Cadernos do IPRI

O Brasil e a Bacia do Pacífico

Amaury Porto de Oliveira
Colaboradores: Octaviano Canuto
João Paulo Garcia Leal
Clésio Lourenço Xavier

EDIÇÃO ESPECIAL

Fundação Alexandre de Gusmão / IPRI
Financiadora de Estudos e Projetos

Brasília - Dezembro/1993

O Brasil e a Bacia do Pacífico

Amaury Porto de Oliveira
Colaboradores: Octaviano Canuto
João Paulo Garcia Leal
Clésio Lourenço Xavier

EDIÇÃO ESPECIAL

Fundação Alexandre de Gusmão / IPRI
Financiadora de Estudos e Projetos

Brasília - Dezembro/1993

ÍNDICE

1. O BRASIL E A BACIA DO PACÍFICO 7
2. RELAÇÕES ECONÔMICAS ENTRE O BRASIL E O PACÍFICO NORTE 29
3. COMÉRCIO EXTERIOR BILATERAL BRASIL-PAÍSES ASIÁTICOS 47
4. INVESTIMENTO DIRETO EXTERNO DE PAÍSES ASIÁTICOS NO BRASIL 67

O BRASIL E A BACIA DO PACÍFICO

Amaury Porto de Oliveira

Para bem equacionar as relações do Brasil com a Bacia do Pacífico, parece-me imprescindível situar todo o assunto na perspectiva da transição de sistema tecno-econômico por que está passando o mundo, neste final do século XX. Com efeito, é quando se toma em conta o esgotamento do valor estruturante da II Revolução Industrial e se visualiza a nascente III Revolução, que adquirem consistência e sentido os desenvolvimentos dos últimos vinte anos na Ásia-Pacífico, e se pode aferir plenamente o impacto de tais desenvolvimentos sobre o Brasil e a América Latina em geral. Antes, porém, de encetar a reflexão correspondente, convém definir seus limites geográficos.

O que entender por Bacia do Pacífico?

Até a Segunda Guerra Mundial, só se falava do Pacífico no quadro da Geografia. Foi o desdobramento sobre o grande oceano do poderio hegemônico dos EUA que permitiu considerar sua vastidão como um sistema integrado. "Um lago americano" – passou-se a dizer das águas do Pacífico. Ou visando as terras que o circundavam: a Orla do Pacífico. Logo se impôs a noção de Bacia do Pacífico Norte, delimitada pelo "perímetro de defesa" montado na área pelos EUA: alianças militares com o Japão e a Coreia do Sul; duas enormes bases nas Filipinas; um tratado defensivo com a Tailândia (resíduo da malfadada OTASE, que procurava repetir a OTAN no sudeste Asiático); aliança com a Austrália e a Nova Zelândia (o ANZUS); e uns quantos ajustes com grupos de ilhas do Pacífico (as Ilhas Marshal, v.g.).

No plano político-econômico, a viga-mestra do sistema hegemônico instalado pelos EUA no Pacífico Norte, no imediato pós-Segunda Guerra Mundial, foi o entrosamento da recuperação industrial do Japão com as economias primário-exportadoras do Sudeste Asiático, reduzidas estas à posição de supridoras de matérias-primas para o Japão e de absorvedoras das manufaturas de baixa e média tecnologia a serem produzidas pela "oficina natural do Oriente". Desligados dessa "esfera comercial do Leste", mas cumulados de assistência técnica e financeira enquanto bastiões do dispositivo estratégico americano de contenção do comunismo, evoluíram os territórios das Coreias do Sul e de Taiwan.

O eixo Japão-Sudeste Asiático forneceria a base para os primeiros ensaios de integração do pacífico Norte, no nível sub-regional. Diante das evidências surgidas na segunda metade dos anos 60, de que perdia vigor a *Pax Americana*, governantes e empresários, nas duas extremidades do eixo, começaram a inquietar-se com a possibilidade de ver terminar seu tranquilo acomodamento sob o guarda-sol nuclear americano. Em 1967, a Grã-Bretanha anunciou a retirada do seu destacamento militar em Singapura. Em 1969, Nixon proclamou a Doutrina de Guam, primeiro sinal de desengajamento americano quanto à defesa do Pacífico Norte. Logo começaria o desmantelamento da presença americana no Vietnã. Em reação a tudo isso se constituiu (1967) a Associação das Nações do Sudeste Asiático (ANSEA), a qual, apesar da autoproclamada condição de bloco econômico, nasceu e se consolidou como aliança essencialmente política, com o objetivo preciso de não deixar o exemplo malévolo do Vietnã de contaminar os "dominós" da área.

Na outra extremidade do eixo, os sinais de esmorecimento da *Pax Americana* e as notícias do lançamento da Comunidade Econômica Europeia, com seu potencial protecionista, inquietaram círculos japoneses. Os anos 60 foram período de extraordinário desenvolvimento econômico para o Japão, que no final da década podia dar por concluído o esforço de emparelhamento tecnológico com a II Revolução Industrial. Avolumavam-se as pressões americanas buscando levar o Japão a participar mais concretamente das causas do "mundo livre". Tóquio esquivava-se, intensificando a cooperação econômica no Pacífico Ocidental: papel preponderante assumido na criação do Banco de Desenvolvimento Asiático (1966); organização de uma série de Conferências Ministeriais sobre o Desenvolvimento do Sudeste Asiático (1966); proposta (1965) para a criação de uma Área de Livre Comércio do Pacífico e Ásia, congregando os cinco países da Bacia do Pacífico Norte membros da OCDE: Canadá, EUA, Japão, Austrália e Nova Zelândia (os dois últimos, é certo, países do hemisfério sul, mas associados à Bacia do Pacífico Norte em virtude do papel que desempenhavam no perímetro de defesa da *Pax Americana*).

O projeto em apreço, de autoria do renomado professor da Universidade Hitotsubashi, Dr. Kiyoshi Kojima, mas sabidamente encorajado pelo então Ministro do Exterior e mais tarde Primeiro-Ministro Takeo Miki, levou à realização da primeira das Conferências sobre Comércio e Desenvolvimento do Pacífico, conhecidas sob a sigla inglesa de PACTAD, e das quais mais de vinte já foram realizadas. São eventos privados, embora contando em geral com o apoio logístico do governo do país de realização, que se caracterizam pela grande concentração de economistas. As PACTAD têm a seu crédito uma grande massa de estudos sobre os mais variados aspectos da economia do Pacífico em geral. A sexta delas (1974) reuniu-se no México, e desde então tem aumentado a participação de delegações latino-americanas.

Com a primeira dessas conferências encerrou-se a fase (1960-67) em que a ideia da cooperação regional na Bacia do Pacífico Norte foi preocupação basicamente japonesa. A segunda fase (1968-77), segundo uma padronização que faz autoridade, caracterizou-se pela entrada em cena dos australianos, preocupados com a adesão da Grã-Bretanha à CEE e as evidências de que setores governamentais japoneses estavam procurando organizar à sua maneira o que já se começava a chamar a Comunidade do Pacífico. Tanto no quadro das PACTADs quanto no de uma outra série de conferências, ditas PBEC (sigla inglesa de Conselho Econômico do Pacífico), posta em marcha por japoneses e australianos, esforçaram-se estes últimos, com êxito, por esvaziar a ideia de cooperação vista como integração (o que levava à meta da Comunidade do Pacífico), substituindo-a pelo conceito de cooperação como simples coordenação de políticas econômicas. Nessa batalha, distinguiu-se desde o início o Professor Peter Drysdale, da Universidade Nacional Australiana.

Os historiadores do pan-pacifismo assinalam a entrada numa terceira fase, em 1978, tendo em vista que naquele ano foram os próprios Primeiros-Ministros do Japão e da Austrália – Masayoshi Ohira o Malcolm Fraser que tomaram a iniciativa de acelerar o movimento de cooperação, com repercussões inclusive nos EUA, onde o senador John Gleen patrocinou durante algum tempo a ideia da Comunidade do Pacífico. Na verdade, porém, Washington tem preferido o tempo todo encaminhar em termos bilaterais seu relacionamento com os países e sub-regiões do Pacífico, limitando-se no tocante à movimentação pan-pacífica a não deixar que avanços importantes ocorram sem a inclusão dos EUA. Apesar do impulso dado pelos dois citados Primeiros-Ministros, não se mostrou factível institucionalizar na abertura dos anos 80 a cooperação pan-pacífica, inclusive por causa de resistências do lado da ANSEA e das ambiguidades que ainda prevaleciam no tocante às "três Chinas".

Ohira e Fraser lograram, em todo caso, lançar uma nova série de conferências: as PECCs (Pacific Economic Cooperation Conferences), foro de agitação e confronto das várias visões da cooperação pan-pacífica, que tem servido de moldura para importantes avanços na coordenação regional em matéria de minas e energia, pesca, florestas tropicais, telecomunicações, etc... As PECCs congregam delegações de composição tripartite: acadêmicos, homens de negócios e funcionários governamentais figurando a título privado. As resoluções, consensuais, são simples sugestões postas à disposição dos governos correspondentes. Somente em começos de 1990 dotaram-se as PECCs de um secretariado administrativo permanente, com sede em Singapura. A ausência de rigidez estrutural tem sido uma das fontes de vigor dessas conferências, que funcionaram como espaço capaz de acolher regimes político-econômicos de diversos tipos, abrindo caminho assim para a integração do universo chinês no movimento pan-pacífico. A URSS de Gobartchov porfiou por ser aceita nas PECCs e estava a um passo de consegui-lo. Em setembro de 1990 o México foi aceito como o décimo sexto membro e, depois disso, países da costa pacífica da América do Sul (Chile, Equador...) também já foram aceitos. Essa ampliação do número e da natureza dos membros vai tornando remota, é claro, a possibilidade de as PECCs servirem de embrião para uma futura Comunidade do Pacífico. Mas, por outro lado, enriquece o debate. Tanto nas assembleias plenárias, que se têm sucedido regularmente a intervalos de dezoito meses, quanto em seminários e mesas redondas dedicados a temas específicos.

Acompanhar de dentro os trabalhos das PECCs representa, portanto, oportunidade única para países de outras áreas informarem-se, em primeira mão, dos desdobramentos em curso no quadro do Pacífico numa ampla gama de assuntos de interesse geral. Permito-me, assim, sugerir que o Itamaraty gestione, regularmente, a presença de delegação brasileira nas assembleias da PECC (plenárias e outras), obtendo para cada oportunidade, sem qualquer problema e sob a orientação do secretariado administrativo em Singapura, o estatuto de "convidado".

