilidade de produzir a custos menores em unidades fabris localizadas em países com moedas menos valorizadas. No que diz respeito ao setor exportador, ele foi violentamente afetado, sendo obrigado a promover significativas reduções de preços, medidos em ienes, para continuar concorrendo no mercado internacional. No que diz respeito às empresas cujo mercado relevante era o doméstico, elas foram afetadas pela maior concorrência que passaram a sofrer em decorrência da redução de preço dos produtos importados e do processo de liberalização das importações japonesas.

2.4.2 Características do investimento direto japonês no período

A valorização do iene, a política governamental favorável aos investimentos no exterior, a continuidade dos atritos comerciais, as novas medidas protecionistas enfrentadas pelos produtos japoneses e a liberalização dos fluxos financeiros e comerciais foram fatores que, em conjunto, atuaram no sentido de incentivar as firmas japonesas de todos os setores a se instalar no exterior.

No que diz respeito à distribuição regional dos investimentos, consolidaram-se algumas das tendências delineadas no período anterior. A América do Norte recebeu quase a metade do total dos investimentos realizados no período, seguida pela Europa, que se aproximou dos 20%. A participação da América Latina atingiu a marca de 15,6%, mas deve-se considerar que 10,8% originam-se de investimentos relacionados a operações financeiras **off-shore** e a utilização de bandeira de conveniência para navios. Contudo, para melhor entender o que aconteceu, é necessário analisar esses investimentos em termos setoriais.

O setor de finanças e seguros foi o que mais realizou investimentos diretos no exterior no período. Isso se explica pelo acentuado crescimento do movimento de compra, por investidores japoneses, de ativos financeiros internacionais, fenômeno deflagrado pela liberalização financeira no Japão na década de 80 e por seu notável processo de internacionalização financeira. O crescimento da participação desse setor no total, que já era observável desde o período analisado anteriormente, acentua-se nessa fase e torna-se uma de suas características mais marcantes. Como mostra a Tabela 2.10, quase um terço do total dos investimentos nesse período dirigiu-se para esse setor.

Tabela 2.10

Investimentos por setor e região nos anos fiscais de 1986 a 1988

(US\$ milhões)

	Ásia		América do Norte		Europa		América Latina		Total		
	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	% por setor
Manufatura	4.854	19,1	16.237	63,8	2.769	10,9	877	3,4	25.443	100,0	24,3
Desenvolvimento de recursos naturais	795	29,9	649	24,4	251	9,4	201	7,6	2.657	100,0	2,6
Comércio e serviços	6.786	9,3	30.876	42,0	15.391	21,1	14.900	20,4	73.005	100,0	71,1
Finanças e seguros	1.728	5,5	8.176	26,4	11.158	36,0	9.234	29,8	31.017	100,0	30,2
Empresas imobiliárias	922	5,1	13.707	75,9	1.329	7,4	128	0,7	18.066	100,0	17,6
Outros	328	20,5	365	22,8	750	46,8	4	0,2	1.601	100,0	1,6
Total	12.763	12,4	48.131	46,9	19.161	18,7	15.981	15,6	102.706	100,0	100,0

Fonte: Eximbank do Japão.

A Tabela 2.10 mostra que a maior parte dos investimentos no setor de finanças e seguros foi realizada na América do Norte e na Europa. Mas a grande participação da América Latina merece uma explicação. Na realidade trata-se, em grande parte, de investimentos realizados nas Ilhas Cayman e nas Bahamas, paraísos fiscais, por instituições financeiras que participam dos mercados off-shore.

Os dados da Tabela 2.10 apontam ainda para uma outra novidade. Trata-se da grande participação que passam a ter os investimentos imobiliários, principalmente na América do Norte. Os elevados preços de imóveis em Tóquio e seus preços comparativamente baixos em outros países levaram empresas japonesas a investir no exterior no negócio de administração de imóveis. Está também incluída nesse item a compra de hotéis, refletindo o considerável aumento do turismo japonês no exterior, o que é também um sintoma da internacionalização da economia japonesa.

Quanto ao setor manufatureiro, ocorre um notável crescimento do fluxo de investimentos externos japoneses a partir de 1986, como se pode observar na Tabela 2.4. Os investimentos de empresas industriais japonesas concentram-se fortemente na América do Norte, particularmente nos Estados Unidos, acentuando a tendência observada desde o início da década (ver Tabela 2.3). Nesse país, todos os fatores mencionados como indutores do investimento direto japonês atuaram plenamente. E, adicionalmente, em alguns casos os japoneses têm se utilizado dos Estados Unidos como base de suas exportações para a Europa.

A região que se coloca em segundo lugar no setor manufatureiro é a Ásia. Essa situação reflete a proximidade geográfica e a existência de países, como os membros da Associação das Nações do Sudeste Asiático. (Asean) - Malásia, Brunei, Indonésia, Cingapura, Filipinas e Tailândia-, que não tiveram suas moedas valorizadas em relação ao dólar. Quanto à Europa, apesar do projeto de unificação dos mercados em 1992, não aparece como um receptor importante neste setor até o final do ano fiscal de 1988.

Uma importante evidência do período 1986-1988 é a reduzida importância do setor de desenvolvimento de recursos naturais, que concentrava parcela significativa dos investimentos na década de 70 e acabou ficando com menos de 3% do total no período em análise.

Outra característica relevante desse período refere-se às pequenas e médias empresas japonesas, que também passaram a instalar unidades no exterior. A partir de 1986, elas foram responsáveis por cerca de metade do número total de projetos de investimentos no exterior e por cerca de um terço do total no setor manufatureiro. Contudo, a distribuição regional dos seus investimentos é completamente diferente daquela relativa aos investimentos agregados: a grande concentração, em termos de número de casos, se dá na Ásia, que apresenta para essas empresas, menos desenvolvidas em termos gerenciais, a vantagem da proximidade geográfica.(7)

Notas:

- (1) Este capítulo baseia-se no Capítulo 3 de Ferracioli (1989).
- (2) Os três primeiros períodos são os utilizados na análise realizada em Economic Plannig Agency (1986), no tópico que trata do desenvolvimento das atividades das corporações japonesas no exterior, p. 140.
- (3) Essa explicação encontra-se em Watanabe (1988).
- (4) Para maiores informações sobre o conteúdo de cada acordo, ver Fundo Monetário Internacional (1986), a partir da p.20.
- (5) Ibid, para maiores informações sobre o processo de realinhamento entre as principais moedas.
- (6) Dados extraídos de OCDE (1988), p.26.
- (7) Ver MITI (1988), p. 58-64, para uma análise detalhada dos investimentos diretos japoneses no exterior por pequenas e médias empresas.

3. TENDÊNCIAS DO INVESTIMENTO DIRETO JAPONÊS NO EXTERIOR

Um primeiro aspecto a ser tratado neste capítulo refere-se ao posicionamento do governo japonês sobre o investimento direto no exterior. Inicialmente apresenta-se uma breve descrição da evolução das diretrizes governamentais na década de 80, e as atuais diretrizes para a realização de investimentos diretos no exterior.

A segunda seção analisa os resultados de duas pesquisas realizadas junto a empresas japonesas sobre suas perspectivas em relação ao investimento no exterior. Procura-se destacar os fatores determinantes das decisões de investimento no exterior e as estratégias empresariais para sua viabilização, bem como as principais regiões receptoras e os setores nos quais deverão se realizar esses investimentos.

3.1 Diretrizes governamentais

A partir do início da década de 80, o governo e o empresariado japoneses começaram a assimilar a tese de que caberia ao país participar mais ativamente na solução dos desequilíbrios econômicos mundiais.

Essa nova postura governamental é oficialmente introduzida por intermédio do documento **Outlook and guidelines for the economy and society in the 1980**, proposto pela Agência de Planejamento Econômico, e que o Gabinete adotaria, em 1983, como a política para a administração da economia japonesa até o final da década.(1) A contribuição japonesa para o desenvolvimento da economia internacional é colocada como um objetivo importante para a política econômica, ainda que não fosse considerada a questão mais relevante. O investimento direto seria estimulado através de medidas como a promoção de acordos de proteção ao investimento, assistência financeira e sistemas de seguros e já sendo considerado variável destacada na busca de relações econômicas internacionais mais equilibradas.

As maiores mudanças na política econômica japonesa em relação à questão de seu posicionamento internacional ainda estavam por vir. Em agosto de 1985, o primeiro-ministro Nakasone solicitou ao **Advisory Group on Economic Structural Adjustment for International Harmony** que conduzisse um estudo, numa perspectiva de médio e longo prazos, sobre políticas referentes à estrutura social e econômica do Japão para responder às mudanças que estavam ocorrendo na economia internacional.

O resultado foi o chamado **Relatório Maekawa**, de abril de 1986, que se tornaria a base sobre a qual se determinariam os rumos da política econômica japonesa a partir de então. O relatório, logo no início, afirma ser "imperativo que nós [os japoneses] reconheçamos que grandes desbalanceamentos continuados nas transações correntes criam uma situação crítica não só para a administração da economia japonesa como, também, para o desenvolvimento harmônico da economia mundial".(2) Afirmava ainda ser o momento de o Japão promover transformações históricas em suas tradicionais políticas econômicas e no estilo de vida da nação sob pena de não mais se desenvolver.

Propõe-se então o estabelecimento de um objetivo nacional para o Japão: a redução do desbalanceamento verificado no saldo de transações correntes do país, para torná-lo consistente com a harmonia internacional. Para tanto, o Japão deveria promover um ajustamento estrutural na sua economia, devendo passar de **export-oriented** para "orientada na direção da coordenação internacional".

As recomendações contidas no relatório dividem-se em seis grupos. No segundo grupo, de maior interesse para este estudo, propõe-se a transformação da estrutura industrial japonesa para torná-la internacionalmente harmoniosa, encorajando a divisão internacional do trabalho, os investimentos diretos no exterior e políticas para a agricultura compatíveis com uma era de internacionalização.

Nos anos seguintes, as metas estabelecidas no **Relatório Maekawa** tornar-se-iam referência básica para a elaboração de novos planos e propostas relativas à condução da economia pelo governo.

Ainda no início de 1986, o governo japonês divulgaria outro importante documento. Trata-se da parte referente à perspectiva internacional do **An outlook for industrial society towards the 21st century**.(3) Nesse relatório, elaborado pelo mais importante Comitê Consultor do MITI, o **Industrial Structure Council**, analisa-se prospectivamente o processo de transformação da estrutura industrial japonesa e sua contribuição para a redução dos desbalanceamentos econômicos internacionais. Entre as propostas, consta a de que deveria ser implementada uma vigorosa política industrial voltada à expansão do investimento direto no exterior, à promoção das importações e incentivos à transferência de tecnologia.

No ano seguinte, 1987, a realização de investimentos diretos no exterior é incluída entre as principais políticas para reestruturação citadas no documento **Policy recommendations of the economic council - action for economic restructuring**, do Conselho Econômico.(4) De acordo com esse relatório, a expansão do investimento direto no exterior deveria contribuir para elevar a proporção de manufaturados entre as importações japonesas e para promover a divisão horizontal do trabalho a nível internacional. O documento atribui ao investimento japonês no exterior a função de contribuir para reduzir o superávit em transações correntes do país.

Mais importante, porém, é o documento intitulado **Economic management within a global context**, da Agência de Planejamento Econômico, cujo conteúdo foi adotado em 1988 pelo Gabinete como a política econômica a vigorar até 1992.(5) Neste documento afirma-se que o investimento direto no exterior, além de ser importante para reduzir os desbalanceamentos externos japoneses, é importante como contribuição ao desenvolvimento econômico mundial. Para promover o investimento direto, o governo estabeleceu as seguintes diretrizes:

- a) buscar em todos os fóruns internacionais, especialmente no âmbito da Rodada do Uruguai, do GATT, o estabelecimento de regras que favorecessem a remoção de barreiras ao investimento direto e a uniformização das regulamentações sobre propriedade intelectual, o que estimularia, segundo o documento, a transferência de tecnologia;
- b) promover a assinatura de acordos bilaterais de proteção ao investimento direto japônês;
- c) ampliar a utilização do sistema de seguros de investimentos do MITI, o Multilateral Investment Guarantee Agency (Miga);
- d) aumentar o fornecimento de informações sobre oportunidades de investimentos no exterior para pequenas e médias empresas japonesas;
- e) evitar o aparecimento do **investment friction** solicitando às empresas japonesas que aumentem suas compras nos países em que se instalarem e que procurem se tornar parte das comunidades locais através de atividades não-econômicas.

O sistema de seguros de investimentos, mencionado entre os mecanismos voltados a estimular o investimento direto japonês no exterior, é de responsabilidade do MITI, que tanto traça as políticas referentes a esses seguros, quanto é quem os opera. Não há no Japão outro órgão envolvido nesse tipo de atividade.

Os seguros de investimentos se classificam em três categorias principais:

- expropriação, confisco ou desapropriação;
- guerra;
- transferência:
 - . risco político (p.ex., revoluções ou medidas do país sobre remessas de capital);
 - . risco comercial (p.ex., falta de divisas).

Os países são classificados, para fins de cada tipo de seguro, em três categorias:

- suspensos;
- análise caso a caso;
- sem limites e restrições.

De 1983 a 1989, os seguros relativos a transferência foram suspensos para o Brasil, devido principalmente à questão do reescalonamento da dívida externa. Como este é o seguro que geralmente mais lhes interessa, os investidores passaram a considerar que os seguros de investimentos estariam fechados para o Brasil. A partir de junho de 1989 o Brasil foi incluído, mesmo estando no caso de risco de transferência, para a análise caso a caso.

A subseção a seguir comenta brevemente a Rodada do Uruguai, do GATT, estabelecendo um quadro comparativo entre posições japonesa e brasileira a respeito de investimento direto e propriedade intelectual.

Comentários sobre a Rodada Uruguai no GATT

O atual ciclo de negociações acerca do comércio internacional, o oitavo realizado no âmbito do GATT (6) e conhecido como Rodada do Uruguai, (7) teve seu início marcado pelo desejo dos países desenvolvidos (especialmente os Estados Unidos) de discutir os chamados "novos temas", basicamente comércio de serviços, direitos de propriedade intelectual e medidas de investimento relacionadas ao comércio.

Apesar da oposição dos países em desenvolvimento, reunidos no Grupo dos 77, e especialmente do Brasil, da Índia, da Argentina e da Iugoslávia, foi aprovada, através da Declaração de Punta del Este, de janeiro de 1987, uma estrutura de negociações incluindo os "novos temas". Na opinião desse grupo de países, a prioridade deveria ser uma reforma no GATT que lhe restaurasse um novo consenso básico, restituindo sua credibilidade, bastante abalada após a Rodada de Tóquio, com ameaças ao multilateralismo. Nesse sentido, deveriam ser tratados os assuntos pendentes, como o comércio de produtos agrícolas, as restrições quantitativas e a questão dos salvaguardas.

Assim, a Declaração de Punta del Este (DPE) consistiu numa solução de compromisso entre os dois blocos, na qual se discutiriam todos os assuntos pendentes, além dos novos (especialmente serviços, não coberto pelo âmbito jurídico do GATT, que abrange bens). Quanto ao comércio de bens, foram definidos grupos para: Tarifas, Barreiras Não-Tarifárias, Produtos Tropicais, Recursos Naturais, Têxteis e Vestuário, Agricultura, Artigos do GATT, Salvaguardas, Acordos Multilaterais, Subsídios e Medidas de Direito Compensatório, Solução de Controvérsias, Funcionamento do GATT, Direitos de Propriedade Intelectual e Medidas de Investimento Relacionadas ao Comércio - Trade Related Investment Measures (TRIMs). O comércio de serviços é objeto de um grupo que procura um acordo geral sobre o tema - General Agreement of Trade of Services - (GATS). A duração da Rodada do Uruguai foi estabelecida para quatro anos, devendo seu relatório estar pronto no final de 1990.

Após os encontros de Montreal e Genebra, as negociações da Rodada apresentam um estágio atual de progressos e dificuldades a serem ainda superadas. Foram tomadas decisões substantivas quanto aos temas Agricultura, Têxteis e Vestuário, Direitos de Propriedade Intelectual, Salvaguardas, Serviços, Solução de Controvérsias e Funcionamento do GATT. Quanto aos demais temas basicamente estabeleceram-se parâmetros para o prosseguimento das negociações, princípios e procedimentos que concretamente traduzem-se em algum grau de compromisso.

Especialmente no que se refere à discussão sobre TRIMs, a participação do Japão revelou-se marcante. Sua contribuição, de junho de 1988, (8) abordando a questão em uma linha metodológica, empolgou as delegações dos países desenvolvidos e veio a se tornar o eixo da discussão do grupo. Essa abordagem consiste em identificar as medidas que, em tese, produzem efeitos de restrição e distorção ao comércio,

grupando-as, além disso, entre as que são claramente incompatíveis com os termos do GATT (**Type A**) e devem ser proibidas, e as que não o são mas têm efeitos relevantes sobre o bom funcionamento do Acordo e devem ser objeto de direitos compensatórios (**Type B**). O documento apresentado pelo Japão avançou em tentar definir essas medidas, listando várias, às quais posteriormente foram adicionadas outras, compondo hoje uma posição comum por parte da CEE, Japão e Estados Unidos quanto a TRIMS que devem ser proibidas ou disciplinadas (vide Anexo A). Basicamente trata-se de medidas relacionadas a exigências do emprego de uma proporção de insumos locais na produção (**Type A**) e ou de exportação de parcela da mesma (**Type B**).

A posição dos países em desenvolvimento, especialmente o Brasil (9), é de que o mandato do grupo de negociação de TRIMS foi claramente definido na DPE, e não comporta o estabelecimento de um regime multilateral de investimentos. Deve limitar-se a examinar o funcionamento dos artigos do Acordo à luz do efeito das medidas de investimento relacionadas ao comércio, pois o mandato não cobre o estudo de aspectos intrínsecos das medidas de investimento e a única referência indireta a investimento no General Agreement relaciona-se a "medidas especiais de comércio" que um país em desenvolvimento pode adotar para proteger sua estratégia de desenvolvimento.

Da parte dos países em desenvolvimento há o interesse de que o grupo de TRIMS retome a discussão do tema, tal como aprovado ao nível do GATT em janeiro de 1960, que reconhece que "práticas comerciais que restringem a competição no comércio internacional, prejudicam sua expansão e o desenvolvimento de países individuais". Assim, poderiam ser tratados no âmbito do GATT, os efeitos de práticas comerciais utilizadas pelas grandes empresas transnacionais, tais como divisão de mercado, transferência de lucros via preços de insumos importados da matriz, entre outras. O argumento dos países em desenvolvimento é de que, muitas vezes, certas políticas de investimentos são adotadas para contrabalançar os efeitos destas práticas transnacionais.

O Brasil tem defendido que as disciplinas existentes no GATT dão conta dos efeitos eventualmente adversos das medidas de investimento. E que é preciso esgotar a discussão desta questão nos termos do General Agreement antes de serem propostas novas disciplinas. Nesse sentido, a extensão dos efeitos de medidas sobre o comércio deve ser demonstrada previamente, não cabendo proibições genéricas "a priori".

Isso implica que sejam considerados os termos da Parte IV do General Agreement, que reconhece aos países em desenvolvimento direitos especiais, por sua posição relativamente mais frágil nos fluxos de comércio. Esta é a questão central para a delegação brasileira e ao mesmo tempo seu principal objetivo, discutir salvaguardas que permitam adequar as exigências de liberalização à uma política de desenvolvimento.

Quanto aos direitos de propriedade intelectual, o arcabouço de entendimento alcançado corresponde, em linhas gerais, aos anseios originais norte-americanos, quais sejam, a inclusão da definição de princípios e padrões, o estabelecimento de um sistema de solução de controvérsias dentro do GATT e a ênfase no aspecto de sanções. Tal postura implica relativizar procedimentos de organismos especializados, como a Organização Mundial de Propriedade Intelectual (OMPI), e as legislações nacionais. Não obstante esse entendimento, não é trivial a inclusão desse tema nas disciplinas do Acordo sobretudo em função da mudança requerida em todo o contexto jurídico até então prevalecente. Mesmo os países desenvolvidos têm posições conflitantes nesta área, em função do grau de controle do acesso informações. Um grau maior ou menor de acesso, em oposição à total abertura defendida pelo Brasil, depende da política tecnológica e científica de cada país, que apresenta diferenças significativas, como por exemplo entre o Japão e os EUA (10).

A posição brasileira questiona a interferência do GATT sobre a OMPI, e busca assegurar uma conciliação entre a necessidade de proteção à propriedade intelectual e uma flexibilidade para a adoção de legislações nacionais específicas, o que não significaria um tratamento especial e diferenciado, como normalmente invocado, em favor dos países em desenvolvimento, mas a preservação de um direito do qual têm usufruído até hoje os países desenvolvidos.

A estratégia de não negociar os novos temas adotada pelo Brasil no início da Rodada justificava-se por vários argumentos, principalmente pelo desejo de discutir medidas protecionistas que afetavam nossas exportações e cuja discussão poderia ser ofuscada pela inclusão dos novos temas, além da percepção de que a questão de serviços e propriedade intelectual envolve diferentes cenários para países desenvolvidos e em desenvolvimento. Nesse sentido, o disciplinamento poderia fazer o país perder parte da autonomia na definição de sua política de desenvolvimento. Contudo, em que pesem esses argumentos, observou-se que os novos temas foram e estão sendo debatidos.

O bloco original constituído pelo grupo dos 77, não perseverou em sua posição original, e já no documento de TRIMS somente dez países acompanharam a posição brasileira. Como se sabe, o Brasil ocupa uma posição singular, que implicou no isolamento de sua estratégia "não-negociadora". A maior parte dos países em desenvolvimento não vislumbra perspectivas de implementação dos setores de tecnologia de ponta em seus mercados domésticos e assim aceitam negociar acordos nessas áreas em troca de outras formas de cooperação de que possam usufruir. Uma exceção é a Índia e mesmo assim, no encontro de Genebra, o governo indiano mostrou predisposição para negociar. A Argentina que apoiou a princípio a "não-negociação", tende a recuar de sua posição à medida que o trabalho do grupo de agricultura avança. Uma característica das negociações do GATT é que os países não votam em bloco (e raramente votam, preferindo o consenso), não sancionando assim, por exemplo, uma temática Norte-Sul.

Desta forma, quanto a TRIMS, prevalece a posição dos países desenvolvidos que aponta para:

- a) a categorização das medidas de investimento;
- b) a proibição daquelas consideradas como diretamente relacionadas ao comércio;
- c) a definição de medidas compensatórias;
- d) a definição de procedimentos para a verificação e a solução de conflitos;
- e) a criação de um comitê de TRIMS;
- f) a não consideração do efeito das práticas das empresas transnacionais; e
- g) apenas um aumento do prazo para os países em desenvolvimento se adequarem às novas normas, nenhum tratamento especial e disposição pouco favorável quanto aos países menos atrasados (p.ex. Brasil).

Quanto à propriedade intelectual, vem prevalecendo o texto apresentado pela CEE, de cunho protecionista, e que traz a questão para o abrigo do GATT, sendo frontalmente contrário à proposta brasileira. A única vantagem, que pode ser entrevista por aqueles que temem que a propriedade intelectual dentro do GATT aumente as dificuldades de acesso à tecnologia avançada, seria a possibilidade de eliminar a ameaça de ações punitivas unilaterais (por exemplo as da seção 301 da Trade Law dos EUA). É auspicioso, ainda, o reconhecimento pelo grupo, da necessidade da proteção contra o monopólio tecnológico, a observação de prazos para a utilização de tecnologia, que se não cumpridos levem ao licenciamento obrigatório, e a possibilidade de excepcionalização de setores, por interesse estratégico ou público.

3.2 O investimento direto no exterior na perspectiva empresarial

Uma pesquisa empreendida pelo The Long-Term Credit Bank of Japan Ltd. (LTCB), em julho de 1987, apresenta um quadro detalhado sobre a situação atual e as tendências dos investimentos diretos japoneses no exterior. (11)

Foram consultadas, através de questionários, 737 empresas clientes do banco, distribuídas da seguinte forma:

	Setor manufatureiro		Setor não- manufatureiro		Subtotais	
	Qtde.	% do total	Qtde.	% do total	Qtde.	% do total
Grandes empresas	242	33	187	25	429	58
Médias empresas	148	20	160	22	308	42
Subtotais	390	53	347	47	737	100
	Total					

Obs.: a) Grande empresa: capital superior a Y 1 bilhão (aproximadamente US\$ 6,9 milhões em meados de fev.90).

b) Setor manufatureiro: alimentos, têxteis, papel e celulose, química, refino de petróleo, produtos cerâmicos, vidro, cimento, siderurgia, metalurgia de não-ferrosos, produtos metálicos, maquinaria em geral, maquinaria elétrica, automóveis, construção naval e outros.

c) Setor não-manufatureiro: agricultura, pesca, mineração, construção, comércio (lojas de departamento, supermercados), imobiliário, transporte, energia elétrica, gás, leasing e outros (não inclui finanças e seguros).

A seguir são apresentadas tabelas elaboradas a partir das tabulações originais publicadas no relatório de pesquisa, referentes a tópicos de maior interesse para este estudo.

Nessas tabelas, o código A representa a situação atual e F indica os planos para o futuro em cada questão colocada para avaliação das empresas consultadas.

a) Distribuição geográfica do investimento direto em atividades produtivas.

Tabela 3.1
Distribuição geográfica do investimento direto em atividades produtivas

	Amostra total		Por setor				Por tamanho de empresa			
			Manufatureiro		Não-manufatureiro		Grande empresa		Média empresa	
	A	F	A	F	A	F	A	F	A	F
1) Estados Unidos	55,2	60,3	56,4	63,3	49,9	47,4	59,9	65,8	34,5	39,0
2) Canadá	9,5	11,4	8,3	11,5	14,8	10,5	9,5	11,9	10,3	9,7
3) México	7,7	9,3	8,9	9,8	3,1	7,7	8,9	7,8	3,4	14,7
4) Brasil	14,4	11,0	15,7	12,1	8,9	5,3	16,1	12,6	6,9	5,0
5) Am. Sul/Central	7,7	7,9	8,3	6,5	5,8	13,0	7,9	7,8	6,9	7,3
6) China	8,9	18,3	5,9	13,4	20,6	36,9	7,9	19,0	13,9	14,7
7) Taiwan	32,2	41,7	35,3	43,9	20,6	31,6	32,9	41,6	31,1	41,4
8) Coreia	23,9	28,3	20,7	29,2	11,7	23,5	24,7	27,5	20,6	29,3
9) Hong Kong/Singapura	34,0	31,4	30,0	26,5	49,9	49,8	34,9	32,7	31,1	24,3
10) Tailândia	16,2	20,7	15,1	18,7	20,6	28,8	17,4	22,3	10,3	14,7
11) Ásia/outros	36,5	33,8	32,4	32,1	53,0	39,3	40,2	37,5	20,6	19,4
12) Alem. Ocidental	8,3	11,0	8,9	10,8	5,8	10,5	10,2	13,7	-	-
13) França	6,1	5,9	5,9	5,2	5,8	7,7	6,6	6,7	3,4	2,4
14) Grã-Bretanha	11,9	15,2	12,2	15,4	11,7	13,0	13,8	18,6	3,4	2,4
15) Eur. Oc./outros países	13,2	16,6	13,7	16,7	11,7	15,8	16,1	21,2	-	-
16) Oceania	10,7	12,1	8,3	7,9	20,6	28,8	10,2	13,0	6,9	7,3
17) Outros	8,3	7,2	3,9	3,9	26,5	21,1	9,5	8,5	3,4	2,4

Fonte: Elaboração própria, a partir dos dados tabulados em Furuta, 1987.

Considerando a amostra total, ou seja, não segmentada por setor ou tamanho de empresa, o resultado confirma as tendências indicadas pela análise do investimento agregado realizada no capítulo 2: os Estados Unidos são o principal pólo de atração dos investimentos diretos japoneses em atividades produtivas. Cerca de 55% das empresas pesquisadas já possuíam bases produtivas no país. E a tendência é de crescimento, pois 60% das empresas pretendem manter suas posições ou têm planos de se estabelecer no país. Cabe assinalar que as intenções de investimentos nos Estados Unidos são superiores aos resultados computados pela pesquisa, pois não foram captadas tendências de expansão das unidades já existentes. O relatório da pesquisa chama a atenção para o fato de que um levantamento qualitativo (não publicado), conduzido paralelamente à referida pesquisa, identificou grande número de empresas japonesas instaladas nos Estados Unidos que relataram projetos de ampliação de suas operações no país.

Em relação à amostra total cabem ainda alguns comentários. A região da Ásia é a segunda maior receptora dos investimentos japoneses em atividades produtivas. Apesar da tendência declinante em relação a Hong Kong e Cingapura, a pesquisa aponta perspectivas de crescimento para Taiwan, Coréia e Tailândia. Em relação à situação atual observa-se uma duplicação dos planos de investimento na China, revelando o entusiasmo com que os empresários japoneses receberam a política de abertura aos investimentos externos empreendida pelo governo chinês àquela época. Nos países da Europa Ocidental e da Oceania percebe-se uma perspectiva de pequeno crescimento nos planos de investimento produtivo das empresas japonesas, com exceção da França, onde a pesquisa aponta uma tendência declinante.

Especificamente no tocante à amostra de empresas do setor manufatureiro, o relatório de pesquisa ressalta que:

- para a América do Norte há expressivos planos de investimento nos setores de química, metais não-ferrosos, produtos metálicos e automóveis, sugerindo a existência de diversos fornecedores de partes, peças e componentes envolvidos nas operações em larga escala dos produtores japoneses de automóveis neste mercado;
- os NICs asiáticos atraem principalmente firmas produtoras de alimentos, produtos químicos e máquinas elétricas;
- entre os demais países asiáticos destacam-se a Tailândia e Malásia, onde firmas japonesas planejam investir nos setores de química, produtos cerâmicos, vidro e cimento, provavelmente indicando uma estratégia de realocização de fábricas de produtos de baixo valor agregado do Japão para países onde o custo de produção é inferior;

- o movimento do investimento direto japonês na direção da Europa Ocidental é caracterizado pela formação de joint ventures com empresas locais, especialmente para o desenvolvimento e comercialização de novos medicamentos, videocassetes e copiadoras, com o aparente objetivo de evitar novos atritos comerciais.

Quanto aos resultados por tamanho da empresa, cabe menção às firmas de porte médio, que demonstram intenção de expandir consideravelmente suas atividades produtivas em Taiwan, Coréia do Sul e, em menor intensidade, na Tailândia. O relatório da pesquisa aponta a valorização do iene como a provável causa do movimento de transferência das atividades produtivas na direção desses países, onde esperam reduzir seus custos de produção, especialmente em produtos de baixo valor agregado.

Uma análise geral da Tabela 3.1 permite supor que as empresas japonesas planejam expandir suas atividades produtivas em quase todas as regiões, com exceção de:

- Hong Kong e Cingapura, provavelmente substituídos nos planos de investimento daquela ocasião pela China;
- Ásia e outros países, o que parece implicar uma concentração dos investimentos na região asiática, em um conjunto selecionado de países: Taiwan, Coréia e Tailândia; e
- América do Sul e Central (exclusive México) e Brasil.

A América do Sul e América Central apresentam para o setor manufatureiro e grandes empresas um percentual de intenções de investimento inferior à posição atual, pois a região vem se tornando menos atrativa para o investidor japonês, devido, principalmente, segundo o relatório da pesquisa, à instabilidade política e econômica. Há perspectivas de expansão de investimentos de empresas não-manufatureiras, provavelmente relacionadas a empresas de transporte marítimo que buscam no Panamá bandeiras de conveniência para suas embarcações.

Quanto ao Brasil, uma parcela significativa (14,4%) de empresas já desenvolve atividades produtivas no país, em particular empresas de grande porte (16,1%) e do setor manufatureiro (15,7%). No entanto, a pesquisa aponta para um cenário de declínio do investimento japonês no Brasil, seja por setor ou tamanho de empresa. O relatório não analisa o caso brasileiro em particular, mas é razoável supor que os fatores inibidores do investimento japonês na América do Sul e Central acima mencionados também se apliquem ao Brasil, o que será objeto de discussão no Capítulo 4.

b) Estratégias de investimento direto no exterior.

Tabela 3.2

Estratégias da realização de investimento direto no exterior

	Amostra total		(% de respostas)	
			Atual	Futuro
1) Nova subsidiária			59,0	48,0
2) Fusão ou aquisição			10,7	16,1
3) Joint venture ou participação acionária			38,0	41,9
4) Outras			45,2	42,5

	Por Setor				(% de respostas)			
	Manufatureiro		Não-manufatureiro					
	A	F	A	F				
1) Nova subsidiária	57,3	46,3	62,0	53,3				
2) Fusão ou aquisição	13,5	16,1	5,0	16,8				
3) Joint venture ou participação acionária	38,6	44,7	37,0	38,3				
4) Outras	39,0	36,6	57,2	55,1				

	Por tamanho de empresa				(% de respostas)			
	Grande		Média					
	A	F	A	F				
1) Nova subsidiária	60,6	50,2	53,9	44,2				
2) Fusão ou aquisição	12,4	18,3	4,6	10,0				
3) Joint venture ou participação acionária	42,0	42,9	24,6	41,4				

A pesquisa indica uma tendência das empresas japonesas de utilizar com maior intensidade os métodos de fusão ou aquisição e **joint ventures** ou participação acionária como estratégia para a realização de investimentos diretos no exterior. Por outro lado, os resultados da pesquisa sugerem que no futuro as empresas japonesas estariam implantando menos subsidiárias do que já fizeram no passado.