Resultado importante de mais de vinte anos de trabalho comum de japoneses e australianos foi a delimitação da metade ocidental da Bacia do Pacífico Norte, que se vai tornando de uso chamar Ásia-Pacífico, como o terreno efetivo para a implantação do ideal pan-pacífico. O primeiro ensaio de cooperação regional, em nível declaradamente governamental, desenvolveu-se ao longo de 1989 precisamente nesse quadro geográfico. Tratou-se de iniciativa do Primeiro-Ministro da Austrália, Bob Hawke, conduzida com o claro apoio diplomático e financeiro de Tóquio, visando a pôr de pé o conselho de Cooperação Econômico da Ásia-Pacífico (APEC, na sigla inglesa), com exclusão na proposta original de EUA e Canadá. Washington e Ottawa cuidaram de que isso não acontecesse, e figuraram como membros-fundadores da associação, formalmente instalada em Canberra, em novembro de 1989. Abstraindo-se o caráter governamental do engajamento na APEC, ainda não está bem claro o que vai fazer a APEC que já não viessem fazendo as PECCs. É assunto a ser acompanhado, mas sem relevância maior do ponto de vista brasileiro. Para nós importa retirar do episódio a verificação que acabo de pôr em realce: a metade ocidental da Bacia do Pacífico Norte, a Ásia-Pacífico, é o quadro geográfico a ter em conta numa reflexão sobre as perspectivas do trabalho diplomático brasileiro em direção ao terceiro dos grandes laboratórios de preparação do século XXI.

Além de ter levado à delimitação da área a ser posta em foco no presente trabalho, a rápida apresentação acima da história da cooperação pan-pacífica permite duas inferências que é conveniente pôr em realce: 1) a ideia de Comunidade do Pacífico não demonstrou qualquer viabilidade; 2) a ideia de um bloco do Pacífico, contrastável com as eventuais

"fortalezas comerciais" da Europa e da América do Norte, não está em implantação; uma proposta nesse sentido foi formulada em 1990 pelo Primeiro-Ministro da Malásia, Dr. Mahathir bin Mohamed, mas vem sendo mantida em reserva pelos possíveis interessados, mais do que tudo como elemento de pressão contra tendências protecionistas visíveis na Europa e América do Norte. Na visão do Dr. Mahathir, o Agrupamento Econômico do Leste Asiático excluirá inclusive os países oceânicos.

Mas se é certo que não está em formação, na Ásia Pacífico, um bloco comercial com tendência a institucionalizar-se, não quer isso dizer que inexistam, ali, processos conducentes à edificação de economia com alto grau de regionalização. Voltarei mais adiante ao assunto, após uma digressão de ordem mais teórica, em que procurarei lançar alguma luz sobre os impulsos que movem os principais construtores desse novo edifício: Japão, Coreia do Sul e Taiwan.

Estado e industrialização no Leste Asiático

O excepcional desempenho econômico de Japão, Coreia do Sul e Taiwan, no pós-Segunda Guerra Mundial, tem dado margem a prolongado confronto de opiniões entre analistas. Buscam uns explicar o fato em termos econômicos convencionais, neoclássicos, pondo em relevo a admirável aptidão demonstrada pelas firmas daqueles países no aproveitamento das oportunidades oferecidas pelo mercado, enquanto outros privilegiam a ação do setor público em relação ao mercado. Para superar o impasse, faz-se mister situar o processo econômico no seu contexto histórico-político.

Taiwan e Coreia do Sul tiveram suas configurações territoriais e políticas determinadas pela Guerra Fria, e foi como baluartes dos dispositivos militares dos EUA no Pacífico Norte que ambos se integraram na vida internacional da segunda metade do século XX. Ao hegemona da Pax Americana interessou inserir positivamente os dois países na economia internacional liberal por ele instalada no mundo. Entre 1951 e 1965, os EUA derramaram a fundo perdido algo como 4 bilhões de dólares em cada um dos dois países em causa. Sob a forma de subsídios militares diretos, assistência econômica em geral, programas de educação e treinamento, investimentos em estradas e portos ou criação de serviços. A ajuda financeira governamental americana foi descontinuada em meados dos anos, mas desde o início dessa década Washington tinha estimulado Taipé e Seul a se engajarem numa estratégia de industrialização puxada pelas exportações (IPE), inclusive como forma de obter fundos para os gastos militares impostos pela situação adversarial em que se encontravam os dois regimes, diante de Pequim e Pyongyang, respectivamente.

Como qualquer país desejoso de industrializar-se, Taiwan e Coreia do Sul tinham-se voltado, nos anos 50, para o que os economistas chamam a estratégia de industrialização por substituição de importações (ISI) primária ou horizontal. No passado, chegava naturalmente um momento em que a industrialização ganhava profundidade; a ISI tornava-se vertical. Nas condições da segunda metade do século XX, com o alargamento do fosso científico-tecnológico entre a industrialização e a não industrialização e o avultamento dos capitais necessários para verticalizar a ISI, tornou-se quase impossível para um país do Sul industrializar-se encerrado no quadro nacional. Tem agora o *late-industrializer* de mostrar-se capaz de bem equacionar as suas aspirações e possibilidades com as realidades internacionais. Tarefa para a qual se vem mostrando muito bem preparado o Estado japonês, copiado nas suas características essenciais pelos NPIs do Leste Asiático.

Através dos séculos, Estado e mercado vieram evoluindo entrelaçadamente, como expressão cada um deles da ação de forças sociais bem determinadas. Nem o Estado nem o mercado são compreensíveis, em suas respectivas riquezas, se tratados como entidades históricas, indiferenciadas, interagindo com outras entidades do mesmo tipo num mundo estático. O Estado e o mercado da Idade Industrial têm suas maneiras específicas de existir e de interagir, entre si ou com outros Estados e outros mercados. E as especificidades manifestaram-se, inclusive, conforme se trate de país já industrializado, não industrializado, ou engajado num processo de industrialização tardia.

Na história de um modo geral e nas situações de industrialização tardia isso adquiriu importância crucial, sempre coube à política, vale dizer, à configuração de poder expressa na constelação de forças que informa o Estado, determinar uma última análise a estrutura do sistema imperante. O desenvolvimento econômico, do qual é componente o mercado, aparece como um dos processos condicionado por essa estrutura.

O professor americano Richard Rosecrance (The Rise of the Trading State. New York: Basic Books, 1969) chamou a atenção para a ocorrência, na altura de 1945, de importante alteração na evolução do sistema das relações internacionais. As duas guerras mundiais da primeira metade do século XX tinham vindo mostrar quão inaceitavelmente custoso se tornara o sistema vigente desde a Paz de Westphalia, segundo o qual as relações internacionais eram conduzidas por Estados soberanos, só responsáveis em última análise perante eles próprios, e cujo poder relativo era medido em termos da capacidade de adquirir e manter território. Num mundo assim disposto, o recurso à guerra era inevitável, na medida em que Estados soberanos competiam entre si pela primazia, sem aceitar de bom grado a hegemonia de outro membro do grupo.

Após 1945 – acentua Rosecrance – tomou corpo um sistema de relações internacionais que se pode classificar como oceânico ou mercantilista. Sustentam-no Estados que reconhecem ser ilusória a autossuficiência e que, lutando por comércio internacional relativamente livre e aberto, buscam a instalação de ordem mundial em que não precisem os Estados conquistar territórios para desenvolver as suas economias. Usam os oceanos para a expansão das trocas que assegurem matérias-primas e energia para suas indústrias e mercados para suas manufaturas. Rosecrance distingue o Japão e a Alemanha de pós-1945 como os grandes sustentáculos desse sistema mercantil.

Levanta ele ponto de grande valia para a compreensão do êxito das economias do Leste Asiático, quando observa que a inserção de um país no sistema internacional mercantilista é favorecida se tal país se dota de Estado medianeiro, ou seja, um Estado capaz de equilibrar as pressões de ordem externa e interna que comprimem a economia nacional. Cabe ao Estado medianeiro apaziguar as forças internacionais, tornando-se mais receptivas às necessidades do país em causa, mas cuidando ao mesmo tempo de preparar as forças domésticas para que retirem o benefício máximo das circunstâncias externas e aprendam a contemporizar, sem ceder no essencial, com os fatores internacionais que não for viável alterar. Isso exige do Estado medianeiro um grau de flexibilidade e de compreensão do mundo para além das suas fronteiras nada fácil de atingir. O nível de profissionalismo para tanto exigido dos administradores é uma das marcas do país bem-sucedido no mundo moderno.

O Japão tem-se comportado, desde a abertura dos seus portos em 1853, sob a ameaça dos canhões do Comodoro Perry, como um dos mais perfeitos exemplos de Estado medianeiro. Quando os japoneses viram chegar às suas costas um quarto da marinha de guerra dos EUA na época, seus piores receios pareceram confirmar-se. Fazia tempo que, perplexos, eles acompanhavam a derrocada da China sob as investidas dos ocidentais, e o perigo

estendera-se agora ao Japão. Reconhecendo a incapacidade do país de resistir pelas armas, a elite governante do Japão oficializou a abertura dos portos, em 1860, e nos oito anos subsequentes o shogunato pôs em marcha as reformas internas que lhe foi possível realizar. As tensões e descontentamentos internos ocasionados por essas reformas levaram à chamada Restauração Meiji, de 1868. Intermediando entre os anseios internos de modernização sob controle nacional e as intransigências do exterior, o Estado japonês da época Meiji presidiu à primeira industrialização do Japão, segundo o modelo da I Revolução Industrial.

No pós-Segunda Guerra Mundial, coube ao Estado mercantilista japonês identificado por Rosecrence presidir à reindustrialização do Japão, em termos agora de II Revolução Industrial. Tenha-se, porém, presente que em nenhum dos casos dispôs o Japão, na sua qualidade de país externo à civilização europeia, das vantagens sociais e culturais que sabidamente facilitaram a difusão da economia industrial aos países da Europa Ocidental e seus prolongamentos ultramarinos. Para levar a cabo sua própria modernização, precisou a cada vez o Estado japonês mostrar-se apto a mediar não somente entre as pressões externas e internas, mas também entre as forças do mercado nacional e a decisão consensual da elite do país de elevar-se economicamente à primeira linha dos industrializados.

Além de mercantilista, teve o Estado japonês de adquirir feição desenvolvimentalista. Necessidade que se mostraria ainda mais premente por ocasião da segunda industrialização, tendo em vista a intensificação do conteúdo científico e tecnológico da industrialização, nas condições da segunda metade do século XX. São atributos de um Estado desenvolvimentalista: o papel timoneiro na identificação, seleção e importação das tecnologias de maior valor modernizante para o país; a criação e sustentação, no quadro doméstico, da capacidade de absorver e utilizar a tecnologia importada; implantação coerente e sustentada de uma política de formação dos recursos humanos; aptidão a "despolitizar" o econômico, ou seja, não deixar que reivindicações e pretensões corporativistas prejudiquem o esforço nacional pela consecução do projeto modernizador; cuidar, enfim, de que – sem perder jamais de vista o projeto nacional – tudo se processe através do mercado e atendendo às indicações do mercado.