É importante registrar que a tendência na direção de **joint ventures** ou participação acionária é particularmente relevante entre as médias empresas, pois nesse grupamento é menor a incidência de estruturas empresariais adequadas à implantação de subsidiária no exterior, além da possibilidade de dividir o risco da operação com um sócio local. Entre as grandes empresas, atualmente já existe significativo interesse pela formação de **joint ventures**, situação que deverá se manter no mesmo nível no futuro.

c) Objetivos do investimento direto no exterior.

Tabela 3.3

Objetivos do investimento direto no exterior

(% de respostas)

	Amostra total		Por setor				Por tamanho de empresa			
			Manufatureiro		Não-manufatureiro		Grande		Média	
	A	F	A	F	A	F	A	F	A	F
1) Expansão de mercados externos/ promoção de compras e vendas externas	63,4	53,2	64,6	54,8	61,0	52,4	69,4	57,9	44,6	41,4
2) Assegurar merc. exist. face a atritos comerciais/acompanhar investimentos de grandes clientes no exterior	14,7	21,2	19,8	28,1	5,0	9,4	18,2	23,0	3,0	17,1
3) Redução de custos de produção	22,2	27,7	25,5	34,7	16,0	15,8	20,8	26,4	27,7	34,2
4) Diversificação	10,6	14,2	7,3	9,6	17,0	23,3	9,2	12,8	15,4	19,9
5) Assegurar informações e tecnologias	22,6	16,8	23,4	17,6	20,9	15,8	22,6	17,4	23,1	15,7
6) Captação de recursos	4,1	5,8	2,1	2,9	8,1	11,2	4,0	6,4	4,7	4,2
7) Rentabilidade dos ativos (a)	3,8	5,5	-	-	11,0	15,8	2,6	4,7	7,7	8,6

Obs.: (a) Por exemplo, aquisições imobiliárias.
Fonte: idem.

A pesquisa revela que o objetivo (1), expansão de mercados externos/promoção de compras e vendas no exterior, tende a perder importância relativa em todas as categorias, embora ainda se constitua no objetivo mais relevante do investimento direto, tanto na situação atual quanto na futura. Por outro lado, o objetivo (2), assegurar mercados existentes face a atritos comerciais/acompanhar investimentos de grandes clientes no exterior, tende a se tornar mais expressivo nas decisões de investimentos no exterior, bem como, embora com menor intensidade, o objetivo (3), redução de custos de produção.

Sobretudo para as empresas manufatureiras e de médio porte, os objetivos (2) e (3) tendem a se tornar mais importantes no futuro, em especial:

- o objetivo (2) para os segmentos de alimentos, química, produtos cerâmicos, vidro e cimento, metais não-ferrosos, máquinas elétricas e automóveis. A produção automobilística japonesa nos Estados Unidos e o segmento de máquinas elétricas na Europa são exemplos de investimentos diretos no exterior objetivando a redução de atritos comerciais. Além disso, no caso da indústria automobilística, a pesquisa registra diversos casos de empresas, inclusive de médio porte, que pretendem implantar unidades produtivas no exterior para acompanhar as grandes montadoras japonesas;
- o objetivo (3) para os segmentos de química, máquinas em geral e máquinas elétricas, principalmente entre médias empresas que procuram enfrentar a perda de competitividade provocada pela valorização do iene, direcionando-se para países asiáticos onde possam reduzir seus custos de produção, aspecto também assinalado no item anterior.

d) Informações relevantes para as decisões de investimento direto no exterior.

Tabela 3.4

Informações relevantes para as decisões de investimento direto no exterior

	Por setor						Por tamanho de empresa			
	Amostra total		Manufatureiro		Não-manufatureiro		Grande		Média	
	A	F	A	F	A	F	A	F	A	F
1) Situação trabalhista	28,4	29,0	33,9	35,7	18,0	17,7	30,4	28,8	21,5	31,3
2) Sistema tributário e legislativo sobre capital estrangeiro	21,9	20,9	15,7	16,6	34,0	29,9	19,2	18,9	26,2	30,0
3) Mercados	58,2	59,0	60,4	60,8	53,9	58,0	64,4	62,9	40,0	50,0
4) Suprimento de insumos (em quant. e qual.)	15,8	14,1	16,1	15,0	15,0	13,1	14,5	12,8	20,0	20,0
5) Suprimento de partes (em quant. e qual.)	1,4	6,2	2,1	9,6	-	-	1,7	7,6	-	1,4
6) Tratamento preferencial para investimento externo	4,5	4,2	7,8	4,1	3,1	4,7	7,0	4,7	3,1	2,8
7) Financiamento	4,5	4,2	1,5	0,5	10,0	11,2	3,1	2,9	9,2	8,5
8) Ambiente para pessoal japonês	4,8	4,5	3,6	3,4	6,9	6,5	4,4	4,3	6,2	5,8
9) Situação política	11,6	9,9	9,9	8,0	15,0	14,0	8,4	6,9	23,0	21,4
10) Outros	2,3	2,9	1,1	3,0	5,0	2,8	1,7	2,9	4,6	2,8

Obs.: Situação trabalhista - sindicatos, salários, quantidade e qualidade da mão-de-obra.

Fonte: Idem.

A Tabela 3.4 mostra que as empresas japonesas estão especialmente atentas a informações sobre mercados. São também relevantes informações acerca de situação trabalhista e sistema tributário/legislação sobre capital estrangeiro quando avaliam investimentos diretos no exterior.

É interessante registrar que apenas uma pequena parcela (4,5%) das empresas atribui importância a mecanismos de tratamento preferencial para investimento externo. Ou seja, para as empresas japonesas é mais relevante a disponibilidade de informações sobre a legislação existente do que as políticas de atração de capital estrangeiro.

Comparativamente à amostra total, o setor manufatureiro atribui maior relevância a informações sobre situação trabalhista, principalmente nos setores têxtil, de máquinas em geral, máquinas elétricas e automobilística, e sobre suprimento de partes, em especial entre empresas de máquinas em geral, elétricas e automobilísticas. Isso pode indicar que empresas desses setores estarão particularmente atentas à disponibilidade local de partes, peças e componentes de alta qualidade que atendam às suas rígidas especificações técnicas por ocasião de suas futuras incursões em mercados externos.

Considerando a segmentação por tamanho de empresa, observa-se que as firmas de médio porte avaliam com menor rigor informações sobre mercados do que as grandes empresas. Tal resultado pode refletir um aspecto já comentado anteriormente: as médias empresas tendem a realizar investimentos diretos no exterior em blocos, acompanhando grandes empresas das quais são fornecedores, como no caso da indústria automobilística.

Outra importante pesquisa, realizada pelo Industrial Bank of Japan (IBJ) em setembro de 1987, na qual foram questionados 2.839 clientes, aponta algumas perspectivas para o investimento japonês no exterior no ano de 1988. (12)

O estudo apresenta, em linhas gerais, conclusões equivalentes àquelas relacionadas pelo LTCB. As regiões que mais interessariam ao investimento japonês são América do Norte e Ásia (51,6% e 43,3%, respectivamente, do total respondido). Além disso, cerca de 70% das grandes empresas têm preferência pela América do Norte, denotando a intenção de realizar investimentos como forma de participar do mercado interno. Por outro lado, as pequenas e médias empresas preferem investir em países asiáticos, visando à redução de seus custos de produção.

Em termos setoriais, o estudo aponta que:

- 80% das empresas da indústria automobilística já estão instaladas ou planejam operar na América do Norte (Estados Unidos e Canadá);

- as siderúrgicas e as indústrias de metais não-ferrosos são exemplos de segmentos que desejam se alocar na América do Norte, com o objetivo de produzir partes e componentes para suprir as necessidades das montadoras japonesas lá instaladas;
- os países europeus são apontados por muitas empresas, principalmente fabricantes de máquinas em geral, como locais preferenciais em função dos atritos comerciais;
- os fabricantes de máquinas elétricas apontam os países asiáticos, incluindo Coréia do Sul e Taiwan, como países preferenciais, embora a América do Norte permaneça também como local importante.

A Tabela 3.5 resume os resultados da pesquisa realizada pelo IBJ em termos de regiões preferidas para o investimento direto externo japonês. Observa-se forte preferência pelos Estados Unidos e Ásia em relação a outras regiões, entre as quais o Brasil. Contudo, esses resultados parecem indicar um conhecimento relativamente pequeno sobre a realidade dessas outras regiões. Por exemplo, a região da América do Norte recebe 68,4% das intenções de investimento no setor de papel e celulose. No entanto, é reconhecido que o Brasil apresenta diversas vantagens comparativas nesse setor em relação à América do Norte.

Tabela 3.5

Regiões alvos de investimento direto no exterior por empresas japonesas

(em % de respostas)

Setores	América do Norte	Países europeus	Coreia do Sul	Taiwan	Hong Kong	China	Países da Asean (n)	Ásia total	Outras regiões
Todos os setores	51,6	3,5	9,3	8,3	1,8	9,7	11,1	43,3	1,6
Setores manu- fatureiros	53,4	3,2	9,8	10,2	0,9	8,7	10,8	41,9	1,3
Grandes empresas	66,8	3,4	5,3	4,2	1,1	4,9	12,1	28,7	1,1
Médias empresas	40,6	4,2	13,0	17,2	0,5	12,0	9,4	54,7	0,5
Pequenas empresas	38,0	-	18,3	14,1	1,4	14,1	9,9	57,8	4,2
Setores não- manufatureiros	48,0	4,1	8,2	4,1	3,7	11,9	11,9	45,9	2,0
Grandes empresas	53,0	0,9	6,0	2,6	0,9	16,2	16,2	42,8	2,6
Médias empresas	45,2	7,5	9,7	4,3	3,2	8,6	8,6	46,2	1,1
Pequenas empresas	35,3	5,9	11,8	8,8	14,7	5,9	5,9	55,9	2,9
Ferro e aço	68,8	3,1	6,3	6,3	-	3,1	9,4	28,2	-
Meturgia não-ferrosos	66,7	-	3,3	10,0	-	10,0	3,3	29,9	3,3
Refino de petróleo	50,0	16,7	-	-	-	-	33,3	33,3	-
Química	52,5	5,1	11,1	13,1	-	6,1	9,1	41,4	1,0
Têxteis	18,5	3,7	14,8	-	7,4	25,9	14,8	66,6	11,1
Papel e celulose	68,4	-	5,3	10,5	-	10,5	5,3	31,6	-
Cerâmica	35,7	3,6	14,3	7,1	-	17,9	17,9	57,2	3,6
Maquinaria elétrica	45,5	-	15,9	11,4	-	9,1	18,2	54,6	-
Máquinas em geral	57,1	-	14,3	14,3	-	-	14,3	42,9	-
Automóveis	79,4	1,5	7,4	2,9	-	-	8,8	19,1	-
Construção naval	51,4	8,3	15,3	6,9	-	6,9	6,9	38,8	1,4
Alimentos	50,0	-	6,7	16,7	6,7	16,7	-	50,1	-
Outros	40,9	1,5	4,5	21,2	1,5	12,1	18,2	57,5	-

Obs.: (n) Asean - Associação das Nações do Sudeste Asiático: Malásia, Brunei, Indonésia, Cingapura, Filipinas e Tailândia.
Fonte: IBJ, Plant and equipment investment plans of Japanese corporations, novembro, 1987

Notas:

- (1) Ver Economic Planning Agency (1983), p.39
- (2) O texto do **Relatório Maekawa** encontra-se em Miyazaki (1987).
- (3) Ver Industrial Structure Council (1986), p. 31-34
- (4) Ver Economic Council (1987), p.12-13
- (5) Ver Economic Planning Agency (1988a), p. 30-31
- (6) O Acordo Geral de Tarifas e Comércio (GATT) compreende o tratado multilateral que prescreve e controla um sistema global de direitos e obrigações que regem o comércio internacional e são voluntariamente aceitos por seus países membros (chamados partes contratantes). O GATT surgiu ligado formalmente ao comitê interino da Organização Comercial Mundial (OCM), como resultado da Conferência de Havana, de 1947. Não obstante a OCM nunca tenha se estabelecido, o GATT permaneceu, tornando-se a mais importante organização mundial sobre o comércio. Atualmente possui 96 membros, em graus diferentes de aplicação do acordo, além de vários outros pleiteando afiliação aos seus termos.
- (7) Desde a fundação do GATT foram realizados sete ciclos de negociações acerca de comércio multilateral: (1º) Genebra (1947); (2º) Annency (1949); (3º) Torquay (1950-51); (4º) Genebra (1955-56); (5º) Genebra (Ciclo Dillon, 1959-62); (6º) Genebra (Ciclo Kennedy, 1963-67); (7º) Genebra (Ciclo Tóquio, 1973-79). Os primeiros seis ciclos lidaram quase exclusivamente com questões de redução de barreiras tarifárias. O Ciclo de Tóquio foi dedicado também a questões relativas a barreiras não-tarifárias (subsídios, barreiras técnicas ao comércio, licenças de importação, **dumping** etc., além de obrigações de compensação) e questões setoriais (Anjaria, 1986).
- (8) Ver GATT (1988).
- (9) Ver GATT (1990).
- (10) Nesse aspecto, os Estados Unidos foram o país a defender um maior controle, com a redução ao máximo da quantidade de informações necessárias à obtenção de registros e patentes.
- (11) O texto completo do relatório de pesquisa encontra-se em Furuta (1987).
- (12) O texto completo da pesquisa encontra-se em Industrial Bank of Japan (1987). A seção referente ao investimento direto no exterior encontra-se nas páginas 13 a 15.

4. O INVESTIMENTO DIRETO JAPONÊS NO BRASIL

Neste capítulo pretende-se apresentar uma análise do investimento direto japonês no Brasil. A primeira seção apresenta sua evolução histórica, os principais setores da economia contemplados por esses investimentos, a posição do Brasil nos investimentos japoneses no exterior e a posição do Japão entre os investidores externos no Brasil. A segunda seção trata dos principais obstáculos, a nível econômico e institucional, identificados por diversos analistas, instituições de governo e empresários japoneses para a retomada dos investimentos diretos no Brasil.

4.1 Evolução e distribuição setorial

Os investimentos diretos japoneses no Brasil começaram em meados da década de 50. Nesse período inicial, até 1970, esses investimentos se concentraram no setor comercial, apoiando as atividades das **trading-companies** japonesas, e na produção de equipamentos e matérias-primas têxteis, principalmente algodão. Conforme indica a Tabela 4.1, o montante de investimentos nesse período foi pequeno, tanto se comparado aos períodos seguintes, quanto se comparado aos investimentos de outros países no Brasil, obedecendo ao comportamento geral dos investimentos externos japoneses no período, quando, como visto no Capítulo 2, o Japão era um investidor marginal no cenário mundial.

Tabela 4.1

Investimentos e reinvestimentos externos no Brasil
Distribuição por países selecionados-ano de ingresso ou capitalização

(US\$ milhões)

		Estados Unidos	Alemanha Ocidental	Japão	Suíça	Reino Unido	Canadá	França	Itália	Total inv. ext.
Até 1970	I	573,4	411,3	143,9	279,9	52,8	246,3	33,1	44,5	2.155,6
	R	627,9	160,9	13,0	200,1	119,2	50,2	91,1	51,1	1.624,6
	T	1.201,3	572,2	156,9	480,0	172,0	296,5	124,2	95,6	3.780,1
De 1971 a 1980	I	2.865,8	1.691,6	1.520,4	1.138,0	447,9	191,4	346,8	364,3	11.121,9
	R	1.455,2	666,7	246,7	692,6	354,4	216,0	159,8	8,5	4.434,7
	T	4.321,0	2.358,3	1.767,1	1.830,6	802,3	407,4	506,6	372,8	15.653,6
1981	I	552,7	469,2	111,6	-143,0	48,4	326,2	60,9	131,0	1.915,6
	R	255,1	130,1	-64,7	115,5	43,3	62,2	24,1	15,5	848,3
	T	807,8	599,3	176,3	-27,5	91,7	388,4	84,9	146,5	2.763,9
1982	I	643,1	199,7	114,6	-106,1	11,4	48,2	47,4	246,7	1.568,2
	R	294,0	102,7	51,5	70,8	78,3	9,6	70,8	25,7	807,5
	T	937,1	302,4	166,1	-35,3	89,7	57,8	118,2	272,4	2.375,7
1983	I	504,7	289,6	84,7	99,8	63,0	50,2	31,4	54,1	1.390,7
	R	98,7	66,7	28,8	66,1	67,4	18,0	43,4	18,1	466,7
	T	603,4	356,3	113,5	165,9	130,4	68,2	74,8	72,2	1.857,4
1984	I	254,4	9,5	116,3	51,9	178,5	89,7	-1,4	25,9	1.012,4
	R	85,3	219,9	42,5	-52,9	88,6	139,7	65,3	44,2	578,3
	T	339,7	229,4	158,8	-1,0	267,1	229,4	63,9	70,1	1.590,7
1985	I	138,9	-7,9	108,3	385,5	67,1	-1,0	22,9	18,6	404,7
	R	-59,5	151,2	26,4	31,1	40,1	33,2	88,8	-1,7	371,9
	T	79,4	143,3	134,7	416,6	107,2	32,2	111,7	16,9	776,6
1986	I	-27,4	0,4	72,7	-36,9	20,9	-14,6	22,8	13,6	162,2
	R	-52,5	22,1	28,4	13,2	25,2	-138,3	58,3	-1,0	136,8
	T	-79,9	22,5	101,1	-23,7	46,1	-152,9	81,1	12,6	299,0
1987	I	257,6	89,2	118,1	-5,5	88,4	13,7	40,5	15,7	635,4
	R	126,5	27,5	28,3	-1,8	35,4	22,9	47,5	6,1	341,1
	T	384,1	116,7	146,4	-7,3	123,8	36,6	88,0	21,8	976,5
1988	I	177,0	6,8	25,2	2,6	68,5	52,3	15,3	-0,1	379,8
	R	129,2	5,1	12,5	7,0	16,6	3,1	41,7	5,2	249,7
	T	306,2	11,9	37,7	9,6	85,1	55,4	57,0	5,1	629,5
Total geral	I	5.940,2	3.159,3	2.415,7	1.666,4	1.047,0	1.002,4	619,7	914,3	20.843,5
	R	2.959,9	1.553,1	542,8	1.141,6	868,7	416,7	691,0	171,8	9.843,5
	T	8.900,1	4.712,4	2.958,5	2.808,0	1.915,7	1.419,1	1.310,7	1.086,1	30.793,1
% s/ total		29,0	15,4	9,6	9,2	6,2	4,6	4,3	3,5	100,0

Obs: - Inclui investimentos em bolsa (DL 1.401) e investimentos incentivados (Res. 480, DE 20.6.78).

- Moedas convertidas em US\$ às paridades vigentes em 30.9.88.

- Posição com base nos registros expedidos pelo Fisce até 30.9.88.

I = Investimentos R = Reinvestimentos T = Total

FONTE: Boletim Mensal Bacen, separata de março, 1989.

No período seguinte, de 1971 a 1980, deram-se os maiores fluxos anuais de investimentos diretos japoneses no Brasil. O montante de investimentos realizados nesse período corresponde a 60% do investimento japonês no Brasil acumulado desde o pós-guerra até os dias de hoje. A Tabela 4.2 mostra os fluxos anuais de investimentos diretos japoneses no Brasil nesse período. Pode-se observar que os maiores fluxos ocorreram de 1973 a 1975. Nesse período, o Japão vinha reestruturando sua economia em função do primeiro choque de preços do petróleo e transferindo para outros países investimentos em setores da indústria intensivos no uso de energia e outros recursos naturais. No Brasil, por outro lado, havia um ambiente favorável ao investimento, fruto do cenário de crescimento econômico dos anos anteriores e da implementação do II PND, a partir de 1974.

Tabela 4.2

Investimentos diretos japoneses no Brasil (1971-1980)

(US\$ milhões)

Ano	Investimento	Reinvestimento	Total
1971	26,0	6,2	32,2
1972	72,0	2,4	74,4
1973	263,0	3,6	266,6
1974	247,2	13,0	260,2
1975	181,6	20,5	202,1
1976	149,6	18,0	167,6
1977	155,8	20,9	176,7
1978	131,1	23,7	154,8
1979	137,3	20,3	157,6
1980	75,3	14,1	89,4
TOTAL	1 438,9	142,7	1.581,6

Obs.: - Inclui investimentos em bolsa (DL 1.401) e investimentos incentivados (Res.480, de 20.6.78).

- Moedas convertidas em US\$ às paridades vigentes em 31.12.80.
- Posição com base nos registros expedidos pelo Firce até 31.12.80.
- Os valores não puderam ser incluídos na Tabela 4.1 em função das diferentes datas de conversão em US\$.

Fonte: **Boletim Mensal** - Bacen, separata de abril, 1981.

Até 1970, a maior concentração de investimentos japoneses no Brasil se encontrava nas indústrias naval, siderúrgica e têxtil. Na década de 70, iniciaram-se os investimentos japoneses nos setores petroquímico, de alumínio, papel e celulose e fertilizantes, paralelamente à sua expansão no setor siderúrgico.

A maior parte dos investimentos realizados nesses setores se deu sob forma de **joint-venture**, tendo particular importância a participação japonesa no complexo petroquímico e na siderurgia, em associação com empresas brasileiras, estatais e privadas.

Nos anos 80, observa-se uma tendência de redução no fluxo de investimentos diretos japoneses no Brasil, que se acentua na segunda metade da década. Conforme se verifica na Tabela 4.1, até 1985 os montantes anuais desses investimentos se mantêm em nível relativamente estável, e os valores encontrados são ligeiramente inferiores à média do período anterior. Esse comportamento, se forem considerados os valores absolutos, não indica tendência à redução do nível dos investimentos diretos japoneses no Brasil. No entanto, se for considerado que, durante esse período, a média anual dos investimentos diretos japoneses no exterior foi três vezes superior à da década de 70, verifica-se uma grande queda na importância do Brasil como receptor de investimentos diretos japoneses.

Mais recentemente, de 1986 a 1988, essa tendência se acentua. Enquanto a média anual dos investimentos diretos japoneses no exterior nesse triênio é novamente triplicada em relação ao período anterior (segundo período de expansão, 1981-1985), no Brasil ocorre uma queda de 30% no valor anual médio dos investimentos diretos japoneses.

Alguns fatores contribuem para explicar esse fato, sobretudo no tocante às características do investimento direto japonês nos anos 80, analisadas no Capítulo 2. Entre essas características, podem ser citadas: o declínio da participação do setor de desenvolvimento de recursos naturais, no qual a América Latina - e particularmente o Brasil - fora um importante receptor de investimentos japoneses na década anterior; a crescente participação do setor financeiro nos investimentos diretos japoneses, cujas principais áreas de atração se encontram nos Estados Unidos e na Europa e, no caso da América Latina, nas áreas caracterizadas como **paraísos fiscais**, como as Ilhas Cayman e Bahamas; e a crescente necessidade de minimizar atritos comerciais, que levou empresas japonesas a privilegiar a América do Norte e, secundariamente, a Europa para a instalação de manufaturas.

A Tabela 4.3 permite observar a perda de importância relativa do Brasil no direcionamento dos investimentos diretos do Japão, tanto em termos mundiais quanto dentro da América Latina. No período de 1951 a 1980, o Brasil foi o terceiro maior receptor de investimentos diretos do Japão, sendo superado

apenas pelos Estados Unidos e pela Indonésia. Nesse período, a parcela dos investimentos japoneses destinada ao Brasil correspondeu a 8% do total dos investimentos no exterior. No período seguinte, de 1981 a 1985, a parcela dos investimentos japoneses destinada ao Brasil cai para 3,6% e, de 1986 a 1988, para 1%. No final do ano fiscal de 1988, o Brasil havia caído para a sétima posição no ranking mundial dos países receptores de investimentos diretos japoneses no exterior, com 3% do estoque.

Tabela 4.3

Investimento direto japonês - Principais países receptores

(Us\$ milhões)

Anos	1951 a 1980		1981 a 1985		1986 a 1988		1951 a 1988	
	Países	Valor	X	Valor	X	Valor	X	Valor
América do Norte	9.700	26,85	17.167	36,41	48.224	46,95	75.091	40,3
- Estados Unidos	8.879	24,33	16.412	34,81	46.569	45,34	71.860	38,6
- Canadá	822	2,39	754	1,60	1.655	1,61	3.231	1,7
Europa	4.471	12,25	6.531	13,85	19.162	18,66	30.164	16,2
- Grã-Bretanha	2.008	5,50	1.132	2,40	7.414	7,22	10.554	5,7
- Holanda	297	0,81	1.389	2,95	3.839	3,74	5.525	3,0
- Luxemburgo	105	0,79	1.111	2,36	3.513	3,42	4.729	2,5
- Alemanha	497	1,36	844	1,79	1.023	1,0	2.364	1,3
- França	384	1,05	433	0,92	947	0,9	1.764	0,9
- Itália	68	0,19	114	0,24	n.d.		n.d.	
Oceânia	2.527	6,92	1.718	3,64	5.070	4,94	9.315	5,0
América Latina	6.168	16,90	9.468	20,08	15.981	15,56	31.617	17,0
- Panamá	676	1,85	5.763	12,22	6.419	6,25	12.858	6,9
- Bahamas	56	0,15	399	0,85	1.526(a)	1,49	1.981	1,1
- Brasil	2.909	7,97	1.680	3,56	1.007	0,98	5.596	3,0
- México	828	2,27	503	1,07	254(a)	0,25	1.585	0,9
Ásia	9.832	26,94	9.634	20,43	12.761	12,42	32.227	17,3
- Hong Kong	1.095	3,00	1.835	3,89	3.237	3,15	6.167	3,3
- Cingapura	939	2,57	1.332	2,83	1.541	1,50	3.812	2,0
- Coreia	1.137	3,12	546	1,16	1.565	1,52	3.248	1,7
- Taiwan	371	1,02	391	0,83	1.029	1,00	1.791	1,0
- Indonésia	4.418	12,11	4.000	8,48	1.386	1,35	9.804	5,3
- Malásia	650	1,78	475	1,01	709	0,69	1.834	1,0
- Tailândia	397	1,09	364	0,77	1.231	1,20	1.992	1,1
- Filipinas	614	1,68	278	0,59	228	0,22	1.120	0,6
Oriente Médio	2.259	6,19	713	1,51	366	0,36	3.338	1,7
África	1.444	3,96	1.924	4,08	1.236	1,20	4.604	2,5
Total	136.496	100,00	47.152	100,00	102.708	100,00	186.356	100,00

Obs.: (a) Dados não disponíveis para o ano fiscal de 1988.
Fonte: Kume, 1989b, e Keizai Koho Center, 1990.

Com relação à América Latina, verifica-se que no período inicial o Brasil foi o país a receber maior volume de investimentos diretos japoneses, correspondendo a 47% do total investido na região. No período seguinte, de 1981 a 1985, essa participação cai para 18% e, de 1986 em diante, para 6%, refletindo o movimento do investimento direto japonês no exterior na década de 80, conforme visto anteriormente.

Ainda assim, cabe observar que o Japão se mantém entre os maiores investidores diretos no Brasil, com um estoque de investimentos de US\$ 3 bilhões, correspondente a 9,6% do total do investimento estrangeiro direto no país, inferior apenas ao dos Estados Unidos (29%) e da Alemanha Ocidental (15,4%).

Ao observar a Tabela 4.1, verifica-se que na década de 80 todos os investimentos diretos no Brasil decrescem sensivelmente e que a redução nos investimentos de alguns países, como Alemanha Ocidental e Suíça, é bem mais acentuada que a do Japão. Dessa maneira, constata-se que a queda dos investimentos japoneses no Brasil na década de 80 não se explica apenas por mudanças no perfil dos investimentos diretos japoneses no exterior nesse período, mas também porque há uma tendência geral de redução dos investimentos diretos externos no Brasil.

Essa tendência, apesar dos movimentos particulares de cada país nos seus investimentos no exterior, pode ser explicada pela evolução do cenário econômico brasileiro nos anos 80, que certamente tem contribuído para desencorajar os investimentos externos no Brasil, em função do crescente nível de incerteza ao longo da década. Esse aspecto será examinado com mais detalhes na segunda sessão deste capítulo. O que cabe aqui é constatar que a redução verificada no investimento direto japonês no Brasil nos últimos anos não se deve exclusivamente à estratégia adotada pelo Japão para seus investimentos diretos no exterior nas fases mais recentes, mas também ao ambiente, nada propício a novos investimentos, encontrado no Brasil.

É importante mencionar ainda uma característica dos investimentos diretos no Brasil nos últimos anos que vem despertando grande interesse de empresas japonesas e que poderá se tornar um dos principais atrativos para esses investimentos no futuro: os mecanismos de conversão da dívida externa em investimento direto. A Tabela 4.4 mostra o resultado dos oito leilões realizados em 1988, nos quais o Japão converteu US\$ 194 milhões, correspondentes a 17% do total da dívida convertida em leilões, tendo sido o segundo país que mais utilizou esse instrumento para a realização de investimentos diretos no Brasil.

Tabela 4.4

Brasil - Conversão de dívida externa em investimento (Res.1.460 e Circ. 1.302)
Distribuição por país de origem do investidor - (Total de oito leilões)

(US\$mil)

País	Áreas livres		Áreas incentivadas		Total	
	Valor líquido	Part. %	Valor líquido	Part. %	Valor líquido	Part. %
Total	593.700	100,50	570.700	100,00	1.164.400	100,00
Alemanha Ocidental	15.700	2,64	6.366	1,10	22.000	1,89
Argentina	300	0,05	0	0,00	300	0,02
Bahrain	3.000	0,51	0	0,00	3.000	0,20
Belgica	6.000	1,02	2.000	0,35	8.000	0,69
Canadá	22.900	3,86	6.900	1,21	29.800	2,56
Dinamarca	4.200	0,71	2.600	0,45	6.800	0,58
Espanha	6.900	1,16	0	0,00	6.900	0,59
Estados Unidos	219.178	36,92	175.800	30,80	394.978	33,92
França	53.400	9,00	30.700	5,37	84.100	7,22
Holanda	15.600	2,63	5.000	0,88	20.600	1,77
Grã-Bretanha	28.200	4,75	54.700	9,58	82.900	7,12
Itália	12.800	2,15	2.500	0,44	15.300	1,31
Japão	130.588	22,00	63.800	11,18	194.388	16,69
Luxemburgo	11.000	1,85	4.000	0,70	15.000	1,29
Noruega	0	0,00	3.300	0,58	3.300	0,28
Nova Zelândia	300	0,05	0	0,00	300	0,02
Suécia	0	0,00	700	0,12	700	0,06
Suíça	20.300	3,41	30.100	5,27	50.400	4,33
Uruguai	0	0,00	13.300	2,33	13.300	1,14
Paraísos fiscais (1)	43.333	7,30	169.000	29,61	212.333	18,23

Obs.:(1) Incluem-se Antilhas Holandesas, Bahamas, Bermudas, Ilhas do Canal, Ilhas Cayman, Panamá, Ilhas Virgens e Liechtenstein.

Fonte: Maia, 1989.

Cabe, por fim, fazer algumas observações sobre a posição atual dos investimentos diretos japoneses no Brasil com relação à sua distribuição setorial. A Tabela 4.5 mostra que a maior parcela dos investimentos japoneses hoje existentes no país, correspondente a 73,6% do total, encontra-se na indústria de transformação, concentrando-se nos setores de siderurgia, metalurgia, mecânica, material elétrico e de comunicações, veículos automotores e têxtil. O montante de investimentos nesses setores representa 52% do total dos investimentos diretos japoneses no Brasil. O setor de serviços detém 18% desse total, concentrando-se em bancos comerciais e de investimentos. Os demais setores são poucos expressivos no total dos investimentos diretos japoneses no Brasil.

Tabela 4.5

Investimentos diretos japoneses no Brasil
Distribuição setorial - Posição em setembro/88

	I	R	T	%
1) Agricultura, pecuária e pesca	52,2	1,7	53,9	1,9
2) Indústria extrativa mineral	66,8	14,1	80,9	2,7
3) Siderurgia	288,2	4,8	293,0	9,9
4) Metalurgia	309,3	16,2	325,5	11,0
5) Mecânica	200,3	19,8	220,1	7,4
6) Material elétrico e de comunicação	206,7	117,9	324,6	11,0
7) Veículos automotores	166,5	24,0	190,5	6,4
8) Produtos químicos básicos	39,1	6,2	45,3	1,5
9) Derivados do proc. petróleo	23,2	10,3	33,5	1,1
10) Têxtil	113,7	80,0	193,7	6,6
11) Produtos alimentares diversos	39,3	21,7	61,0	2,1
12) Outras indústrias	380,1	111,8	491,9	16,6
Total da indústria de transformação (3) a (12)	1.766,3	412,8	2.179,1	73,6
13) Bancos comerciais	73,8	48,2	122,0	4,1
14) Bancos de investimentos	60,3	30,7	91,0	3,1
15) Participações/adm. de bens	74,0	2,6	76,6	2,6
16) Outros	217,9	24,6	242,5	8,2
Total do setor de serviços: (13 a (16)	426,1	106,1	532,2	18,0
17) Outras atividades (17)	104,3	8,2	112,5	3,8
Total geral	2.415,7	542,8	2.958,5	100,0

Obs.: - Inclui investimentos em bolsa (DL 1.401) e investimentos incentivados (Res. 480, de 20.6.78)

- Moedas convertidas em dólar às paridades vigentes em 30.9.88.