Estados com tais características, imitadas do Japão, surgiram então em Taiwan e na Coreia do Sul. Nos anos 50 e 60, conforme já acentuei, o Estado americano havia ajudado a criar, nos dois países asiáticos em causa, economias capitalistas modernas apoiadas inclusive em radical reforma agrária. Circunstância, aliás, que parece dirimir de vez o debate entre a primazia do Estado ou do mercado nas industrializações recentes do Leste Asiático: foi por determinação política do Estado americano que ali se estruturara economias mercantis aptas a se inserirem na economia internacional liberal criada pela *Pax Americana*.

É certo, contudo, que Taiwan e Coreia do Sul não teriam ido além da situação de bem sucedidos "novos países industriais" (NPIs), se suas elites governamentais e empresariais não tivessem querido e sabido recusar a simples integração na modernidade definida por forças do exterior. Amadureceu naqueles países a decisão consensual de levar adiante, por conta própria, o processo de industrialização, e foi para implantar esse projeto nacional que se impôs a necessidade de aperfeiçoar o Estado mercantilista ajudado a criar pelos americanos, dando-lhe características desenvolvimentistas.

O papel central e dinamizador do Japão no Leste Asiático

O Leste Asiático vem-se firmando, nas últimas décadas do século XX, como a região mais dinâmica do globo, do ponto de vista do progresso tecno-econômico. No centro dessa evolução está o extraordinário dinamismo demonstrado pela economia japonesa, que em menos de quarenta anos ascendeu da condição de subdesenvolvimento a que a havia reduzido a destruição ocasionada pela Guerra do Pacífico, à posição de principal locomotiva da III Revolução Industrial. O Japão pode, na verdade, ser visto hoje como o mais ativo agente de transformação presente no mundo.

O avanço japonês tem-se processado no quadro de um intenso relacionamento de cooperação/competição com os EUA. Os EUA têm sido, no pós-guerra, o grande provedor original de mercados e tecnologias para o Leste Asiático, situação que só começou a modificar-se na segunda metade dos anos 80. Para conquistar e manter competitividade diante dos EUA, o Japão veio precisando suplementar seu próprio esforço de emparelhamento *(catching-up)* com a fronteira tecnológica americana, mobilizando economias de apoio que lhe fornecessem também terreno de recuo. Começou, assim, a passar para trás os tipos de produção que se iam tornando desinteressantes para a economia japonesa, oferecendo oportunidades de progresso tecnológico para um primeiro escalão de seguidores: os NPIs. Estes, por sua vez, à medida que recebem do Japão novas tecnologias, transferem as velhas (em geral adaptadas por eles às condições de economias menos avançadas) para países do Sudeste Asiático e, crescentemente, para a China. Criou-se, assim, na orla asiática do Pacífico, um encadeamento de economias em sucessivos estágios de desenvolvimento, a que os japoneses chamam "revoada dos gansos".

O que mantém o sistema coeso e em expansão é a permanente reestruturação da economia líder. Quatro fases principais são identificáveis nessa renovação contínua da economia japonesa: 1951 – fins dos anos 60 – indústrias intensivas em trabalho, voltadas para a exportação; meados dos anos 60 até começo dos 70 – indústrias pesadas e químicas voltadas para a exportação; meados dos anos 60 até fins dos anos 80 – produção intensiva em P&D de bens de consumo duráveis e maquinaria industrial (automóveis e eletrônica de consumo, em particular), voltada para a exportação; a partir do começo dos anos 80 e ainda em marcha, voltada para o mercado doméstico, de bens caracterizados pela aplicação de computadores no desenho e fabrico, bem como pelo uso crescente de robôs.

Economistas japoneses como Terutomo Osawa distinguem, nessa sucessão de fases, um sequenciamento dinâmico e chamam a atenção para a ocorrência de superposições entre as fases. Partindo daí, teorizam os economistas a propósito de "transformações metamórficas", as quais vinculariam entre si fases sucessivas da sequência característica de um determinado processo de industrialização. À medida que cada fase é levada ao extremo das suas possibilidades, o próprio processo de reestruturação vai gerando transformações irreversíveis, tanto nas disponibilidades tecnológicas e de fatores quanto no ambiente comercial, as quais funcionam como peias para a continuação do crescimento naquela fase particular, mas criam por outro lado os novos fatores impulsionadores da fase seguinte da industrialização. Em outras palavras, forças autopropulsoras vão sendo criadas a cada fase do processo de industrialização, delas nascendo o impulso dinamizador da fase seguinte.

Para os autores japoneses, é a justaposição de sequenciamentos internos do tipo japonês, e que se estariam repetindo no âmbito dos NPIs, ao sequenciamento entre economista na "revoada dos gansos" que explica o dinamismo atual do Leste Asiático. Num desenvolvimento característico daquela região neste prelúdio da III Revolução Industrial, que

infelizmente não se repete no hemisfério americano, onde a economia líder encontra-se na verdade em posição defensiva. Em artigo do inverno de 1993 na revista *Foreign Affairs* ("Latin America: Ready for Partnership?"), o *brazilianist* Abraham F. Lowenthal apresenta a este último respeito um quadro melancólico: um eventual impulso modernizador dos EUA para a América Latina só virá se os EUA lograrem revitalizar sua economia e se o novo Presidente, Bill Clinton, "puder persuadir o povo americano de como o crescimento da América Latina e da cooperação intra-hemisférica são do interesse deles mesmos, americanos". Não há no artigo qualquer indicação de impulso modernizador nascido da própria lógica do desenvolvimento americano.

Também historicamente não se beneficiaram as economias latino-americanas de condições – externas ou internas – favorecidas do progresso da industrialização. Uma comparação entre Brasil e México, de um lado, e a Coreia do Sul e Taiwan, do outro, é bastante elucidativa a esse propósito. Conforme assinalei na primeira seção deste estudo, os EUA estimularam os dois países asiáticos, no início dos anos 60, a se engajarem na IPE, obedecendo nisso a razões da *Pax Americana.* A guinada da ISI para a IPE iria mostrar-se da maior importância para a Coreia do Sul e Taiwan. Começaram os dois países, é claro, por se instalar no que os economistas chamam a IPE-1, estágio em que o país em instância de industrialização procura exportar manufaturas intensivas em trabalho, a fim de explorar sua vantagem comparativa imediata de mão-de-obra pouco qualificada e barata. Nesse nível, Taiwan e Coreia do Sul viram-se favorecidas, juntamente com vários outros países do Sul, por uma série de alterações na divisão internacional do trabalho, associadas à maturação da II Revolução Industrial. Surgiram os chamados "corredores" ou "plataformas" de exportação, base física dos NPIs que se multiplicaram na época.

Taiwan e Coreia do Sul começariam a distanciar-se dos outros NPIs na medida em que seus Estados desenvolvimentistas passaram a entrosar-se com a locomotiva japonesa. Na abertura dos anos 70, os dois países diversificaram suas produções no sentido da IPE-2, estágio em que as exportações que puxam o desenvolvimento adquirem maior intensidade de capital e tecnologia. Logo encetariam a "IPE-2 complexa", estágio superior no qual a preocupação de exportar combina-se com o retorno à ISI, na sua etapa secundária. Vale dizer, a industrialização se verticaliza num quadro de orientação para o exterior, com a substituição de importações preocupada em desenvolver no país os insumos básicos e os intermediários necessários à diversificação e enobrecimento *(up-grading)* das exportações. Na IPE-2 complexa há um avanço simultâneo, interligado, dos setores que cuidam do serviço financeiro, técnico e de outros tipos, tanto da produção quanto da exportação.

É interessante verificar como em 1973, quase ao mesmo tempo, Coreia do Sul e Taiwan – já tendo acumulado algum poderio financeiro, graças aos ganhos amealhados sob a IPE-1, e havendo adquirido certa desenvoltura no mercado internacional – puseram em marcha esquemas ditos de "industrialização pesada e química" (HCI, na sigla inglesa), repetindo assim a segunda etapa da sequência japonesa. Voltaram-se os dois NPIs asiáticos para a siderurgia, a petroquímica, o refino do petróleo, a construção naval, maquinaria, eletrônica e cimento. A exemplo do que era feito na ISI primária, medidas de proteção e reserva de mercado foram introduzidas para os setores da HCI. Incentivos fiscais e financeiros foram criados, a fim de atrair para eles capitais privados nacionais. Fundos públicos lhes foram igualmente destinados, ao mesmo tempo em que o Estado supervisionava a busca de capitais e tecnologias no exterior.

Na passagem dos anos 70 para os anos 80, de novo reagiram os Estados desenvolvimentistas do Leste Asiático ao progresso japonês, elevando quase ao mesmo tempo suas próprias economias a um novo patamar tecnológico. Em Taiwan, reuniu-se em 1978 a Primeira Conferência Nacional de Ciência e Desenvolvimento, promovida pelo recém-criado Conselho Nacional da Ciência. O objetivo era elaborar um programa de longo alcance para situar a economia taiwanesa na perspectiva do século XXI, o que veio a ser feito. Em obediência a uma das resoluções da conferência, foi criado (1980) o Parque Industrial Baseado na Ciência de Hsinchu, que passou a atuar como o principal cadinho da modernização tecnológica de Taiwan.

Na Coreia do Sul, num esforço por criar massa crítica para C&T e melhor aproveitar os magros recursos existentes nesses terrenos, o governo procedeu em dezembro de 1980 a uma série de fusões de instituições científicas, reduzindo o número delas de 19 para 13. Alguns meses depois foi lançado o quinto Plano Quinquenal de Desenvolvimento Econômico e Social (1982/86), com forte inclinação para as atividades de C&T. Nessa linha, foi criado em 1984 o Conselho de Ciência e Tecnologia.

Até na minúscula Cingapura, Cidade-Estado que é um dos exemplos mais sólidos de Estado desenvolvimentista inspirado no Japão, lançou o governo, 1979, um Plano de Desenvolvimento Econômico de dez anos, com o objetivo de elevar Cingapura na hierarquia da divisão internacional do trabalho, liberando a economia local da dependência da vantagem comparativa dos custos baixos de maneira a "apoiar o desenvolvimento do país numa economia nacional moderna, baseada na ciência, na tecnologia, no saber fazer e no conhecimento".