- Posição com base nos registros expedidos pelo Firce até 30.9.88.

- I = Investimento R = Reinvestimento T = Total

Fonte: Boletim Mensal do Bacen, separata de março, 1989.

As estatísticas japonesas incluem, de acordo com a Lei de Controle de Câmbio e do Comércio Exterior, além da compra de ações, a concessão de financiamentos a empresas nas quais investidores japoneses possuam participação acionária igual ou superior a 10% do capital (25% até 1980). Por essa razão, os valores das estatísticas japonesas são superiores aos das estatísticas brasileiras, que incluem apenas os investimentos e reinvestimentos em capital. Essa divergência, porém, não prejudica a análise da evolução dos fluxos dos investimentos, uma vez que as estatísticas japonesas são utilizadas para situar o Brasil nos investimentos diretos japoneses no exterior, enquanto as estatísticas brasileiras são utilizadas para situar o Japão entre os investidores externos no Brasil, não havendo, portanto, cruzamento entre ambas.

A Tabela 4.6 permite visualizar essa diferença, mostrando que o valor apurado para os investimentos diretos japoneses no Brasil na estatística japonesa é quase o dobro do apurado pelo Bacen. Nota-se que, de acordo com a estatística japonesa, alguns setores têm peso muito maior no total dos investimentos diretos japoneses no Brasil do que pela estatística brasileira, indicando que, além do investimento através de participação acionária, há nesses setores um razoável volume do financiamento. Os setores em que essa diferença é mais aparente são a siderurgia e o de serviços.

Tabela 4.6

Investimento japonês no Brasil - Quadro comparativo de estatísticas japonesa e brasileira

(US\$ milhões)

Setores selecionados	Estatística japonesa		Estatísticas brasileira	
	Invest. total (a)	%	Invest. total (b)	%
Siderurgia/ metalurgia	1.674	29,9	611	20,6
Material elétrico	387	6,9	321	10,9
Têxtil	363	6,5	203	6,9
Mecânica	321	5,7	225	7,6
Material de transporte	275	4,9	195	6,6
Química	157	2,8	80	2,7
Total do setor manufatureiro	3.619	64,7	2.195	74,1
Mineração	214	3,8	83	2,8
Serviços (finanças/comércio)	1.962	35,1	525	17,7
Total	5.596	100,0	2.961	100,0

Obs.: (a) Investimento acumulado até março de 1989.

4.2 Obstáculos à retomada dos investimentos japoneses no Brasil

Apesar do acentuado declínio dos investimentos diretos japoneses no Brasil, o país continua a ser considerado como um potencial receptor para os investidores do Japão. As duas importantes missões japonesas que aqui estiveram recentemente comprovam esse interesse.

A primeira missão, em 1988, trouxe uma equipe técnica do Long Term Credit Bank of Japan (LTCB), que, em conjunto com o Iplan/Ipea, elaborou estudo sobre a economia brasileira analisando o nível de competitividade de alguns segmentos industriais, com o objetivo de identificar oportunidades de investimento para empresas japonesas.

A segunda missão, promovida pela Japan Overseas Enterprises Association (JOEA), visitou o Brasil no início de 1989. Era composta por representantes da iniciativa privada - Banco de Tokyo, LTCB, Mitsubishi, Kobe Steel, Hitachi, Sumitomo, Toshiba, NEC, Marubeni, Kawasaki Steel, Mitsui, entre outros - e por altos funcionários de órgãos de governo como o Eximbank, Overseas Economic Cooperation Fund (OECF), Japan External Trade Organization (Jetro) e Ministério do Comércio Internacional e Indústria (MITI). Essa missão teve por objetivo buscar informações sobre o ambiente político, econômico e institucional para o investimento externo, e explorar oportunidades para uma futura retomada dos investimentos japoneses.

O relatório da missão da JOEA se constitui no texto de referência desta seção. (1) Complementarmente, serão utilizadas informações do estudo LTCB/Ipea, (2) de um texto do economista Gorota Kume, (3) de um relatório do Japan-Brazil Economic Committee, (4) de entrevistas realizadas pela equipe do estudo e por matérias publicadas na imprensa.

O Brasil é visto pelos japoneses como um país de grande importância para a economia mundial e para o próprio Japão, pelo seu elevado potencial de desenvolvimento em futuro próximo, pois conta com as seguintes vantagens e condições favoráveis:

- uma indústria integrada e comparável, em diversos aspectos, aos países desenvolvidos, e acumulou certo nível de capacitação técnica;
- de modo geral há uma atitude favorável ao capital estrangeiro, tanto no governo quanto nos meios empresariais;
- PIB de aproximadamente US\$ 350 bilhões, situando-se como a maior economia entre os países em desenvolvimento;

- vasta área geográfica e abundantes recursos naturais;
- mão-de-obra de boa qualidade;
- mercado doméstico potencialmente amplo;
- posição favorável na geografia econômica mundial pela proximidade com a América do Norte e Europa; e
- existência de um sentimento nacional de simpatia pelo Japão, em parte devido à extensa população de descendentes de imigrantes japoneses.

O setor privado no Brasil, inclusive diversas firmas japonesas - vem alcançando, de modo geral, bons resultados, apesar da difícil situação econômica. O empresariado continua a demonstrar confiança no desenvolvimento do país, e mostra uma forte tendência a manter seus recursos aplicados aqui, pois não se verificou um movimento em massa de fuga de capitais, tal como ocorreu em outros países da América Latina. A confiança dos empresários brasileiros é apontada por Kume como um importante fator de atração de investimentos externos.

Os setores de papel e celulose, petroquímica, siderurgia e produtos metálicos, autopeças e agroindústria são apontados por Kume como bastante promissores. O estudo do LTCB/Ipea também identifica setores competitivos internacionalmente: autopeças (especialmente Metal Leve, Cofap e as maiores empresas estrangeiras), máquinas-ferramenta (Romi), aeronáutica (Embraer), siderurgia, fundição e têxtil.

Apesar de tantas condições favoráveis, o fluxo de investimentos diretos externos sofreu acentuado declínio durante a década de 80, especialmente a partir de 1985, com exceção de 1988 por conta do processo de conversão da dívida, como se viu na primeira seção deste capítulo. Procurar-se-á, portanto, apresentar os elementos que, segundo os textos citados no início desta seção, foram responsáveis por essa retração e que dificultam a retomada dos investimentos diretos japoneses no Brasil.

De acordo com o relatório da missão promovida pela JOEA, que reflete a opinião de importantes segmentos do empresariado e do governo japonês, o Brasil se encontra num ponto de inflexão de seu desenvolvimento econômico, procurando superar dificuldades sociais através do crescimento econômico, construir uma economia mais competitiva internacionalmente, controlar a inflação, reduzir o déficit público e equacionar sua situação externa, reconhecendo de forma crescente a importância do capital externo para esses propósitos.

Ainda segundo o relatório dessa missão, o capital estrangeiro pode ter importante papel a desempenhar no desenvolvimento industrial brasileiro, contribuindo para a superação dos limites impostos pelas dificuldades do balanço de pagamentos e para a modernização e atualização tecnológica da indústria. Entretanto, a continuidade do processo de crescimento econômico e industrialização e, em consequência, a retomada do investimento direto externo estariam sendo obstaculizados por algumas questões básicas.

A primeira questão seria a definição de uma estratégia de industrialização que promovesse a competitividade internacional da indústria brasileira em meio a um ambiente de rápidas e profundas inovações tecnológicas nos países desenvolvidos. De início cabe constatar que, a partir da difusão de processos produtivos automatizados com base na microeletrônica, a mão-de-obra de baixo custo deixou definitivamente de se constituir em vantagem comparativa determinante.

A estratégia de substituição de importações, que viabilizou o processo de industrialização brasileira, gerou, simultaneamente, segundo a análise japonesa, uma estrutura industrial excessivamente protegida, proporcionando à maioria dos segmentos industriais poder monopolista sobre o mercado pelo baixíssimo nível de exposição à concorrência internacional. Formou-se então um ambiente industrial que não estimula a adoção sistemática de esforços visando à atualização tecnológica, melhoria de qualidade e redução dos preços dos produtos. Os setores competitivos internacionalmente se constituem em exceção à estrutura dominante, denominados de **ilhas de desenvolvimento** pelo estudo LTCB/Ipea. Ocorre que o sistema de tecnologia industrial desenvolvido no Japão tornou difícil, para as empresas japonesas, lidar com uma estrutura industrial como a brasileira.

Para os japoneses é necessário, portanto, que a política industrial brasileira vise ao estabelecimento de uma moderna base industrial competitiva internacionalmente. Os ingredientes centrais dessa política seriam medidas que aumentassem a exposição da indústria a importações competitivas e investimentos em pesquisa e desenvolvimento. O relatório adverte ainda que qualquer política de estabilização macroeconômica estará mais cedo ou mais tarde destinada ao fracasso, a menos que efetivamente a competitividade internacional da indústria seja alcançada.

Especialmente nos setores montadores, como por exemplo o automobilístico, de máquinas e eletroeletrônico, a qualidade, a adequação às especificações e o preço das peças, partes e componentes afetam decisivamente o custo e a qualidade dos produtos finais. Seria necessário, portanto, que toda a cadeia produtiva, incluindo pequenas e médias empresas fornecedoras, fosse suportada por uma base industrial que fizesse uso da tecnologia eletrônica estado-da-arte e das modernas técnicas de gerenciamento da produção. Empresas que se concentram em realizar desenvolvimentos localizados em tecnologias avançadas

estariam em situação de extrema dificuldade para competir nos mercados internacionais; e seria preciso considerar que, para se tornarem competitivas, as empresas japonesas instaladas no país necessitariam operar sob condições tecnológicas e num ambiente industrial equivalente aos das suas congêneres localizadas em outros países.

Por outro lado, a produção em massa de bens industriais, de forma a competir internacionalmente, pressupõe a automação dos processos de fabricação, pois os requerimentos de qualidade e especificação técnica prevalecem inclusive sobre o baixo custo do fator trabalho existente no Brasil.

A quase totalidade das empresas japonesas instaladas no Brasil entrevistadas pela equipe deste estudo, pela missão japonesa e por Kume colocam as políticas de importações e de informática como sérias restrições à busca de competitividade internacional e, portanto, da retomada dos investimentos diretos no país.

A política de importações que vigorou até recentemente ainda estabelecia barreiras não-tarifárias (Anexo C, similar nacional, quotas de importação) às compras externas, além de diversas dificuldades de ordem burocrática que foram relatadas. Ao se verem obrigadas a adquirir equipamentos, partes, peças e componentes no mercado interno, as empresas entrevistadas apontam o grau de atualização tecnológica, o custo, a qualidade e o prazo de entrega como estando, de um modo geral, aquém do mínimo necessário à produção competitiva a nível internacional.

A política de informática dificulta fortemente, ou até impede, segundo as empresas japonesas, as importações de componentes e equipamentos de conteúdo microeletrônico, considerados imprescindíveis à atualização tecnológica dos produtos e à automação dos processos de produção.

Os japoneses possuem clara compreensão quanto à política de proteção ao capital nacional praticada no Brasil, pois o próprio Japão praticou políticas protecionistas durante longo período, restringindo importações e o investimento direto em seu território. Mas, atualmente, haveria uma diferença fundamental em relação àquela época: a rapidez e a abrangência do progresso técnico, principalmente as inovações da microeletrônica, que impactam fortemente toda a estrutura industrial. Portanto, para os japoneses, atualmente uma política excessivamente protecionista à indústria de informática poderia levar a um grande atraso nesse setor e, por conseguinte, em toda a base industrial.

Considerando a atual estrutura industrial brasileira, não seria suficiente a realização de investimentos isolados por empresas montadoras. De acordo com a avaliação japonesa, seria necessário transferir extensivamente sistemas industriais-tecnológicos para o país, incluindo investimentos diretos de uma série de empresas fornecedoras de partes, peças e componentes e a importação de tecnologia e equipamentos em longa escala, de modo a garantir níveis adequados de qualidade e

eficiência. Trata-se do mesmo movimento que, como vimos na Seção 3.2, vem ocorrendo nos Estados Unidos com a indústria automobilística japonesa, onde as pequenas e médias empresas fornecedoras acompanham em bloco o investimento direto das grandes montadoras.

A segunda questão diz respeito ao tamanho efetivo do mercado brasileiro. A estratégia de **globalização** adotada pelas grandes empresas japonesas visa ao atendimento tanto do mercado interno quanto do externo, a partir de gerações locais, em vez de voltar-se apenas para as exportações. Para a maioria das firmas japonesas entrevistadas pela equipe deste estudo, o ideal seria que cerca da metade da produção fosse direcionada para cada mercado. Ocorre que grande parte do enorme mercado potencial brasileiro permanece impenetrável por causa do persistente desbalanceamento na distribuição da renda nacional.

A modernização dos setores de produção em massa, como, por exemplo, eletrodomésticos e automóveis, implica elevados investimentos em automação de processos produtivos, viabilizados, entre outros fatores, por elevadas escalas de produção. De acordo com o relatório japonês, as escalas necessárias requerem a ampliação do mercado doméstico e do poder de compra global, através de uma distribuição de renda mais equilibrada, ao invés de sua concentração em uma pequena parcela da população.

Essa distribuição deveria ter ocorrido, como nos países desenvolvidos, através do próprio processo de industrialização, que resultaria em crescimento da massa salarial como um todo e, em particular, em elevação real dos salários dos trabalhadores urbanos. No Brasil, no entanto, a industrialização não teria produzido resultados dessa natureza e a distribuição de renda não melhorou de modo significativo, entre vários outros motivos, por causa da excessiva proteção à indústria local, que teria viabilizado a prática de preços excessivamente elevados, como já comentado na análise da questão anterior.

O relatório da missão japonesa é taxativo ao afirmar que condições sociais como as existentes no Brasil não podem ser consideradas propícias ao desenvolvimento de uma indústria competitiva internacionalmente. Um passo necessário é a democratização econômica, ou seja, a redução dos diferenciais de renda de tal forma que o mercado potencial se transforme gradativamente em mercado efetivo.

A terceira questão restritiva ao investimento direto externo diz respeito às relações com o capital estrangeiro no Brasil. De início cabe registrar que a legislação sobre remessa de lucros e dividendos é apontada como satisfatória pela maioria das empresas entrevistadas, pois as remessas são livres e legalmente permitidas. Algumas empresas, entretanto, argumentam que na realidade ocorrem dificuldades administrativas por conta da restrição cambial que pesa sobre a economia brasileira. Além disso, consideram elevada a taxa sobre as remessas: 10% nos Estados Unidos, segundo essas empresas, e 12,5% no Brasil, após o Tratado Tarifário Brasil-Japão (5) (25% de acordo com a Lei 4.131 - vide Anexo B), além da sobretaxa imposta quando a média das remessas nos três anos anteriores excede 12% do capital investido.

A impressão dos membros da missão é que há, de modo geral, uma atitude favorável ao capital estrangeiro no governo, na burocracia estatal e no empresariado brasileiro. A legislação estabelece, como princípio básico, que ao capital estrangeiro deve ser dispensado tratamento jurídico idêntico ao concedido ao capital nacional (Lei 4.131, de 3.9.62, art. 2º - ver Anexo B). No entanto, a Constituição de 1988 foi considerada pelos japoneses como mais discriminatória que a anterior em relação ao capital estrangeiro. A expectativa dos investidores japoneses seria, então, de que as restrições impostas pela Constituição fossem abrandadas por legislações complementares de regulamentação das normas constitucionais.

Diversas empresas japonesas entrevistadas consideram que as regulamentações incidentes sobre os contratos de transferência de tecnologia inibem sua aquisição no exterior, especialmente a proibição de remessa de **royalties** da subsidiária instalada no Brasil para a matriz.(6)

As empresas japonesas entrevistadas apontaram grandes dificuldades nos trâmites legais para a realização de investimentos no Brasil. As transações com o capital estrangeiro são tratadas por diversas entidades governamentais, o nível de complexidade e lentidão da burocracia é considerado muito além do razoável ("insuportável", segundo algumas empresas entrevistadas), a base legal dos vários sistemas e procedimentos administrativos não é clara para os japoneses e falta transparência na sua aplicação.

Para os japoneses, o Brasil parece muito distante. O problema não é a distância geográfica, superada pelos avanços na teleinformática e nos transportes, mas a falta de informações básicas e atualizadas que possam embasar decisões de investimento (na Seção 3.2 vimos quais são as informações relevantes para as decisões de investimento no exterior, das empresas japonesas), e sua divulgação sistemática. O material promocional disponível, especialmente sobre legislação, é de qualidade bastante inferior aos equivalentes de outros países e freqüentemente é redigido em linguagem jurídica e em português. Evidentemente, tal estado de coisas em nada favorece a atração de investimentos japoneses, e a situação é particularmente crítica para as pequenas e médias empresas.

É importante registrar que as empresas japonesas, ao avaliar a possibilidade de realizar um projeto de investimento no exterior, analisam com bastante cuidado as políticas de desenvolvimento regionais e estaduais. Tal preocupação está presente em relatórios de missões japonesas a diversos países. Com raras exceções, os procedimentos administrativos são mais complexos e o material de divulgação dos estados brasileiros mais precário (ou inexistente) do que na esfera federal.

A assinatura de um acordo bilateral Brasil-Japão de proteção ao investimento seria visto como um forte incentivo à atração de capitais japoneses. Tais acordos são considerados altamente recomendáveis pelo relatório da missão da JOEA, pois reduzem o risco do investidor externo ao estabelecer, através de um processo negociado, regras estáveis e transparentes, cuja arbitragem, em caso de situações de conflito, é realizada por tribunais internacionais.

Finalmente, a quarta e decisiva questão seria a crescente instabilidade macroeconômica, que se constitui em condição necessária (porém não suficiente) a ser superada para o crescimento econômico e efetiva retomada dos investimentos externos no Brasil, como de resto do próprio investimento doméstico. As empresas estrangeiras são, por razões óbvias, mais cautelosas que os empresários locais quando analisam alternativas de investimentos, na medida em que seu espectro de opções é necessariamente mais amplo que o das firmas nacionais. O déficit público é considerado a causa central das elevadas taxas de inflação e, do ponto de vista japonês, tem sido inadequadamente combatido, aprofundando a falta de confiança do investidor externo, já abalada por sucessivos choques econômicos mal sucedidos. Assim, as empresas japonesas sentem-se extremamente apreensivas em investir no Brasil, pois é grande a

incerteza quanto à continuidade e estabilidade da política econômica e, por consequência, quanto ao próprio crescimento econômico.

Como qualquer empresa que opera no Brasil, as japonesas desenvolveram mecanismos defensivos que permitem até, na maioria dos casos, a obtenção de um nível razoável de rentabilidade. Essas empresas apresentam então às suas matrizes planos de investimento para expansão, modernização ou diversificação de suas atividades no Brasil. No entanto, vem sendo cada vez mais difícil a aprovação desses projetos, pois, para as matrizes, que se utilizam de sistemáticas de planejamento com uma visão de longo prazo, é quase incompreensível a atual situação econômica brasileira.

O relatório de avaliação da missão japonesa e o trabalho de Kume apontam a utilização de esquemas de conversão da dívida externa brasileira em capital de risco como um importante instrumento de incentivo aos investimentos externos. Como vimos anteriormente, as empresas japonesas responderam por cerca de 15% do total convertido em 1988 pelo sistema de leilões do Banco Central. Os japoneses aguardam com grande expectativa o reinício de mecanismos de conversão de dívida, que sabem estar condicionado, entre outros fatores, ao controle da inflação, haja vista o impacto da conversão sobre a expansão da base monetária.

Além das dificuldades relacionadas pelos japoneses, diversos analistas econômicos argumentam que a abertura política e econômica do Leste europeu transformará os países da região em pólos preferenciais de destinação do capital estrangeiro, em detrimento de nações como o Brasil.

De fato, trata-se, em tese, de área bastante atrativa para o investimento direto externo. Os seis países da região (Alemanha Oriental, Tchecoslováquia, Hungria, Polônia, Bulgária e Romênia) dispõem de vantagens locais inegáveis comparativamente ao Brasil, como renda per capita significativamente mais elevada, melhor perfil de distribuição de renda e portanto mercado consumidor de grande poder de compra, população com nível educacional e de saúde mais elevado e por conseguinte disponibilidade de força de trabalho de excelente qualificação profissional, além de uma longa tradição industrial, especialmente na Alemanha Oriental, Tchecoslováquia e Hungria.

Deve-se considerar, no entanto, que o capital estrangeiro certamente privilegia sistemas econômicos de mercado como espaços preferenciais para sua acumulação e valorização. Existem basicamente três elementos para avaliação e conceituar um espaço econômico de mercado: a propriedade dos meios de produção e os modos de regulação do sistema financeiro e do mercado de trabalho. Excetuando-se o caso da Alemanha Oriental, que apresenta características próprias (a questão da reunificação), parece claro que esses países têm diante de si uma longa e complexa trajetória até se tornarem efetivamente economias de mercado. Dessa forma, é razoável questionar as

análises que aprioristicamente concluem que o Leste europeu deslocaria definitivamente o Brasil da rota dos investimentos diretos externos de uma maneira geral e dos japoneses em particular.

Mais importante que uma eventual competição com os países do Leste europeu é a disputa acirrada e já existente entre nações capitalistas pelos investimentos externos, e principalmente pelos capitais japoneses. Por exemplo, 40 estados americanos mantêm escritórios de promoção de investimentos em Tóquio. A Índia, um país relativamente fechado ao capital estrangeiro, criou o **Indian Investment Centre**, (7) que, além de realizar atividades de divulgação e promoção, atua como sistema de janela única.

Caso exemplar nesse sentido é o da Tailândia, onde foi montado o **Office of the Board of Investment**, (8) diretamente vinculado ao Gabinete do Primeiro-Ministro, com escritórios de representação em Tóquio, Nova Iorque, Frankfurt e Sydney, que produzem sistematicamente **meetings** com empresas e agências governamentais locais. O material promocional, redigido em várias línguas, é de excelente nível de qualidade, inclusive gráfica, contendo informações atualizadas sobre a economia tailandesa, programas regionais e setores prioritários, legislação consolidada sobre capital estrangeiro em um único volume e redigida em **linguagem empresarial** e manual de procedimentos administrativos com os prazos de resposta pelo governo em cada fase.

Em sua sede, na capital tailandesa, o **Board of Investment** funciona como **sistema de janela única**, ou seja, o investidor estrangeiro trata de todos os procedimentos necessários à aprovação de seu projeto exclusivamente através do **Board**, contando com a assistência de técnicos especializados (e fluentes na língua do investidor), que tratam da tramitação junto a todas as agências de governo envolvidas no caso. Outra atividade do **Board** é promover a aproximação de empresas estrangeiras com firmas tailandesas visando à formação de **joint ventures**.

O **marketing** internacional de promoção de investimentos externos se constitui atualmente em atividade decisiva na atração de capital e tecnologia estrangeira. O relatório da missão do JOEA afirma que, se o Brasil abrir um eficiente escritório de promoção em Tóquio, provavelmente ocorrerá um significativo incremento do investimento direto japonês no país.

Deve-se considerar ainda outras medidas que poderão contribuir para alavancar os investimentos japoneses no Brasil, como a promoção de **joint ventures**. Vimos na Seção 3.2 que há uma clara tendência das empresas japonesas, particularmente as de pequeno e médio porte, de buscar associações com empresas locais como estratégia para a realização de investimentos no exterior. Nesse sentido, é fundamental que se estabeleça um modo sistemático de relacionamento com a Japan International Development Organization - Jaído - e com o Small and Medium Enterprise Internationalization Project.

A Jaido e o Committee on International Corporation Projects foram criados em março de 1989 pela Federação das Organizações Econômicas do Japão - Keidanren com o objetivo de contribuir para a solução do problema da dívida externa de países em desenvolvimento. Na visão da Keidanren, a mais importante entidade empresarial do Japão, cabe ao governo dos países endividados criar ambiente favorável ao investimento externo, e à iniciativa privada japonesa, a realização de investimentos diretos nesses países, que seriam a forma mais adequada de estimular o crescimento econômico sem elevar o endividamento.(9)

Aproximadamente dois terços do capital da Jaido é detido por cerca de 100 empresas japonesas associadas à Keidanren dos setores bancário, seguros, siderurgia, automobilístico, equipamentos industriais, construção naval, comunicações, petróleo, química, mineração, papel e celulose, têxtil, energia elétrica e gás, construção, engenharia e comércio (**trade-companies** e lojas de departamento). O Overseas Economic Corporation Fund (OECF) detém a outra parcela do capital.

O objetivo básico é participar acionariamente de **joint ventures** entre seus sócios e empresas dos países receptores dos recursos, em projetos voltados preferencialmente para exportações.

O **Committee on International Corporation Projects** foi criado com o objetivo de examinar os projetos submetidos à Jaido e manter contatos junto às agências governamentais japonesas visando à viabilização desses projetos.

O **Small and Medium Enterprise Internationalization Project** foi criado pela Câmara Japonesa de Comércio e Indústria, mais voltada para pequenas e médias empresas, ao contrário da Keidanren, que reúne as grandes empresas japonesas. O objetivo do programa é apoiar as pequenas e médias empresas que pretendam realizar investimentos diretos no exterior, inclusive através de **joint ventures**. Nesse apoio inclui-se a prestação de serviços de consultoria, a busca de sócios locais, o fornecimento de informações e a realização de **meetings** empresariais.(10)

Finalmente, cabe um breve comentário sobre os empréstimos de governo a governo. Em abril de 1987, o governo japonês lançou um programa especial, de três anos de duração, para aumentar o fluxo financeiro aos países em desenvolvimento com problemas em relação à sua dívida externa. O plano, mais conhecido como Plano Nakasone, propunha a reciclagem de US\$ 30 bilhões tanto através de arranjos bilaterais como através de bancos de desenvolvimento multilaterais.

Os recursos do fundo de reciclagem foram suplementados para US\$ 60 bilhões até 1994. O Brasil vem encontrando até o momento grandes dificuldades de negociação, devido à instabilidade na condução da política econômica e à delicada situação que o país atravessa. Além disso, a falta de uma

política de investimento de médio e longo prazo a nível federal e a carência de informações e capacitação técnica para a elaboração de estudos e projetos na esfera estadual tornam muito difícil para o governo japonês a compreensão das prioridades brasileiras, o que se constitui em fator adicional inibidor à captação desses recursos pelo Brasil.(11)

Notas:

- (1) Ver Japan Overseas Enterprises Association (1989).
- (2) Ver Long-Term Credit Bank e Instituto de Planejamento Econômico e Social (1988).
- (3) Ver Kume (1989a).
- (4) Ver Secretariat of Japan-Brazil Economic Committee (1986).
- (5) Regulamentado pelos Decretos nº 61.899, de 14.12.87, e nº 81.194, de 9.1.78, e pela Portaria nº 092, de 15.2.78, do Ministério da Fazenda.
- (6) Cabe registrar que o tema das relações tecnológicas entre matriz e subsidiária requer aprofundamento específico, inviável de ser empreendido neste estudo. O Anexo C descreve os principais aspectos da legislação brasileira de transferência de tecnologia.
- (7) Ver Indian Investment Centre (1986).
- (8) Ver Office of the Board of Investment (1988).
- (9) Ver Keidanren (1989).
- (10) Ver Japan Chamber of Commerce and Industry (1988).
- (11) Ver Yamanaka (1990).

CONCLUSÕES

O crescimento acelerado dos investimentos diretos japoneses no exterior verificado na década de 80, bem como as características que os diferenciam dos realizados nas décadas anteriores são um dos reflexos de uma mudança estrutural que vem se dando na economia japonesa. Essa mudança é encarada pelo governo japonês como um ajustamento da economia do país às transformações ocorridas no cenário econômico internacional, no qual a manutenção dos mecanismos de fechamento e de proteção adotados até então passariam a criar obstáculos ao crescimento econômico do Japão. O principal desses obstáculos seria, conforme visto, a dificuldade de manter o crescimento através das exportações, diante dos crescentes atritos comerciais, que levaram os principais parceiros comerciais do Japão a adotar medidas protecionistas contra os produtos japoneses.

Diante disso, o governo japonês passou a adotar outra postura em sua política econômica, buscando uma nova estratégia que viabilizasse o crescimento econômico do país, de forma a permitir a integração harmoniosa da sua economia à economia mundial. Assim, foram adotadas diretrizes no sentido de liberalizar as relações econômicas do Japão com o exterior, e de promover o crescimento econômico dirigido pelo mercado interno.

Como resultado, a economia japonesa passou a experimentar um novo ciclo de crescimento, tendo apresentado, nos últimos anos, a maior taxa média de crescimento entre os países desenvolvidos. As medidas voltadas para estimular a demanda interna, bem como o aumento das importações permitiram que o mercado doméstico crescesse rapidamente, adquirindo um dinamismo nunca antes verificado no Japão. O rápido aumento do consumo no país passou a constituir fator decisivo para a expansão das empresas japonesas.

No que se refere aos investimentos diretos no exterior, os resultados das mudanças ocorridas na administração da economia japonesa também se fizeram sentir rapidamente. Conforme visto, além de sucessivos saltos no seu valor anual médio, verifica-se uma mudança no seu perfil. Esses investimentos, até a década de 70, destinavam-se principalmente ao desenvolvimento de recursos naturais, visando ao suprimento de matérias-primas e insumos básicos para a indústria japonesa e à abertura de canais de comercialização para viabilizar o

crescimento das exportações japonesas. Nos anos 80, esses investimentos passam a obedecer a uma estratégia de globalização das empresas japonesas, com o objetivo primordial de contornar atritos comerciais e expandir mercados para os seus produtos.

O ritmo de realização de investimentos diretos japoneses no exterior deverá se manter elevado no futuro. As principais razões para essa expectativa são expostas a seguir.

Em primeiro lugar, essa onda de investimentos diretos verificada nos anos 80, que se acelerou ao longo da década, resultou de um processo de ajustamento estrutural promovido pela economia japonesa, visando encaminhá-la para uma nova trajetória de crescimento. As mudanças promovidas na política econômica do Japão têm produzido efeitos extremamente positivos sobre o desempenho da economia do país, sendo, portanto, razoável supor que essas diretrizes venham a se manter nos próximos anos.

No que diz respeito à paridade entre o iene e o dólar, ainda que possam ocorrer flutuações como as verificadas durante 1989 e início de 1990, não se espera que a taxa de câmbio retorne aos níveis registrados na primeira metade dos anos 80. Assim, também deverá se manter esse estímulo à realização de investimentos no exterior.

A progressiva redução de barreiras protecionistas às importações de produtos manufaturados para o mercado japonês também deverá se manter, permitindo a empresas japonesas suprir seu mercado local a partir de unidades fabris instaladas em países com moedas menos valorizadas. Por outro lado, o protecionismo nos demais países desenvolvidos contra os produtos japoneses não deve arrefecer, o que significa que deverá se manter a tendência crescente de realização de investimentos diretos nesses mercados protegidos.

O processo de internacionalização das empresas japonesas, embora acelerado, é muito recente, encontrando-se bastante aquém, por exemplo, do estágio atingido pelos Estados Unidos e pela Alemanha Ocidental. A base industrial japonesa no exterior ainda é bastante inferior à desses países. Verifica-se, assim, que existe um grande potencial para a expansão da indústria japonesa no exterior.

O mesmo se pode dizer do setor financeiro. Os principais bancos japoneses encontram-se hoje entre os maiores do mundo. Sua internacionalização, porém, embora tenha se acelerado na década de 80, ainda não se completou, devendo prosseguir nos próximos anos.

Pesquisa conduzida no início de 1989 pela Agência de Planejamento Econômico do Japão, entre empresas do setor manufatureiro, comprova as tendências aqui apontadas. De acordo com o Quadro I, a parcela da produção realizada pelo setor manufatureiro japonês no exterior deverá crescer 73% entre 1988 e 1993. Em alguns segmentos, como o automobilístico e de autopeças, maquinaria em geral, petroquímica e siderurgia, a taxa de crescimento esperada é bem mais expressiva.

QUADRO 1

Participação da produção realizada no exterior
no total da produção de empresas japonesas

(% da prod. total)

Setor	Em 1988	Previsto para 1993
Setor manufatureiro	3,0	5,2
Material elétrico leve	8,5	14,4
Maquinaria de precisão	6,4	11,2
Material elétrico pesado	6,8	10,2
Borracha	9,4	10,1
Automóveis/autopeças	2,9	6,4
Metais não-ferrosos	2,4	5,8
Maquinaria em geral	2,2	4,2
Cerâmica	1,8	3,2
Petroquímica	1,7	3,2
Papel e celulose	1,6	2,8
Química	1,4	2,8
Alimentos	1,2	2,1
Siderurgia	1,1	2,0
Têxteis	1,1	1,8

Fonte: Dados da Economic Planning Agency of Japan.