Nem no Brasil nem no México houve essa elevação sistemática e consciente, em sequenciamento lógico, do patamar tecnológico da economia. Na falta de Estados desenvolvimentistas, o crescimento econômico dos dois países foi ocorrendo sem metas bem definidas e sem visão clara do esgotamento da II Revolução Industrial. No Brasil, por exemplo, o lançamento da indústria informática foi tratado como apenas um setor a mais, do interesse de uns quantos segmentos do empresariado. Sem que o governo se tenha mostrado capaz de perceber, muito menos de transmitir à sociedade, que a informática ia estar na base de todo o desenvolvimento futuro, merecendo por isso tratamento preferencial sobre setores tornados descartáveis.

Tornou-se de moda, no Brasil, simplificar a trajetória sócio-econômica da Coreia do Sul e Taiwan, estabelecendo-se o falso dilema entre industrialização voltada para dentro ou para fora. O Brasil e de um modo geral os países latino-americanos – pretende a tese – não teriam obtido avanços comparáveis aos dos "tigres" por não terem sabido abrir-se, como aqueles, às forças do mercado internacional. A realidade é bem mais complexa, e só pode ser captada quando se toma em conta o problema do sequenciamento, ou da falta dele.

Não cabe aqui levar adiante essa linha de análise. Importa, sim, registrar que, nos anos 80, o Japão se firmou como a economia-cerne da Ásia-Pacífico (já não só do Leste Asiático), substituindo os EUA como a principal fonte de novos investimentos e de ajuda econômica em toda essa vasta região. Os EUA ainda são ator de primeiro plano na Bacia do Pacífico Norte, como irradiador de tecnologias, o maior mercado para grande parte da produção industrial dos asiáticos, força política e guardião militar da estabilidade regional, mas multiplicam-se as evidências de que governos e povos da Ásia-Pacífico consideram em declínio as razões da antiga influência dos EUA e olham para o Japão como o líder regional, por algumas décadas pelo menos.

A ascensão do Japão a essa posição consolidou-se após a famosa Decisão do Hotel Plaza, pela qual o Grupo dos Cinco interveio no mercado internacional do câmbio em setembro de 1985, de maneira a valorizar administrativamente o iene diante do dólar. A medida tornou as manufaturas japonesas mais caras no mercado internacional, que era o objetivo buscado, mas dobrou também em termos práticos o valor da ajuda externa japonesa e o poder de compra dos investimentos em ienes. O desdobramento por toda a área do novo peso econômico do Japão começou a mudar a fase da Ásia-Pacífico.

Para contornar o impacto da valorização do iene sobre sua própria competitividade, o Japão começou a transferir produção para o exterior (EUA e Europa, de preferência, mas também crescentemente para o Leste Asiático) e a ter de abrir seu mercado às exportações dos NPIs. Na verdade, como as moedas da Coreia do Sul e Taiwan não se tenham valorizado tanto quanto o iene, em relação ao dólar, as exportações desses dois países ocuparam boa parcela do mercado japonês a que pretendiam chegar os EUA. Em parte, as exportações dos NPIs para o Japão representam simples volta à origem de componentes fabricados no Japão e levados ao exterior para a montagem de produtos a serem exportados para terceiros mercados. Crescem, porém, as importações japonesas de produtos já de todo passados para os NPIs e que se tornaram aceitáveis no mercado doméstico japonês, graças ao nível de qualidade lá adquirido. À sua função tradicional de supridor de maquinaria e outros bens de capital para os NPIs, o Japão acrescentou o papel de absorvedor da melhor produção deles.

Não há ilusões quanto a poder o mercado doméstico japonês substituir-se ao mercado americano no papel de garantidor da expansão econômica do Leste Asiático. Há fortes evidências, no entanto, de que os países da orla asiática do Pacífico vão poder absorver parte substancial das próprias produções, tanto em razão da ampliação de seus mercados domésticos, quanto pela crescente complementariedade entre as levas mais recuadas dos famosos "gansos". Nos últimos anos, o sistema tem-se tornado ainda mais complexo e rico de divisões estratificadas de trabalho, à medida que a China vem-se entrosando a ele, nos seus diversos níveis.

O universo chinês se faz presente

Conforme já acentuei, se é certo que não está em formação, na Ásia-Pacífico, um bloco comercial com tendência a institucionalizar-se, não quer isso dizer que inexistam, ali, processos conducentes à edificação de economia com alto grau de regionalização. O impulso central, a esse respeito, é a integração dinâmica das economias do Leste Asiático sob estímulo do Japão. Começa inclusive a tornar-se admissível que a orla asiática do Pacífico venha a aumentar sua coesão, transformando-se numa "zona do iene".

Mas essa internacionalização da produção no Leste Asiático, sob impulso japonês, é complementada no quadro maior da Ásia-Pacífico por um outro processo de valor regionalizante: o robustecimento do capitalismo internacional chinês. A mim me parece que o conceito que mais completamente abarca a ação conjugada dos dois impulsos citados, em combinação que poderá inclusive unificar toda a Bacia do Pacífico, é o conceito braudeliano de economia-mundo. Para Fernand Braudel, economia mundo é a estruturação de determinada porção do planeta, por um certo período histórico, sob uma grande capital financeira e comercial, que funciona também como o centro elaborador e difusor do modelo sócio-tecnológico característico daquela formação. Compõem-na zonas econômicas de importância decrescente, desde o polo controlador até zonas periféricas e áreas de reserva.

Não é difícil identificar no contexto geral do Pacífico, neste final do século XX, os elementos em vias de se constituírem em economia-mundo destinada à posição de relevo no plano global por tempo impossível hoje de prever. Por enquanto, é também prematuro, e irrelevante, saber se ela se transformará ou não no centro do mundo. Importante é ter presente os impulsos que lhe estão dando forma.

Se realmente se consolidar a economia-mundo do Pacífico, parece irrecusável avançar que ela será liderada – num primeiro período pelo menos – pelo Japão, tendo Tóquio (ou quem sabe, Osaka) como polo diretor. Mas os contornos e parte substancial do conteúdo dessa formação serão certamente fornecidos pelo que chamarei de o universo chinês. Base física do capitalismo internacional chinês, a cujo robustecimento me referi como um dos dois grandes impulsos regionalizantes em ação na Ásia-Pacífico, o universo chinês compreende a China e a diáspora chinesa.

Deixando de lado as migrações que num passado remoto foram responsáveis pelas miscigenações refletidas nas atuais populações da Tailândia e dos países indochineses, formou-se a diáspora pelo acúmulo de levas de chineses que por este ou aquele motivo abandonaram o Império do Meio nos últimos cinco ou seis séculos, definição que inclui as atuais populações chinesas de Taiwan, Hong Kong, Macau e Cingapura. Na sua maioria, os imigrantes assentaram-se nas terras do Sudeste Asiático, com projeções mais recentes para a Costa Oeste das Américas, a Oceania e mais além. Chamados na China "chineses de ultramar", eles mantiveram no fundamental suas características étnicas, evoluindo historicamente com os atributos típicos de uma diáspora.

Ou em outras palavras, embora tenham sobrevivido e enriquecido obedecendo aos valores confucianos clássicos do apego ao trabalho, vida frugal e respeito à família, os chineses de ultramar devem sua coesão básica aos mecanismos comuns a todas as diásporas do mundo. Estrangeiros assalariados sem direito a possuir terras, barrados em princípio das profissões liberais, os chineses que no país de acolhida escapavam à condição de *coolie* não podiam senão orientar-se para atividades comerciais, se queriam ascender socialmente. Quando muito e com sorte, podiam inserir-se em nichos ou interstícios da indústria e até da agricultura, que fossem refugados pela população local ou a ela se mantivessem inacessíveis, em razão de interditos culturais ou religiosos. O propalado "clanismo" das minorias chinesas foi, em boa parte, imposição da ordem social em que se achavam elas mergulhadas.

Os imigrantes de uma determinada região ou de um dos muitos grupos linguísticos do mosaico chinês tendiam, naturalmente a congregar-se e a entreajudar-se. Uma vez constituídos em grupos ou associações, era também natural que indivíduos mais ativos forjassem redes de informações, de crédito ou de contatos comerciais, susceptíveis de ajudá-los nas suas iniciativas econômicas. Essas redes, menos de indivíduos do que de famílias, mantêm-se solidárias numa base de conhecimento pessoal, de confiança e obrigação mútuas. Sobre elas formou-se, com o tempo, uma estrutura descentralizada de firmas familiais que cooperam tranquila e discretamente entre si, sem preocupação maior com as fronteiras políticas.

Contados de Pequim, onde não se incluem entre eles os 21 milhões de habitantes de Taiwan, os chineses de ultramar somam 34 milhões, dos quais 80% em países do Sudeste Asiático. Há fortes contingentes nos EUA, Canadá e Austrália, especialmente importantes no contexto do universo chinês, tendo em vista o elo que asseguram com o mundo industrializado. Esses contingentes de chineses étnicos dispersos por cidades anglo-saxãs encontram-se em plena expansão, havendo projeções que lhes atribuem, para o ano 2000, uma

proporção de 40% da população total de Vancouver; de 15% em Sydney; de 25% no condado de Los Angeles.

Recheadas, hoje, de jovens egressos das melhores universidades do Ocidente, essas concentrações mais remotas da diáspora fornecerão possivelmente os limites externos da economia-mundo do Pacífico Norte. Já começam a funcionar como importantes bases de apoio do assim chamado capitalismo internacional chinês, que não é senão a circulação, com técnicas e visão modernas, do capital secularmente amealhado pela diáspora. As somas disponíveis são colossais. Em reportagem de 18/07/1992, *The Economist* calculou andar entre 1,5 trilhão e 2 trilhões de dólares os ativos líquidos nas mãos dos 55 milhões de indivíduos considerados pelo semanário, que neles inclui a população de Taiwan. Com exceção do Japão e da península coreana, as economias do Leste Asiático dependem hoje, fortemente, desse capital internacional chinês, e não será exagerado dizer que o êxito da política de modernização da China estará muito ligado aos complexos entrosamentos em vias de serem tecidos entre a pátria ancestral e sua diáspora.

A política de modernização da China, a que acabo de referir-me, é a implantação da decisão tomada pelas instâncias superiores do Partido Comunista Chinês, em dezembro de 1978, de proceder a reformas estruturais na agricultura, na indústria, na defesa nacional e no setor de ciência e tecnologia ("As Quatro Modernizações"). Na sua essência, correspondeu tal decisão à já mencionada tomada de consciência, pelos NPIs do Leste Asiático, de que chegara ao fim a II Revolução Industrial e se tornara recomendável entrosar as respectivas economias com o dinamismo japonês. O movimento reformista chinês faz parte, assim, do processo de desmontagem do dispositivo político-estratégico erguido no Pacífico sob a Pax Americana e que durante duas décadas isolou a China do Japão.

Em 1954, o Japão fora inclusive levado, por pressão americana, a reconhecer o regime de Taipé como governo legal e único da Nação chinesa, mas tão logo surgiram sinais de reaproximação sino-americana (a viagem do Presidente Nixon a Pequim, em fevereiro de 1972), Tóquio rompeu com Taipé e restabeleceu relações com Pequim ainda no correr de 1972. O Primeiro-Ministro Kakuei Tanaka visitou pessoalmente a China para dar início à reaproximação entre os vizinhos, consolidada seis anos mais tarde pela assinatura (12/08/1978) de um tratado de paz. A importância que os japoneses dão a esse relacionamento pode ser medida pela recente visita à China do Imperador Akihito em companhia da Imperatriz.

Nos vinte anos que já se vão desde o restabelecimento das relações diplomáticas, o Japão tem demonstrado atitude de grande realismo nas suas relações com o regime de Pequim, preocupando-se em impedir o isolamento internacional dos atuais governantes chineses, cuja súbita queda poderia ter repercussões nefastas para o conjunto da Ásia Oriental. O próprio Primeiro-Ministro Miyazawa já aludiu a isso na televisão japonesa, evidenciando o temor de uma explosão de fugitivos chineses, demandando em barcos o arquipélago nipônico. Eventualidade que, ao que se diz, não deixam os dirigentes chineses de agitar quando aumenta a pressão ocidental sobre eles.

É de notar que a assinatura do Tratado de Paz Sino-Japonês praticamente coincidiu com o lançamento das "Quatro Modernizações", de Deng Xiaoping. No Japão, o anúncio dessas reformas provocou reação que se tornou conhecida como "a febre chinesa". Entre 1979 e 1988, quase 12 bilhões de dólares de créditos japoneses foram postos à disposição dos chineses para a criação da infraestrutura de transportes e outras. Ultimamente tem-se tornado marcante a preocupação do Japão de favorecer a China na distribuição geográfica dos seus investimentos asiáticos. E no contexto chinês, de orientar para as

províncias do Norte e Nordeste, vale dizer, para áreas próximas ao Mar Amarelo e ao Mar do Japão, o maior volume possível dos investimentos em causa.

O intercâmbio comercial sino-japonês tem crescido regularmente. Em 1991, a China colocou-se como o segundo parceiro do Japão, logo atrás dos EUA. A China é dos raros países que estão vendendo mais ao Japão do que comprando. Autores japoneses como Toshio Watanabe acautelam, porém, contra a possibilidade de supervalorizar-se a importância do comércio com o Japão, para a China. O mercado japonês, acentua Watanabe, dificilmente poderá desenvolver capacidade para absorver eficazmente a produção chinesa. A expansão das exportações da China vai ter de contar com o robustecimento dos mercados domésticos dos NPIs asiáticos e dos países da ANSEA.

Nem Japão nem China poderão, por outro lado, descurar das suas relações, comerciais e outras, com os EUA. Sob a direção do Japão, a economia-mundo do Pacífico girará por muito tempo em torno da conexão triangular EUA-Japão-China. Estreitamente associada a esse cerne, como a primeira da hierarquia de zonas concêntricas do modelo de Braudel, estará a diáspora chinesa, que no começo do próximo século já terá visto partir Hong Kong e Macau. Quanto a Taiwan, é de prever o estabelecimento de algum tipo de *modus vivendi* com a China continental. O intercâmbio comercial e de pessoas entre a ilha e o continente vem, com efeito, ganhando tal intensidade, que já começa a ser difícil dizer qual dos dois lados está sendo mais afetado pelo processo.

Para lá da diáspora chinesa, suceder-se-ão zonas de importância decrescente para o funcionamento da economia-mundo do Pacífico. Haverá uma zona de países de importância média, que apesar de vinculados subsidiariamente ao triângulo central disporão de boa margem de autonomia em suas próprias esferas de influência: a Coreia do Sul, a Austrália, os países da ANSEA. Estes últimos, em cujo seio tenderá a integrar-se o Vietnã, hão de pesar mais na medida em que atuem unidos.

Virão depois as zonas periféricas e as áreas de reserva. Em qual dessas categorias vão se situar regiões e países direta ou indiretamente afetados pela consolidação da economia-mundo do Pacífico – a América Latina, as Províncias Pacíficas da Rússia, a Birmânia e a Ásia Meridional, a Coreia do Norte, a Mongólia e as ilhas do Pacífico – vai depender do desenrolar dos fatos e da determinação que ponham os respectivos governos em fixarem metas de entrosamento com as áreas dinâmicas do centro, perseguindo-as com coerência e afinco.

Conectar-se com o dinamismo do Leste Asiático: objetivo para o Brasil?

O painel que procurei traçar da nascente economia-mundo do Pacífico põe a nu o grande desafio lançado pela Ásia-Pacífico à diplomacia brasileira, neste final de século. Trata-se, em suma, de contribuir para a boa definição do grau de entrosamento a ser buscado pelo Brasil com aquela região, o que por sua vez exigirá correta determinação dos locais e das modalidades preferíveis para o esforço de conexão. Caberá, depois, à diplomacia brasileira manter-se atenta e ativa com vistas à efetiva implantação das resoluções tomadas. Evidentemente, não será a Chancelaria brasileira que vai tomar essas resoluções. Competem elas aos agentes sociais e políticos responsáveis pela definição dos rumos do país. Mas é tarefa legítima das Chancelarias sopesar, a cada momento, as oportunidades oferecidas pelo meio internacional, determinando-lhes os custos e benefícios, de maneira a poder colocar diante das diversas instâncias do mosaico de interesses nacionais: os caminhos de ação que lhes estão abertos; as recompensas a esperar; e os limites e constrangimentos a enfrentar.

Uma reflexão desse tipo, em torno do assunto em pauta, terá de começar pela verificação de que, na perspectiva do Japão (dínamo da economia-mundo do Pacífico), o Brasil já é visto e tratado como zona periférica, com importantes aspectos de área de reserva.

O Brasil abriga a maior comunidade de indivíduos de etnia japonesa fora do país ancestral. Até agora, o valor desse elo humano para o estreitamento das relações de vários tipos entre os dois países tem sido tênue. Mas não parece fantasioso pensar que a comunidade nipo-brasileira figure entre os elementos que dão ao Brasil valor de área de reserva, aos olhos do Japão. Haja vista a discreta, mas intensa, participação dos *niseis* no aperfeiçoamento de cultivos com o da soja, no cerrado brasileiro. Há analistas que dão à produção do cerrado papel de relevo nos suprimentos mundiais de alimento, em meados do próximo século. Essa eventualidade, que dá significado especial à abertura de ligações terrestres entre o Brasil e o Pacífico, é tema típico daqueles que pedem a atenção criativa da diplomacia brasileira. Não podemos ficar simplesmente à espera de que suba de grau, por motivos japoneses, o interesse do Japão pelo Brasil.

Isso é também verdade no tocante ao papel de zona periférica que o Japão vem atribuindo a toda a América Latina. Mesmo quando crescem as exportações latino-americanas para o Japão, é fácil verificar que são os japoneses que nos compram, mais do que nós vendemos, e que a pauta de exportações permanece essencialmente restrita a matérias-primas minerais e agrícolas. O Japão compra ou deixa de comprar esses produtos, na América Latina, consoante o decidam as famosas *sogo-xoxas*.

O Japão só é economicamente viável através da coordenação eficiente das suas estruturas internas com o grande mundo para lá das fronteiras do país. Internacionalizar sua economia é condição irrecorrível da bem sucedida industrialização do arquipélago nipônico. Papel de relevo tem cabido, a esse respeito, às companhias gerais de comércio existentes no quadro de cada um dos colossais conglomerados comerciais/industriais (os *Keiretsus*) que formam a base do capitalismo japonês. Seis dessas companhias tornaram-se nomes familiares por toda parte: Mitsui, Mitsubishi, Marubeni, Sumitomo, C. Itoh e Nissho-Iwai. Vieram essas *sogo-xoxas* a controlar o que será, possivelmente, a maior rede comercial de dados sobre a produção e distribuição mundial de mercadorias, o que lhes permite assegurar, nas melhores condições disponíveis, o fluxo das matérias-primas necessárias à sobrevivência e prosperidade da população e da indústria japonesa. Com a peculiaridade de que nem sempre está diretamente envolvido o Japão. O que, sobretudo, interessa aos japoneses é manter estáveis e baixos os preços das matérias-primas, e as *sogo-xoxas* podem contribuir para isso ajudando um determinado país a desenvolver suas exportações para terceiros mercados, pressionando fornecedores do Japão.

A partir dos anos 70, o Brasil tem sido usado pelos estrategistas econômicos japoneses para contrapor-se à excessiva presença de grupos dos EUA em alguns mercados domésticos do Japão. Exemplo notório foi o da soja. A Marubeni concedeu e organizou – valendo-se de um crédito de 3 milhões de dólares aberto pelo *Overseas Economic Cooperation Fund*, de Tóquio – o início do plantio de soja em grande escala, no cerrado brasileiro, permitindo ao Brasil concorrer com os EUA na comercialização mundial de leguminosa. Estratégias semelhantes têm sido aplicadas no tocante às exportações brasileiras de frangos e suco de laranja.

Recentemente (28/05/1993), a *Gazeta Mercantil* de São Paulo publicou extensa reportagem sobre o notável crescimento obtido nos últimos dois anos pelas vendas de suco de laranja brasileira no mercado varejista do Japão. Ao que relata o jornal, a ofensiva do produto brasileiro vem sendo coordenada pela Mitsui e pela Mitsubishi, com a cooperação da JETRO,

organização japonesa para promoção do comércio exterior e visa, sobretudo, a forçar a queda no preço a varejo do suco de laranja americano.

Estudos como o de Leon Hollerman (*Japan's Economic Strategy in Brazil*, Lexington, 1988), ou a valiosa monografia de Claudia D'Angelo ("A Assistência Oficial ao Desenvolvimento Japonês e seus Resultados no Brasil", Brasília, 1993 – edição mimeografada de circulação restrita), evidenciam tanto o tratamento atual do Brasil como zona periférica da economia japonesa, quanto o cuidado de ajudar o desenvolvimento econômico brasileiro nos limites consentâneos com o papel de área de reserva que atribui ao Brasil o Japão. É justa a insatisfação com esse estado de coisas, cuja superação representa em si mesma um desafio a ser tomado pela diplomacia brasileira. Mas não deve haver ilusões quanto à possibilidade de alterar a situação no quadro das relações bilaterais oficiais, através do aperfeiçoamento da assistência técnica e científica japonesa.