Com relação ao futuro dos investimentos diretos japoneses no Brasil, verifica-se que a tendência declinante apresentada ao longo da década de 80 não deverá se reverter a curto prazo. No entanto, os principais obstáculos à retomada desses investimentos, analisados no Capítulo 4, conduzem à constatação de que a queda do volume de investimentos japoneses no Brasil não se deve ao desinteresse das empresas japonesas em investir no país, mas sim a entraves de natureza estrutural da economia e da indústria brasileiras, cuja solução é variável chave não só para a retomada dos investimentos japoneses como dos investimentos estrangeiros em geral.

O equacionamento dos desequilíbrios macroeconômicos e a melhoria da distribuição de renda no país são considerados como questões básicas para a retomada dos investimentos japoneses no Brasil. A estabilização macroeconômica, através do controle da inflação, da redução do déficit público e do equacionamento da dívida externa é considerada pelos japoneses como uma questão cuja solução é fundamental para que se restabeleça no Brasil um ambiente propício ao investimento. Especificamente com relação à questão da dívida externa, foi visto que os investidores japoneses têm grande interesse nos

mecanismos de conversão de dívida em investimento. A realização de investimentos através desses mecanismos, porém, estaria condicionada à existência de um programa consistente para a solução da dívida externa, o que só poderá ocorrer num contexto de maior estabilidade.

A questão da distribuição de renda no país refere-se ao tamanho do mercado brasileiro, que, embora potencialmente amplo, é na realidade restrito em função desse desbalanceamento. Conforme visto, as empresas japonesas, ao realizar investimentos no exterior, têm entre seus principais objetivos expandir mercados, atribuindo grande importância aos mercados locais.

Com relação à base industrial brasileira, os entraves à retomada dos investimentos referem-se a deficiências estruturais, tais como:

- precários padrões de eficiência e competitividade do parque industrial;
- organização da produção defasada em relação aos padrões modernos;
- baixos graus de exposição da indústria brasileira à competição internacional; e
- alto nível de heterogeneidade tecnológica inter e intra-setorial.

Dessa maneira, a questão que se coloca é a necessidade da adoção de uma política industrial voltada para a obtenção de padrões mais elevados de eficiência e produtividade da indústria brasileira. Essa nova política industrial deveria estimular, por um lado, a competição no mercado interno e em relação às importações e, por outro lado, a busca de competitividade.

Portanto, a nova política industrial deve dar atenção especial a três pontos: coordenar a progressiva desmontagem dos mecanismos que protegem a ineficiência no mercado interno, liberalizar seletivamente as importações e apoiar o desenvolvimento da ciência e tecnologia, buscando assim obter ganhos de produtividade e alcançar padrões internacionais de preço e qualidade para a produção nacional.

No que se refere à desmontagem gradual dos mecanismos de proteção, deve-se dar especial atenção ao setor de informática, tendo em vista que esta impacta diretamente a atualização tecnológica tanto de produtos como de processos produtivos. A questão da informática é tratada detalhadamente no estudo **Microeletrônica e informática: uma abordagem sob o enfoque do complexo eletrônico**, elaborado pelo DEEST.

Outro aspecto referente à estrutura industrial brasileira seria a necessidade de se desenvolver no país os segmentos da indústria fornecedores de partes, peças e componentes para os setores montadores. Conforme visto no Capítulo 4, as empresas japonesas atribuem grande importância à disponibilidade no prazo previsto, à qualidade, à adequação às especificações técnicas e ao preço desses bens, tendo em vista o custo e a qualidade dos produtos finais.

No contexto de uma nova política industrial, entende-se que, para atingir níveis mais elevados de eficiência e competitividade do sistema produtivo, não basta garantir um mercado regido pela competição. Por sua crescente importância, a tecnologia se torna fator estratégico da concorrência empresarial e seu impacto é determinante da competitividade internacional da indústria. Assim, é fundamental que a política industrial promova a capacitação tecnológica da indústria brasileira, o que deveria ser feito de forma diferenciada, segundo os diversos padrões setoriais de inovação e difusão tecnológica. Nesse sentido, o estudo **Capacitação tecnológica na indústria**, realizado pelo DEEST, apresenta uma análise detalhada sobre o tema.

Além das questões referentes à economia e à indústria brasileira, outro aspecto que não pode ser esquecido é a acirrada disputa, entre países, por investimentos externos. Conforme visto, os investidores japoneses não estão interessados em privilégios, mas sim na existência de uma legislação clara e definida para o capital estrangeiro, eficiência na tramitação burocrática e disponibilidade de informações sobre o país onde será realizado o investimento. Também nesse aspecto o Brasil encontra-se em grande desvantagem em relação à maioria dos demais países. A inexistência de uma atividade sistemática e organizada de **promoção de investimentos no Brasil** é, inclusive na opinião de empresas japonesas, um importante fator inibidor de novos investimentos no país.

Essa atividade ainda está se iniciando no Brasil, através do Sistema de Promoção de Investimento (SPI) e Transferência de Tecnologia a Nível Empresarial, do Ministério das Relações Exteriores. O objetivo desse sistema é promover investimentos estrangeiros no Brasil, principalmente através da formação de **joint ventures** entre empresas estrangeiras e nacionais. O SPI encontra-se ainda num estágio bastante aquém dos sistemas de promoção de investimentos de outros países. Caso, porém, o SPI venha a se desenvolver e operar com eficiência, poderá contribuir efetivamente para a retomada dos investimentos no Brasil. O exemplo da Tailândia, apresentado no Capítulo 4, é bastante ilustrativo dos resultados que podem ser obtidos com a execução de uma política agressiva de promoção de investimentos estrangeiros.

Diante de todas as questões colocadas, torna-se claro que a eventual retomada dos investimentos diretos japoneses no Brasil deverá se inserir num contexto mais amplo, com a recuperação econômica do país e o ajustamento estrutural da sua indústria.

Portanto, para que se possa reverter as tendências negativas apresentadas, torna-se necessário:

- recuperar o ambiente para investimentos, através da estabilização macroeconômica;
- promover um processo de redistribuição de renda da população brasileira, em um cenário de crescimento econômico, expandindo o mercado interno;
- definir uma nova política industrial, que deverá dar especial atenção ao estímulo à competição e à busca de competitividade na indústria brasileira;
- apoiar a capacitação tecnológica das empresas brasileiras, definindo uma estratégia para o desenvolvimento dos setores de alta tecnologia que deverá incluir a possibilidade de realização de **joint ventures** com empresas estrangeiras, já que este vem se tornando praticamente o único mecanismo de transferência de tecnologia de ponta; e
- implementar um sistema eficiente de promoção de investimentos que permita ao Brasil disputar com outros países a atração de capitais japoneses.

ANEXO A: GATT - MEDIDAS DE INVESTIMENTO RELACIONADAS AO COMÉRCIO

A seguir estão listadas as medidas de investimento que devem ser proibidas ou disciplinadas, segundo proposta conjunta da CEE, Estados Unidos e Japão.

I. ASSOCIADAS À REDUÇÃO DE IMPORTAÇÕES

1. Exigências relativas a conteúdo local:

- Obrigam o investidor a produzir no país em que opera.
- Obrigam o investidor a comprar de fornecedores locais certos componentes ou um percentual do produto final.

2. Exigências relativas ao balanço de pagamentos:

- Limitam as importações do investidor, condicionando-as ao nível das exportações da empresa.

3. Exigências relativas à produção:

- Obrigam o investidor a produzir localmente componentes ou produtos.

4. Limitações à produção:

- Proíbem o investidor de fabricar um produto, impedindo eventual importação de itens associados ao projeto.

5. Restrições ao câmbio:
 - Limitam acesso do investidor a moeda estrangeira, reduzindo sua capacidade de importar.
 - Condicionam esse acesso à contribuição do investidor para o alcance de objetivos de política comercial (ex.: importar menos, exportar mais).

6. Restrições à remessa de lucros:
 - Impedem que investidores remetam o montante desejado. Assim, cria-se demanda artificial por bens locais quando o investidor faz uso do montante não-remetido.

7. Exigências relativas à transferência de tecnologia:
 - Obrigam o investidor a incorporar determinada tecnologia ao bem produzido localmente, ao invés de importá-la.

8. Exigências relativas ao licenciamento:
 - Obrigam o investidor a licenciar empresa doméstica para produção local.

9. Exigências relativas a sócios locais joint ventures:
 - Têm efeitos sobre as decisões gerenciais, alterando o padrão de importação e exportação da empresa.

10. Todos os itens acima combinados com incentivos:
 - Subsídios permitem ao investidor recuperar os gastos com o cumprimento das exigências, premiando a obediência às TRIMs.

11. Todos os itens acima combinados com redução artificial de importações:
 - Exemplos:
 - . investidor deve aumentar o nível de compra de insumos locais em troca de maior participação acionária;
 - . permite-se ao investidor remeter maior percentual de lucros em troca do compromisso de produzir certos bens localmente.

12. Exigências relativas à venda no mercado local:

- Obrigam o investidor a vender toda ou parte de sua produção no mercado local, restringindo sua capacidade de exportar.

II. ASSOCIADAS AO CRESCIMENTO DAS EXPORTAÇÕES

1. Exigências relativas à exportação:

- Obrigam investidores a exportar de acordo com diretrizes governamentais, sem que as condições de mercado sejam levadas em consideração.

2. Exigências relativas ao direcionamento das exportações:

- Obrigam o investidor a exportar para determinados países, mercados ou regiões.

3. Exigências relativas ao balanço de pagamentos:

- Condicionam o acesso a insumos importados ao incremento, pela empresa, de suas exportações, independentemente das condições de mercado.

4. Restrições relativas ao câmbio:

- Acesso a moeda estrangeira depende total ou parcialmente da performance das exportações da empresa.

5. Restrições à remessa de lucros:

- Remessa de lucros é total ou parcialmente condicionada à performance das exportações da empresa.

6. Exigências relativas à produção:

- A empresa é obrigada a produzir um bem para mercado de pequeno porte. Assim, é induzida a exportar o referido produto.

7. Exigências relativas à transferência de tecnologia e ao licenciamento:
 - Transferência de tecnologia e licenciamento são feitos a preço baixo. Essas exigências subsidiam produtos, os quais podem ser exportados mais facilmente.

8. Exigências relativas a sócios locais:
 - Têm efeitos sobre decisões gerenciais, levando ao incremento das exportações.

9. Incentivos:
 - Induzem o investidos a mudar a localização das operações, alterando os fluxos de comércio em relação à configuração original e/ou ideal.

10. Todos os itens acima combinados com incentivos.

11. Todos os itens acima em combinações que, de forma artificial, induzem ou aumentam as exportações:
 - Exemplo:
 - . em troca de maior participação acionária, o investidor deve transferir determinada tecnologia que será incorporada a um produto a ser exportado.

ANEXO B: PRINCIPAIS ASPECTOS DA LEGISLAÇÃO BRASILEIRA SOBRE
CAPITAL ESTRANGEIRO

A legislação que regula a atuação do capital estrangeiro no Brasil está principalmente incluída na Lei 4.131, de 3.9.62. No artigo 1º o capital estrangeiro é definido como: "(...) os bens, máquinas e equipamentos entrados no Brasil sem dispêndio inicial de divisas, destinados à produção de bens ou serviços, bem como os recursos financeiros ou monetários, introduzidos no país, para aplicação em atividades econômicas, desde que, em ambas as hipóteses, pertençam a pessoas físicas ou jurídicas residentes, domiciliadas ou com sede no exterior".

O artigo 2º dá garantias ao capital estrangeiro, que deverá ter tratamento idêntico ao nacional, sob as mesmas condições, proibindo a discriminação entre ambos desde que não esteja contida na lei.

Segundo o artigo 3º dessa mesma lei, os capitais estrangeiros que ingressarem no país, sob a forma de moeda ou de bens, deverão ser registrados no Banco Central, que expedirá um certificado. Além disso, fazem parte desse registro as remessas para o exterior a título de retorno ou rendimento de capitais, reinvestimentos dos lucros e alterações na expressão monetária do capital das empresas. O registro garante os direitos do investidor estrangeiro, quais sejam: retorno de capitais, remessa de dividendos e reinvestimento em moeda estrangeira dos lucros. Esse registro deverá ser requerido 30 dias após o ingresso do capital estrangeiro no país ou, no caso de reinvestimento de lucros, do registro contábil.

Existem normas constitucionais e leis específicas que reservam determinados setores à participação do Estado ou do capital nacional. Outros segmentos são restritos ou precisam de autorização do governo para que o capital estrangeiro tenha oportunidade de participação. Dentro desses últimos, incluem-se: prospecção e exploração do petróleo, navegação de cabotagem, jornais, rádio e TV, linhas aéreas domésticas, bancos e outras instituições financeiras, aquisição de imóveis em área rural.

O investimento estrangeiro direto pode ocorrer via compra de ações ou subscrição para aumento de capital de empresas já estabelecidas no Brasil ou pela implantação de uma nova empresa. A implantação de subsidiárias necessita de autorização especial.

1) Tipos de investimento:

1.1) Na forma de moeda ou bens (máquinas e equipamentos):

Quando o capital é investido sob a forma de moeda, o registro é executado nos termos da moeda estrangeira que efetivamente entra no país, independente da residência ou domicílio do investidor.

Os investimentos em máquinas e equipamentos dependem de autorização prévia do Bacen e da Cacex, que examinam aspectos relacionados a preços, adequabilidade e similaridade. O registro é feito na moeda de origem do investidor ou na moeda de origem do equipamento de acordo com a nota comercial. Nesse último caso, o Bacen deverá dar um consentimento.

1.2) Investimentos financeiros:

Não depende de autorização, embora a operação deva ser realizada através de bancos autorizados a operar com câmbio no Brasil. A contabilidade em termos de investimento estrangeiro é feita de acordo com o câmbio do dia da operação.

1.3) Conversão de créditos.

1.4) Reinvestimentos:

São os lucros das empresas estabelecidas no país atribuídos aos que residem no exterior - na proporção de sua participação no capital da empresa - que são reinvestidos na mesma atividade de que são provenientes ou em outro setor da economia nacional. O valor do reinvestimento é incluído no certificado de registro. Os lucros reinvestidos no aumento de capital das empresas não estão sujeitos ao pagamento do imposto de renda e o valor registrado pode ser repatriado.

2) Remessa de lucros e dividendos

Não há limite quantitativo para remessa de lucros ou dividendos, tanto no que se refere a ações, no caso de companhias de capital aberto, como a cotas, no caso de empresas limitadas.

O imposto de renda sobre lucros e dividendos das empresas estrangeiras é o mesmo das nacionais (taxa de 25%).

Contudo, existe um imposto suplementar - cuja última versão está contida na Lei 2.073, de 20.12.83 - prevendo que, no caso de as distribuições de lucros ultrapassarem num triênio em média 12% do capital e reinvestimentos registrados, deverá ser cobrado um imposto de renda suplementar da seguinte forma: entre 12% e 15% de lucros sobre capital e reinvestimento, 40%; entre 15% e 25% de lucros, 50%; e acima de 25% de lucros, 60%.

3) Repatriação de capital

A repatriação do capital registrado no Bacen (investimentos e reinvestimentos) não está sujeita a imposto de renda e é realizada de forma automática, já que não necessita de nenhum tipo de autorização.

No caso de venda total ou parcial da empresa, somente o produto da venda das ações ou quotas mencionadas no certificado de registro poderão ser repatriados.

4) Transferência de ganhos de capital

Ocorrerá ganhos de capital caso exista diferença entre a venda parcial ou total de uma empresa estrangeira e o seu valor registrado no Bacen. Esses ganhos podem ser repatriados, deduzindo-se 25% correspondentes ao imposto de renda e com autorização do Bacen.

5) Royalties e assistência técnica

A utilização de patentes, marcas e assistência técnica necessita de autorização do Instituto Nacional da Propriedade Industrial - INPI. Os contratos de remuneração de royalties ou assistência técnica devem ser averbados no INPI e depois registrados no Bacen.

A Lei 4.131/62 estabeleceu que não são permitidos os pagamentos de royalties pelo uso de patentes e marcas de indústria e comércio entre subsidiária estabelecida no Brasil e a matriz localizada no exterior ou no caso de a maioria do capital da empresa brasileira pertencer aos titulares do recebimento dos royalties no estrangeiro. A lei considera subsidiária a empresa em que mais de 50% das ações com direito a voto pertençam a uma empresa com sede no exterior. Esse artigo da lei não abrange os contratos de transferência de tecnologia e outros serviços.

6) Investimentos estrangeiros no mercado de capitais brasileiro

O Ato Executivo nº 1.401, de 5.3.75 regula os investimentos estrangeiros no mercado de capitais.