Os diferentes mecanismos de ajuda bilateral ou multilateral ao desenvolvimento, postos em marcha a partir dos anos 50, fizeram parte do universo conceitual da *Pax Americana*, como forma de compensar a inoperância da potência hegemônica em efetivamente integrar, na economia internacional liberal em edificação as vastas zonas do que se começou a chamar o Terceiro Mundo. Nunca se pensou a sério em aumentar por essa via o número dos países industrializados, e o fato é que país algum cruzou por aí a fronteira da industrialização. A única maneira de fazê-lo, como vem demonstrando a experiência do Leste Asiático, é através do esforço de emparelhamento (*catching-up*) tecnológico.

Neste outro contexto, o Japão desempenhou no pós-Segunda Guerra Mundial papel *sui generis* extremamente positivo, como captador e transmissor para economias mais atrasadas de tecnologias de ponta do Ocidente, dos EUA em especial. Na terceira seção deste relatório detive-me no exame desse processo, que vem permitindo à Coreia do Sul e Taiwan levarem adiante os seus próprios emparelhamentos com a fronteira tecnológica da nascente III Revolução Industrial. Tem havido, no caso, conforme também procurei mostrar, a intervenção decisiva de Estados do tipo desenvolvimentista, com as suas políticas de capacitação tecnológica e de formação de recursos humanos, e as suas atribuições de impulsionador e timoneiro do processo de emparelhamento. Mas o processo avança em termos de mercado. E igualmente importante: sem saltar etapas.

Os representantes oficiais japoneses não estão necessariamente tergiversando, quando afirmam a interlocutores brasileiros não terem o poder de transferir tecnologia de ponta para o Brasil. Tecnologia desse tipo, quando existe no Japão, está nas mãos de alguma grande firma, que só a passa a terceiro se encontra nisso vantagem. Em julho de 1989, por exemplo, a Hitachi – interessada em não se atrasar, no plano interno japonês, na corrida pelo fabrico da pastilha de memória de 4 megabits – preferiu não começar a fabricar a pastilha de 1 megabit, de cuja tecnologia acabara de assenhorear-se, e decidiu passar à sul-coreana Goldstar todo correspondente pacote tecnológico, inclusive assistência técnica e truques de fabricação. Um ano mais tarde, de novo compelida pela competição doméstica e sob protestos das congêneres japonesas, voltou a Hitachi, a transferir à Goldstar o pacote para o fabrico das memórias de 4 megabits. A Goldstar, evidentemente, dispunha de capitais, instalações e capacitação técnica para tomar a si a empreitada. O exemplo mostra que, em matéria de tecnologia, ainda mais importante do que a disposição de passá-la, é a capacidade de usá-la. Se a Hitachi tivesse querido, ou sido levada a querer, transferir para o Brasil a tecnologia das megabits não teria encontrado firma brasileira, e nem mesmo a indústria brasileira, em condições de recebê-la.

Permanecer um país na periferia da modernidade não é resultado apenas de rigidezes do centro desenvolvido. Não sairá dali o país que não puser tino e empenho em não continuar periférico. No momento em que vai abrir-se o século XXI, com vários países centrais competindo entre si pela liderança da III Revolução Industrial, mas sem que já tenha sido definido o modelo desse próximo período histórico, o problema crucial que se coloca para a sociedade brasileira é o de equacionar e levar adiante a sua industrialização tardia, em coerência com o novo paradigma sócio-tecnológico em elaboração. O Itamaraty pode desempenhar papel de relevo a esse respeito ajudando, como já foi dito, os agentes sociais e políticos com poder decisório, no Brasil, a bem escolherem a casa de força de elaboração paradigmática adequada às condições brasileiras e, no âmbito dela, quais os pontos recomendáveis para fazermos conexão.

A mim me parece, à luz das considerações que vim desenvolvimento neste relatório, que o Leste Asiático é o mais capaz, dentre os três principais laboratórios de preparação do século XXI, de transmitir dinamismo modernizador ao Brasil. Inclusive pela diversidade de pontos de conexão identificáveis naquela região, de forma bastante coincidente com os vários estágios de desenvolvimento econômico que caracterizam o Brasil.

Numa avaliação puramente quantitativa das parcerias que possa o Brasil buscar no Leste Asiático, o Japão tenderia a ser posto de lado. Seu nível de parceria (e de rivalidade) é o dos próprios EUA, por demais, desigual com as possibilidades brasileiras. E já está ultrapassada a fase em que poderíamos, talvez, ter engatado nosso vagão diretamente na locomotiva japonesa, como fizeram nos anos 70 Taiwan e Coreia do Sul. Existe, contudo, aquele fator de ordem qualitativa da presença no Brasil de importante comunidade de etnia japonesa, com todas as inferências que daí podem ser tiradas em relação com o papel de área de reserva que o Japão nitidamente dá ao Brasil. Isso gera toda uma área de trabalho a ser criativamente explorada pela diplomacia brasileira. Poderíamos, por exemplo, convencer Tóquio a cooperar com o governo brasileiro na edificação, em área a ser por nós cedida, de uma "cidade do futuro". Trata-se de conceito desenvolvido em 1987, pelo MITI, e proposto à Austrália para implantação. Chamada MFP (*multifunction polis*), a cidade em questão representa versão mais avançada na perspectiva da III Revolução Industrial, das velhas ZPEs. A ideia é concentrar numa área dotada de modernas infraestruturas de moradia, transporte, comunicações e lazer, 100 a 200 mil residentes em que predominem cientistas, engenheiros e acadêmicos, do país ou vindos temporariamente do exterior, mais o pessoal técnico e dos serviços, tudo com vistas ao ensino, pesquisa e produção em setores tecnológicos de ponta. O Japão ajudaria, evidentemente, na construção e equipamento das instituições, laboratórios e fábricas correspondentes.

Não é fácil classificar o Brasil, comparativamente às economias do Leste Asiático, a fim de lhe determinar o parceiro ou parceiros adequados. O desenvolvimento industrial brasileiro tem história bem mais antiga do que a da industrialização do segundo escalão de economias do Pacífico: Coreia do Sul e Taiwan, mais precisamente. O desenvolvimento brasileiro não obedeceu a sequenciamentos dinâmicos e tampouco se processou segundo um encadeamento lógico de metas pré-fixadas. O Estado brasileiro, imperfeitamente desenvolvimentista, foi muito pouco seletivo, tratando, por exemplo, a informática como qualquer outro setor do leque de atividades do país. De tudo isso resultou a desconcertante situação atual, só captável em designações jocosas como a da famosa Belíndia. Uma busca séria de entrosamento com o trem do Leste Asiático parece, contudo, que deva ser tentada através da intensificação dos contatos nesse segundo nível, que no sequenciamento dinâmico

interpaíses do Pacífico é o apropriado para impulsionar os aspectos "indianos" da economia brasileira.

Na prática, isso significará trabalho mais aprofundado e sistemático com a Coreia do Sul, tendo em vista as dificuldades políticas de fazer o mesmo com Taiwan. A aproximação não poderá, porém, ficar restrita ao nível intergovernamental. Será necessário integrar nela empresariado e universidades, de maneira a que os impulsos dinamizadores recebidos através da Coreia do Sul possam sacudir o emaranhado brasileiro, ajudando a reordenar no sentido da III Revolução Industrial nossas estruturas econômicas e sociais. Isso será mais facilmente obtível no caso do Brasil, do que nos da Malásia ou Tailândia, por exemplo, em virtude dos aspectos "belgas" que já possui a economia brasileira.

Cabe não esquecer que o progresso do Leste Asiático, embora organizado e orientado pela ação permanente e eficiente do Estado, avança em termos de mercado. São quase inexistentes, na marcha da regionalização econômica da Ásia-Pacífico, as formas político-jurídicas típicas das experiências de integração da Europa Ocidental e na América do Norte. No Leste Asiático, mesmo o *catching-up* tecnológico é feito essencialmente através do mercado, numa criação continua de novas vantagens comparativas. Isto é, elevando continuamente o conteúdo científico e tecnológico da produção e o nível técnico e salarial da força de trabalho, de maneira a manter-se competitivo no mercado internacional. Experiências válidas a esse respeito poderão ser recolhidas pelo Brasil inclusive junto aos países da ANSEA, mas é preciso aprender a distinguir entre eles (deixado de lado o caso muito especial de Cingapura) e os NPIs. Simplesmente não haverá dinamismo a captar nos países da ANSEA, o que não quer dizer que não haja mil e uma maneiras de cooperar positivamente com eles. Ajudar o empresariado brasileiro a perceber essas múltiplas diferenças constitui amplo e fértil terreno de ação para a diplomacia brasileira.

Tudo isso dito, resta realçar a existência no Leste Asiático de um outro país, muito ativo neste final de século, o que será possivelmente o mais adequado parceiro que ali podemos encontrar no momento: a China. País tão vasto quanto o Brasil e de estruturas econômicas tão desconcertantes quanto as nossas, a China está precisamente empenhada em atrelar-se ao mesmo tempo em vários pontos da composição puxada pelo Japão. A China já é país disposto a cooperar com o Brasil num contexto de modernização tecnológica, e o Itamaraty vem demonstrando receptividade a respeito. Não há, pois, necessidade de estender-me sobre o assunto, a não ser para lembrar que a China promete ser um dos países-fulcros da economia-mundo do Pacífico.

Em resumo: o Brasil não se arrancará da periferia de sistema econômico centrado no Atlântico Norte ou no Pacífico, enquanto não se cristalizar no país uma coalizão de representantes modernizantes das elites governamental, empresarial e intelectual, capaz de tomar e implantar a decisão consensual de promover a industrialização tardia do Brasil. Não é tarefa do Itamaraty conceber e executar esse projeto nacional, mas a diplomacia brasileira pode contribuir decisivamente para ele, mantendo o país alerta para as transformações por que está passando a economia mundial, e complementando essa obra de esclarecimento com a implantação inteligente e interessada da dimensão internacional do projeto. Será um belo exercício de tipo de diplomacia que só ocasionalmente (a obtenção da ajuda americana para a instalação da usina siderúrgica de Volta Redonda sendo o caso mais notório) foi praticado no Brasil. A diplomacia do emparelhamento tecnológico, que não é a mesma coisa que cooperação técnica internacional.

Ressituando o assunto na perspectiva da globalização

Até aqui, embora deixando claro o alcance mundial dos desenvolvimentos que transformaram a Ásia-Pacífico na segunda metade de século XX, vim tratando meu tema em termos geoeconômicos, vendo a Bacia do Pacífico como uma parcela, entre outras, do espaço planetário. Conquistas importantes para o futuro do mundo vêm-se acumulando nesse espaço exato, e o Brasil agirá com sabedoria se atentar para elas, inflectindo em consequência o seu esforço de modernização.

Assalta-me, porém, a dúvida de que a visão acima esteja ficando velha, nesta abertura dos anos 90. No sentido de que o desenvolvimento da Ásia-Pacífico deixou de ser o de uma região para integrar-se no próprio tecido do nascente futuro. O fato é que o Japão ascendeu à posição de potência global, e já foi posto em termos concretos o problema de quem liderará o próximo período histórico. Adquiriu o assunto contornos políticos estratégicos. O que dá mais profundidade e urgência às opções que se oferecem ao Brasil com a vantagem de que se torna mais típica a abordagem diplomática delas.

Muita água ainda passará sob a ponte, até que novas correlações de novas instituições de convivência internacional e o poder político e econômico-mundial venham coroar os novos padrões de organização social e os novos paradigmas tecnológicos que formarão o alicerce do próximo período. Mas já parece ter começado o trabalho prático de montar tudo isso.

Durante as visitas que acaba de fazer ao Japão e Coreia do Sul, ao ensejo da reunião de cúpula do "Grupo dos 7", em Tóquio, o Presidente Bill Clinton associou repetidamente o futuro dos EUA à consolidação do que ele chamou "a nova Comunidade do Pacífico", a qual repousará, conforme frisou o Presidente em discurso na Universidade Waseda, de Tóquio, "na revigorada parceria entre os EUA e o Japão". A estada de Clinton no Japão foi dedicada especialmente a assuntos comerciais, um novo acordo quadro tendo sido assinado a 10 de julho entre os dois países, na esperança de poder superar as divergências conhecidas. Na Coreia do Sul, Clinton pôs ênfase nos temas estratégicos, rejeitando com vigor a ideia de que os EUA possam reduzir a sua presença militar na Ásia, diante do fim da Guerra Fria.

Essas declarações presidenciais podem, por certo, ser tomadas como simples frases de circunstâncias. Mas a reação dos analistas baseados no Leste Asiático, inclusive americanos, foi a de que Clinton estava passando uma dupla mensagem: o Ásia-Pacífico está suplantando rapidamente a Europa, na condição de parceiro mais importante dos EUA nos planos econômico, estratégico e político; Washington está preparada para reconhecer que o Leste Asiático será a locomotiva do crescimento econômico mundial, no futuro possível, e os EUA, longe de ver nisso uma ameaça, procurarão participar plenamente do impulso dado pelos asiáticos à economia global.

Foi expressivo que Clinton tenha distinguido a APEC como "o foro econômico mais promissor" para a concretização dos anseios de uma Bacia do Pacífico unida no progresso. Quando os australianos lançaram em 1989 a ideia dessa associação – recorde-se –, deixaram de fora do projeto EUA e Canadá. Washington e Ottawa cuidaram de que isso não acontecesse. Agora, o Presidente americano fez sua uma outra ideia agitada pelos australianos no ano passado, e propôs que a próxima reunião plenária da APEC, prevista para novembro em Seattle, seja elevada do nível ministerial para o de Chefes de Estados e de Governos.

Tentando dar profundidade a essa evolução diplomática, retomarei o tema das consequências da Decisão do Hotel Plaza, de setembro de 1985, tema abordado na terceira seção deste relatório no quadro regional do Leste Asiático. A intervenção dos governos do "Grupo dos 5" no mercado monetário mundial teve também o impacto de um poderoso catalisador no processo de internacionalização das firmas japonesas. Até meados dos anos 80, com efeito, o que havia no Japão eram firmas com subsidiárias no exterior, conforme coincidem em opinar vários autores. Foi somente após a Decisão do Hotel Plaza que grandes firmas nipônicas começaram a adquirir as características de verdadeiras multinacionais.

Com a ajuda do Estado, os *keiretsus* efetuaram no final dos anos 80 um verdadeiro salto quântico. O Governo de Tóquio teve o cuidado de não deixar as alterações introduzidas nas políticas monetárias dos países industrializados afetaram a vitalidade da economia japonesa. As taxas de juros foram mantidas, no Japão, bem abaixo das vigentes nos seus grandes parceiros comerciais, ao mesmo tempo em que se liberalizavam os mercados financeiros. Tornou-se factível para uma empresa levantar fundos com seus próprios papéis com maior liberdade que antes, situação amplamente aproveitada por dois tipos principais de firmas, com resultados convergentes para a expansão econômica japonesa.

As empresas manufatureiras, que em 1980 levantaram no mercado financeiro 27,5% dos recursos do ano; lograram fazer isso para mais de 50% dos recursos de 1989. Puderam assim financiar suas expansões nos EUA e na Europa, áreas onde se estava reduzindo a utilidade das *sogo-xoxas* como desbravadoras e suportes das exportações japonesas. Estas se compunham cada vez mais de produtos de alta tecnologia, vendidos em pequenos lotes e necessitados de serviços de pós-venda mais bem atendidos pelos próprios fabricantes. Mas as companhias gerais de comércio, que também se aproveitaram com largueza da nova facilidade de levantar dinheiro na praça, logo se abriram outras áreas de trabalho. Estão agora desbravando zonas de risco na Ásia, nas quais as empresas manufatureiras relutam em entrar diretamente. A China e a Rússia tornaram-se os grandes terrenos atuais de atuação das *sogo-xoxas*, e como elas são, tal como as empresas industriais e os bancos integrantes sempre de algum keiretsu. Ocorreu, na verdade, uma redivisão de trabalho no seio do capitalismo japonês.

Para muitos analistas, a quintessência da chamada globalização é a universalização da versão japonesa do capitalismo, que já se encontra em competição aberta com a versão anglo-saxã, dominante nos últimos duzentos anos. Não se podem desconhecer os riscos de que a competição degenere em luta, e daí a importância da posição realista e conciliadora que o Presidente Clinton acaba de assumir em duas capitais do Nordeste Asiático. Para a paz do mundo, é imperativo que EUA e Japão aperfeiçoem sua cooperação e coordenação bilaterais, no contexto das transformações tecnológicas, financeiras e industriais que são a substância da globalização.

Os ajustamentos em curso no quadro da globalização podem em boa medida serem vistos como embriões das soluções destinadas a definir o século XXI. Particularmente importantes nesse sentido são os desenvolvimentos recentes em setores de ponta como os computadores e os semicondutores, nos quais a rivalidade e as alianças entre firmas americanas e japonesas vêm funcionando como o motor do avanço tecnológico das economias de mercado em geral. O intercâmbio transpacífico a esse respeito está contribuindo para fazer do Leste Asiático o principal pilar da sociedade da informação. A parceria nipo-americana desta passagem de século começa a assemelhar-se ao relacionamento especial entre EUA e Grã-Bretanha, na passagem para o século XX. Japão e EUA vão conduzir juntos, por algum

tempo, os destinos do mundo. Fica em suspenso saber se haverá mais adiante uma transferência de cetro.

Vem a propósito introduzir, aqui, as argutas considerações de Takashi Inoguchi sobre essa questão do relacionamento especial Japão-EUA. Observa Inoguchi (*Japan's International Relations*, Boulder: Westview Press, 1991) que ao longo dos anos o Japão tem aparecido ao olhar do estrangeiro sob uma grande variedade de facetas. No momento, o Japão é visto como parasita, um "carona", no tocante à sua própria defesa, ao mesmo tempo em que muitos acreditam estarem os japoneses preparando sua volta como superpotência militar desafiadora dos EUA. A mesma dualidade de visões ocorre no plano da economia. Mas, acentua Inoguchi, entre o "carona" e o desafiador existe uma posição de que pouco se fala: a do sustentador. Considerado sob este ângulo, pode o Japão ser visto a contribuir para o reforçamento da paz mundial que prevalece sob a égide dos EUA. Também ajudando os EUA a superarem suas próprias dificuldades econômicas, através da contínua liberalização do comércio e dos mercados financeiros japoneses, além da crescente contribuição para os programas de ajuda externa, de empréstimos a terceiros países, pagamentos a organizações internacionais, etc., tudo com vistas a preservar e reforçar o sistema internacional liderado pelos EUA.

Inoguchi relembra, depois, como na fase anterior à Primeira Guerra Mundial os EUA vieram crescendo, na condição de sócio-menor da Grã-Bretanha. Do fim do conflito até os anos 30, os EUA mantiveram posição ambígua, simultaneamente "caronas" e sustentadores da Grã-Bretanha, na medida em que crescia em importância a parte deles na sociedade. A condição de sócio-menor foi afinal superada, quando os EUA despacharam tropas para a Europa, na Segunda Guerra Mundial. Tinham eles elevado três quartos de século para ascender de "carona", a sustentador e, finalmente, a líder. A experiência dos EUA, comparável a outras situações históricas, tenderia a mostrar – conclui Inoguchi – que os líderes e hegemonas saem do rol dos sustentadores, não dos desafiadores.

Os avanços da globalização com forte tintura japonesa, e a possibilidade de que esse processo encubra uma transmissão de mando tornam os anos 90 extremamente excitantes para países que desejam guardar personalidade própria. Encontra-se o mundo numa fase de transição entre um período de estabilidade hegemônica e, muito provavelmente, outro período desse tipo. Vale dizer, não faz mais sentido racionar em termos de hegemonia dos EUA. O próprio fim da Guerra Fria foi apenas um aspecto do desmoronamento das construções da *Pax Americana*, não sendo daí que nascerão impulsos reestruturadores da vida internacional. Como todas as fases de transição, a atual é um momento de liberdade, durante o qual mesmo países pequenos e médios poderão fazer ouvir sua voz, desde que exibam coesão e determinação internas.

Os parágrafos anteriores sugerem a tomada pelo Japão da liderança do mundo, em algum momento do século XXI. Eu tendo realmente a acreditar que isso possa acontecer, mas sem perder de vista que, por enquanto, é só uma possibilidade. Os EUA mantêm-se empenhados em instalar a *Pax Americana-II* e, em princípio, reúnem as condições para fazê-lo. No momento, também só em princípio. Precisarão os EUA reformar profundamente suas estruturas econômicas e sociais, antes de poderem dar ao mundo o paradigma sócio-tecnológico que deles exigirá o século XXI. Um paradigma menos exclusivista, menos malbaratador de energia e de recursos naturais do que foi o fordismo.

Quanto ao Japão, é inegável que sua imagem atual não se coaduna muito com a de um líder mundial. Há aí um nó a ser deslindado. A experiência histórica mostra que nações compactas e particulares levam vantagem nos processos de equiparação com a modernidade

exterior. Assim foi com a Alemanha de Bismarck, com o Japão da época Meiji, com a Coreia do Sul agora. Para instalar-se no centro da economia mundial, no entanto, precisa o país líder dispor de uma sociedade aberta, diversificada na sua composição, além de exibir cultura com possibilidades e ambições universais. Se tiver realmente de ser assim, o Japão ainda precisará fazer o aprendizado da exportação da sua cultura e da absorção de elementos culturais estrangeiros; assistir, talvez, a fluxos migratórios e à miscigenação de sua população.