O investidor estrangeiro que estiver interessado em investir no mercado acionário brasileiro não poderá fazê-lo diretamente. A legislação brasileira que regula essa questão prevê que o interessado deverá subscrever ou adquirir participação em companhias de investimentos especificamente autorizadas para funcionarem como fundos de investimentos para investidores estrangeiros individuais. O valor mínimo do investimento é de 1 mil dólares, que deverá permanecer no país pelo menos por dois anos.

A constituição de uma nova companhia de investimentos deve observar a regulamentação existente, além de depender de aprovação do Banco Central. O gerenciamento da carteira de ações e títulos é da responsabilidade de um banco de investimentos ou de **brokerage company**.

ANEXO C: PRINCIPAIS ASPECTOS DA LEGISLAÇÃO BRASILEIRA SOBRE
TRANSFERÊNCIA DE TECNOLOGIA

I) O objetivo deste anexo é fornecer algumas informações sobre a legislação brasileira referente a transferência de tecnologia. Não se pretende analisar exhaustivamente essa legislação, mas sim apresentar, de forma objetiva, seus principais aspectos, bem como as normas e procedimentos adotados pelo INPI no tratamento dessa questão.

II) A Lei nº 5.648/70, de 11.10.70, que criou o INPI, estabeleceu, entre suas atribuições, a adoção de "medidas capazes de acelerar e regular a transferência de tecnologia e de estabelecer melhores condições de negociação de patentes".

De acordo com o Código da Propriedade Industrial (Lei nº 5.772/71, de 21.12.71), "ficam sujeitos à averbação no INPI os atos ou contratos que impliquem transferência de tecnologia".

Os conceitos básicos e normas referentes a contratos de transferência de tecnologia e correlatos são estabelecidos através do Ato Normativo nº 15 do INPI, de 11.9.75. Seus principais aspectos são apresentados a seguir.

A averbação do contrato é condição para:

- a) legitimar pagamentos dele decorrentes;
- b) permitir, quando for o caso, a dedutibilidade fiscal;
- c) comprovar, quando for o caso, a exploração efetiva da patente ou o uso efetivo da marca no país.

Os contratos são classificados em cinco categorias, em função de suas respectivas finalidades:

- a) **licença para exploração de patente:** tem por finalidade autorizar a exploração efetiva, por terceiros, do objeto de patente regularmente depositada ou concedida no país;
- b) **licença para uso de marca:** tem por finalidade autorizar o uso efetivo, por terceiros, de marca ou propaganda regularmente depositada ou registrada no país;
- c) **fornecimento de tecnologia industrial:** tem por finalidade a aquisição de conhecimentos e técnicas a serem aplicados na produção de bens de consumo ou de insumos em geral;
- d) **cooperação técnico-industrial:** tem por finalidade a aquisição de conhecimentos, técnicas e serviços requeridos para a fabricação de unidades e subunidades industriais, de máquinas, equipamentos, respectivos componentes e outros bens de capital, sob encomenda;
- e) **serviços técnicos especializados:** têm por finalidade o planejamento, a programação e a elaboração de estudos e projetos, bem como a execução ou prestação de serviços especializados.

As três últimas categorias são aquelas tratadas como transferência de tecnologia, estando os contratos sujeitos a avaliação de mérito pelo INPI, para sua averbação.

Cabe observar que, segundo informações do INPI, o Brasil é o único país a adotar essa sistemática. Em outros países, os institutos de propriedade industrial são responsáveis exclusivamente por marcas e patentes. Nesses países, a transferência de tecnologia é tratada por outros órgãos e sua finalidade não é regular o comércio de tecnologia, mas sim evitar a utilização no país de tecnologias "indesejáveis", que venham, por exemplo, a provocar danos ao meio ambiente, ameaçar a segurança da população, contrariar acordos internacionais etc.

No caso do Brasil, segundo o INPI, a existência de normas restritivas à entrada de tecnologia estrangeira tem por finalidade proteger a tecnologia nacional e incentivar o seu desenvolvimento.

III) A Diretoria de Contratos de Transferência de Tecnologia e Correlatos (Dirco), do INPI, é a unidade responsável pela averbação dos contratos. Os contratos a serem averbados passam por duas etapas: consulta prévia e pedido de averbação.

Na etapa de consulta prévia é avaliado o mérito do contrato e analisada a minuta contratual. Essa etapa, segundo o INPI, é a mais demorada, levando de 45 a 60 dias para ser concluída. A segunda etapa, cujo objetivo é formalizar a averbação do contrato, é mais rápida, concluindo-se num prazo médio de 15 a 20 dias.

O Ato Normativo nº 15 define uma série de critérios a serem observados na avaliação do mérito dos contratos. Os critérios considerados de maior relevância pelo INPI são:

- disponibilidade local: a tecnologia a ser transferida ou os serviços a serem prestados deverão corresponder a níveis que não possam ser alcançados ou obtidos no país;
- abertura da tecnologia: fornecimento de todos os dados técnicos de engenharia do processo ou do produto, inclusive metodologia do desenvolvimento tecnológico usada para sua obtenção (memórias de cálculo, informações técnicas, documentos, desenhos e modelos industriais, instruções sobre operações etc);
- capacidade da empresa adquirente para absorver a tecnologia.

O INPI dispõe de grupos de trabalho, de caráter consultivo, que fornecem os elementos necessários à deliberação com relação ao mérito do contrato. Esses grupos são formados por representantes de institutos tecnológicos, órgãos do governo e associações de classe.

Com relação às condições contratuais, os pontos considerados mais importantes são o valor do contrato e o seu prazo de duração. Até meados da década de 80, o INPI adotava os limites estipulados pela regulamentação do imposto de renda referente à remessa de **royalties**: 5% da receita anual e prazo máximo de 5 anos. Segundo o INPI, a adoção desses limites se devia principalmente à questão do balanço de pagamentos.

Nos últimos anos, o INPI vem adotando uma postura mais flexível na análise das condições contratuais. Atualmente, essas condições são analisadas caso a caso, em função de fatores como grau de inovação e complexidade da tecnologia, a tradição e a importância do fornecedor no setor, o ramo de atividade e o prazo julgado necessário para a plena absorção da tecnologia pelo adquirente.

De acordo com o Ato Normativo nº 15, o valor da remuneração é estabelecido com base em percentagem ou valor fixo por unidade de produto, incidente ou correlacionado sobre o preço líquido de venda ou receita líquida de venda. Poderá ainda ser estabelecido um valor fixo para a documentação técnica

inicialmente fornecida, representando um adiantamento da remuneração devida, a ser descontado dos pagamentos futuros. No caso de prestação de serviços, o valor da remuneração é estabelecido a preço fixo com base na estimativa do seu custo.

Ainda com relação às condições contratuais, o Ato Normativo nº 15 estabelece que os contratos de transferência de tecnologia não poderão conter cláusula que:

- regule ou limite a produção, venda, preço, publicidade, distribuição, comercialização ou exportação;
- obrigue ou condicione a compra de insumos, componentes, máquinas e equipamentos do fornecedor da tecnologia ou de fontes por ele determinadas;
- imponha o uso de marca ou propaganda;
- impeça a livre utilização da tecnologia, pelo adquirente, após a sua total transferência;
- exima o fornecedor de responsabilidade frente a eventuais ações de terceiros referentes ao conteúdo tecnológico do contrato.

IV) Nos casos em que o fornecedor de tecnologia possuir participação no capital do adquirente, cabe observar que:

- 1) A Lei 4.131, de 3.9.62, proíbe a remessa de **royalties** de subsidiária no Brasil para matriz no exterior ou quando a empresa no Brasil for direta ou indiretamente controlada pelos titulares do recebimento dos **royalties** no exterior. Embora essa proibição se refira apenas à remessa de **royalties** pela exploração de patente e uso de marca, o INPI adota o mesmo princípio nos contratos de transferência de tecnologia. Nesses casos, portanto, o fornecedor de tecnologia não fará jus a qualquer tipo de remuneração.
- 2) O fornecedor poderá aportar capital sob a forma de tecnologia. Nesse caso, o contrato deverá fixar o valor a ser capitalizado, estando sujeito à análise pelo INPI dentro dos critérios já apresentados, e sua averbação é condição para o registro no Banco Central a título de entrada de capital estrangeiro.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

ANJARIA, S. Um novo ciclo de negociações no comércio mundial, **Finanças e Desenvolvimento**, Rio de Janeiro, jun. 1986.

ANNUAL REPORT FMI. Washington: FMI, 1986.

BALANÇO ANUAL GAZETA MERCANTIL 1989. São Paulo: 1989.

BERNET, Jean. **Guia Interinvest, O Brasil e o capital internacional**. Rio de Janeiro: Interinvest, 1986.

BNDES. AP. DEEST. **O capital estrangeiro na indústria brasileira: Atualidades e perspectivas**. Rio de Janeiro: BNDES, 1989.

BOLETIM MENSAL BACEN. Brasília: abr. 1981. Separata.

___ Brasília: mar. 1981. Separata.

___ Brasília: jul. 1981. Separata.

CACEX, O GATT faz 40 anos. **Informação Semanal CACEX**, Rio de Janeiro: 23 nov. 1987.

ECONOMIC SURVEY OF JAPAN 1985/86. Tokyo: Economic Planning Agency, 1986.

ECONOMIC SURVEY OF JAPAN 1986/7. Tokyo: Economic Planning Agency, 1987.

ECONOMIC SURVEY OF JAPAN 1987/88. Tokyo: Economic Planning Agency, 1988.

ECONOMIC PLANNING AGENCY (Japão). **Economic management within a global context**. Tokyo: 1988.

- ESTATÍSTICAS FINANCEIRAS INTERNACIONAIS 1989. Washington: FMI, 1990.
- EXIM REVIEW. Tokyo: The Export-Import Bank of Japan, v.5, n.2, 1985.
- __. Tokyo: The Export-Import Bank of Japan, v.8, n.2, 1988.
- __. Tokyo: The Export-Import Bank of Japan, v.9, n.1, 1989.
- FERRACIOLI, Paulo Sérgio. **Aspectos da internacionalização da economia japonesa.** Rio de Janeiro: UFRJ, IEI, 1989. Tese de Mestrado. Mimeo.
- FURUTA, Hideyuki. **Current status and outlook of Japan's direct overseas investment; report on 1987 survey.** Tokyo: The Long-Term Credit Bank of Japan, 1987.
- GATT. Secretariat. **Submission by Japan.** Geneva: Jun. 1988. Mimeo.
- __. **Communication from Argentina, Brasil, Cameroon, Colombia, Cuba, Egypt, India, Nigeria, People's Republic of China, United Republic of Tanzania and Yugoslavia.** Geneva: March 1990. Mimeo.
- HORISAKA, Kotaro. **A nova estratégia das empresas japonesas e a relação econômica bilateral nipo-brasileira.** São Paulo: Conselho Regional de Economia, 1990. v.1: A inserção internacional do Brasil nos anos 90.
- INDIAN INVESTMENT CENTRE. **Guide for enterprises.** [s.n.], 1986.
- INDUSTRIAL BANK OF JAPAN LIMITED. Research Department. **Plant and equipment investment plans of japanese corporations.** Tokyo, 1987.
- INDUSTRIAL STRUCTURE COUNCIL. Coordination Committee. Planning Subcommittee. **An outlook for Japan's industrial society towards the 21st century.** Tokyo, 1986.
- INSTITUTE OF ADMINISTRATIVE MANAGEMENT OF JAPAN. **Organization of the government of Japan.** Tokyo: 1985.
- JAPAN ECONOMIC ALMANAC 1988. Tokyo: The Japan Economic Journal, 1988.
- JAPAN OVERSEAS ENTERPRISES ASSOCIATION. **Japanese survey mission on investment environment in Brazil and México.** Tokyo, 1989.
- JETRO. **Business facts and figures.** Tokyo: 1989.
- KEIDANREN. Committee on International Cooperation Project. **For expanded cooperation to developing countries.** Tokyo, 1989.

KEIZAI KOHO CENTER. **Japan: an international comparison.** Tokyo: Timely Co Ltd, 1987.

___ . ___ . Tokyo: Timely Co. Ltd., 1988.

___ . ___ . Tokyo: Nisso Printing Co, Ltd., 1989.

___ . ___ . Tokyo: Taiheisha Ltd., 1990.

___ . **Towards a new development of Japan's official development assistance regime and the role of the private business sector.** Tokyo: 1988.

KUME, Gorota. **Japanese direct investment: recent trend and policies** (Research Institute of Overseas Investment). Tokyo: The Export-Import Bank of Japan, 1988.

___ . **Japanese direct investment in Brazil: a case study of direct investment in heavily indebted countries.** (Research Institute of Overseas Investment) Tokyo: The Export-Import Bank of Japan, 1989.

___ . **Japanese foreign direct investment and change of Japanese economy.** (Research Institute of Overseas Investment) Tokyo: The Export-Import Bank of Japan, 1989.

___ . KUNIAKI, Ito. **International direct investment and alleviation of debt problems of developing countries** (Research Institute of Overseas Investment) Tokyo: The Export-Import Bank of Japan, 1988.

___ . ___ . **International direct investment under the new economic environment.** Tokyo, The Export-Import Bank of Japan. 1989.

LAPLANE, Mariano Francisco; SILVA, Ana Lucia Gonçalves da. **Japão: Aspectos estruturais e de política industrial.** Campinas: FECAMP, 1987. Projeto BNDES/FECAMP. parte B.

MAIA, José Nelson Bessa. **Conversão da dívida externa em investimentos: Avaliação do impacto monetário recente e do efeito sobre os investimentos.** Rio de Janeiro: IPEA. IPLAN, 1989.

MINISTRY OF INTERNATIONAL TRADE AND INDUSTRY OF JAPAN - MITI. Tokyo. 1987.

___ . **Its role and policies.** New York, 1987.

___ . **White paper on international trade .** Tokyo, 1986.

___ . **White paper on small and medium enterprises in Japan** 1988. Tokyo, 1988.

- MIYAZAKI, Isamu at al. **Opinions on Japan's economic restructuring.** Tokyo: Foreign Press Center, 1987.
- OCDE. **JAPON (Études Économiques de L'OCDE).** Paris: 1977.
- . —. Paris: 1985.
- . —. Paris: 1988.
- . **Recent Trends in International direct investment. Foreign direct investment and new economic environment.** Tokyo: 1989.
- OFFICE OF THE BOARD OF INVESTMENT.(Thailandia). **Welcome to invest in Thailand.** [s.l.]: 1988.
- PEREIRA, L.V. e PIANI G, Rodada Uruguai: uma síntese do estado das negociações. **Revista Brasileira de Comércio Exterior.** Rio de Janeiro: FUNCEX, Jul.-Ago. 1989.
- RIVANO, Neantro Saavedra. **Economic relations between Latin-America and Japan. Encontro Nacional de Economia.** 17. Fortaleza: ANPEC, 1989. V. 1
- . **Recent History and future prospects of economic relations between Japan and Latin America.** Tokyo: Institute of Developing Economies, 1989.
- SECRETARIAT OF JAPAN-BRAZIL ECONOMIC COMMITTEE. **Report of survey on Japan-Brazil economic relations: for the 4th Japan-Brazil Economic Joint Committee Meeting.** Rio de Janeiro: 1986.
- SHIMBUN, Nihonkeizai. **Japanese Companies 1988/89.** [S.l.] 1989
- TEIXEIRA, Aloísio. **O movimento da industrialização nas economias capitalistas.** Rio de Janeiro: UFRJ/IEI, 1983.
- THE ECONOMIC COUNCIL (Japão). **Policy recommendations of the Economic Council: action for economic restructuring.** Tokyo: 1987.
- . **Outlook and guidelines for the economy and society in the 1980.** Tokyo: 1983
- THE LONG TERM CREDIT BANK OF JAPAN. **Banking system in Japan.** Tokyo: 1987.
- . **The role of long-term credit banks of Japan.** Tokyo: 1985.
- . IPEA. **Current Brazilian economy and business opportunities.** Rio de Janeiro: 1988

THE OVERSEAS ECONOMIC COOPERATION FUND. What's the OECF? Tokyo: 1988.

TORRES FILHO, Ernani Teixeira. O mito do sucesso: uma análise da economia japonesa no pós-guerra 1945-1973. Rio de Janeiro, UFRJ.IEI, 1983.

— . Reestruturação industrial e política industrial no Japão pós 1973. Rio de Janeiro: [s.n.], mimeo, 1988.

— . O novo ciclo do investimento direto japonês e os NIC. Rio de Janeiro: [s.n.], 1990 Mimeo.

WATANABE, Soistu. Trends of Japan's direct investment in Europe. *Exim Review*. Tokyo: The Export-Import Bank of Japan, 1988.

YAMANAKA, Isodoro. As propostas para a captação de recursos do Japão. *Gazeta Mercantil*. São Paulo: 30 jan. 1990.

YUFU, Shinichi. *Keidanren Review on Japanese Economy*. Tokyo, Keidanren, 1989.