Só o futuro poderá responder à dúvida acima. O Japão que já existe é de todo modo digno de consideração, na perspectiva sob exame, por ser no momento o país que mais bem responde ao que parece devam ser exigências de um mundo mais sábio e equitativo. A vantagem que oferece o Japão, a esse respeito, vem da própria lógica da sua restauração, no pós-Segunda Guerra Mundial, como um Estado intrinsicamente pacifista e civilista. Graças a isso, encontra-se hoje o Japão diante da grande oportunidade histórica de quebrar o ímpeto das forças que, ao longo da evolução humana, têm privilegiado continuamente as soluções restritivas, verticais, do interesse de parcela cada vez mais restrita da população mundial. Primeiro país saído da massa dos marginalizados a lograr se elevar ao píncaro das sociedades industrializadas, veio o Japão a dispor dos recursos técnicos e financeiros para orientar a energia e os atributos intelectuais do seu povo, no sentido de soluções inovadoramente equitativas, horizontais, para os grandes dilemas do mundo.

Um dos temas preferidos da literatura sobre relações internacionais, nos dias que correm, é o da definição que precisa achar o Japão para seu papel na comunidade das Nações. Havendo atingido posição de relevo e até de primazia no plano econômico, reluta ainda aquele país em assumir obrigações consentâneas com a sua força financeira e tecnológica no plano político e no da defesa mundial. Abundam os artigos e cenários visando a estimular o Japão a resolver o paradoxo e é fácil verificar que esses exercícios intelectuais, oriundos na maioria esmagadora dos casos de países-membros da OTAN, inclusive o próprio Japão, tendem a pressionar os japoneses a que simplesmente se integrem nos velhos jogos da *real politic*, tornando-se uma potência militar.

Parece-me assim perfeitamente legítimo, e urgente, que o Brasil tome a iniciativa e até a liderança de um movimento de potências médias, capaz de convencer o Japão no sentido contrário. Mostrar-lhe que sua primazia no quadro da III Revolução Industrial será forçosamente função do engajamento que ponham os japoneses em utilizar seus consideráveis recursos para começar a resolver, em termos globais, os problemas magnos do subdesenvolvimento e da população ambiental. Na Ásia-Pacífico serão sensíveis a uma colocação desse tipo países como a Coreia do Sul, a Malásia, a Austrália, junto aos quais poderá a diplomacia brasileira abrir-se, assim, uma nova frente de trabalho.

Eu não poderia concluir sem dizer alguma coisa precisamente sobre as possibilidades de trabalho diplomático do Brasil com a Austrália. As Divisões correspondentes do Itamaraty saberão melhor julgar do que isso significa, no plano das relações bilaterais e da cooperação multilateral exemplificada pelo Grupo de Cairns. O que eu tenho em vista são as lições e eventual colaboração que a diplomacia brasileira pode obter, junto aos australianos, no tocante à conexão com o dinamismo do Leste Asiático.

País de grandes riquezas naturais e imensas possibilidades na agropecuária, a Austrália tem lições a oferecer ao Brasil na medida em que fracassou, lá, a tentativa de edificar em plena segunda metade do século XX uma sociedade moderna e próspera, apoiada basicamente na exportação de produtos primários, em associação com capitais de fora. No período coberto pelos anos 60 e 70, durante os quais o Terceiro Mundo tornou a vida incômoda para os países industrializados através de reivindicações desenvolvimentistas na

ONU, a Austrália beneficiou-se imensamente de investimentos do capital transnacional, atraído pelo clima favorável de um país da OCDE, e dois grandes surtos exportadores sobrevieram: o *boom* mineiro dos anos 60 e o *boom* energético dos anos 70. A euforia terminou com a chegada dos anos 80 e as evidências irrecorríveis de que se esgotara a II Revolução Industrial, com a sua sede insaciável de recursos naturais.

A Austrália foi deixada face a face com o Japão, buscando retirar o melhor proveito possível da complementariedade econômica entre as duas economias, sendo esse o pano de fundo da crescente cooperação entre diplomatas, acadêmicos e homens de negócios da Austrália e do Japão, na promoção de esquemas pan-pacíficos. Uma das preocupações mais evidentes dos australianos, no quadro desses esquemas, é conectar-se com o dinamismo do Leste Asiático, com vistas a desvencilhar-se dos atrasos e ineficiências da sua truncada industrialização. Daí que tenhamos muito a aprender com eles, os brasileiros.

Campinas, 30 de julho de 1993.

RELAÇÕES ECONÔMICAS ENTRE O BRASIL E O PACÍFICO NORTE

Otaviano Canuto*

Para abordar as relações econômicas entre o Brasil e o Pacífico Norte[1], o presente texto está estruturado em três itens. O primeiro busca situar a integração econômica dessa área asiática dentro do contexto da reestruturação produtiva e espacial em curso na economia mundial. O segundo item delineia algumas tendências setoriais diferenciadas em tal processo de reestruturação. Finalmente, a partir dos anteriores, o último item examina o perfil da evolução recente e das tendências no comércio, no investimento e na transferência de tecnologia entre a economia brasileira e aquela região da Ásia.

1. A Integração Econômica do Pacífico Norte na Reestruturação Produtiva e Espacial em Nível Mundial

O espaço econômico mundial sofreu uma acelerada reestruturação, durante a segunda metade dos anos oitenta, que pode ser compreendida como a convergência entre dois movimentos: a globalização concorrencial e a internacionalização-com-regionalização de mercados e processos produtivos. Ainda que ambos os movimentos tenham assumido formas e intensidades distintas em cada setor e região. No presente item buscamos destacar as peculiaridades deste processo no tocante ao Pacífico Norte, comparando-o aos casos da Comunidade Econômica Europeia - CEE e da América do Norte.

I

A aceleração da integração econômica europeia, assim como o fato de que o crescimento econômico aberto dos Estados Unidos (principal "locomotiva" do crescimento mundial nos anos 80) se fez seguir por um movimento de institucionalização de um bloco norte-americano, constituíram forças na direção da regionalização de mercados protegidos e puxados por cada um desses dois membros da "Tríade".[2] Tal perspectiva protecionista representou ameaça particularmente para os conglomerados japoneses, ainda relativamente introvertidos do ponto de vista da produção industrial nos primeiros anos da década, em um contexto onde sua capacidade concorrencial se expressava em elevados superávits comerciais e em conta-corrente japoneses. A valorização do Yen, a partir de 1985, atuou no mesmo sentido.

---

* Professor e Diretor-Associado do Instituto de Economia da UNICAMP.

[1] Japão, os Newly Industrializing Countries – NICs do Leste Asiático (Coreia do Sul, Formosa, Cingapura e Hong Kong), a "Segunda Onda" de NICs ou ASEAN-4 (Malásia, Tailândia, Indonésia e Filipinas) e a China.

[2] A designação de "Tríade" para EUA-Canadá, Japão e CEE foi originalmente estabelecida a partir do fato de concentrarem quase 70% do comércio mundial em moeda dos anos 80 – veja-se Ohmae (1985). Posteriormente considerou-se a expressão ainda mais adequada no caso dos Investimentos Diretos Externos – IDE, posto daquelas regiões se originam mais de 80% do estoque mundial destes IDE e para lá vêm se dirigindo 70% dos fluxos (Mortimer, 1992:19) (UNCTC, 1991:32) (TCMD, 1992:20). Conforme veremos, a Tríade constitui um centro tripolar em torno do qual vem se redesenhando a indústria e a concorrência em nível internacional.

Nos anos 80 assistiu-se, ao mesmo tempo, a um processo de concentração relativa em vários segmentos industriais e de serviços, em nível mundial, com as grandes empresas remanescentes passando a operar produtivamente em escala global e a disputar todos os mercados nacionais relevantes.[3] Essa foi uma dimensão da chamada "globalização" da concorrência (Chesnais, 1991, 1992), correspondente ao aprofundamento e extensão a novos setores das tendências anteriores de oligopolização em nível mundial, ainda que com a emergência de novos atores (como os conglomerados coreanos) em alguns poucos casos e/ou mudanças nas posições hierárquicas entre as grandes firmas (em geral com ascensão dos conglomerados japoneses).

A "regionalização de grandes mercados" e a "globalização da concorrência" provocaram não apenas uma onda de Investimentos Diretos Externos - IDE (veja-se dados a seguir), como também a formação de **redes de produção com núcleo regional** (*regional core networks of production* - UNCTC, 1991) em vários setores industriais, vale dizer, processos produtivos integrados e relativamente autônomos no nível regional de cada "macro-mercado". Tal globalização-com-regionalização exigiu:

(i) entrada em cada um dos macro-mercados mediante "fusões" ou aquisições de plantas existentes (modo dominante no recente *boom* de IDE) ou novos investimentos (modo dominante no passado);[4] e/ou;

(ii) reconversão de plantas, com focalização (*focusing*) e troca (*switching*) de atividades entre locais numa base regional internacionalizada (envolvendo especialização, com ou sem *downgrading* ou *upgrading*, e até fechamento).

Nos setores onde houve difusão de formas organizacionais de produção do tipo *just-in-time* intra e interfirmas, fortaleceram-se as vantagens de redes regionais. Do mesmo modo, o caráter policêntrico da atual renovação tecnológica e dos requisitos exigidos por clientes induziu à dispersão intra-Tríade dos investimentos em P&D (Chesnais, 1992).

Na CEE, as ETs dos EUA tiveram, em termos relativos, a menor necessidade de adaptação, posto que já haviam construído capacidade produtiva trans-europeia desde sua migração nos períodos anteriores (UNCTC, 1990a). Entre as firmas europeias, por outro lado, a racionalização de suas operações numa escala regional - a qual incluiu a transição predominantemente via fusões ou aquisições, de um conjunto de "campeões nacionais" para outro formado por um número muito menor de "campeões regionais da CEE" - só tornou-se geral nos anos 80, quando se afigurou irreversível o avanço em direção à unificação econômica integral da região (UNCTC, 1991:34-5). Por exemplo:

– em mercados anteriormente fragmentados por barreiras não tarifárias protegendo "campeões nacionais" (telecomunicações, semicondutores, processamento de dados, eletrodomésticos "brancos", etc.), fusões e aquisições resultaram em um declínio

---

[3] Envolvendo o sourcing global de insumos produtivos, de capacidades tecnológicas e de preferências e características dos mercados particulares (Coutinho, 1992:83). A concentração industrial supôs a emergência de grandes oportunidades tecnológicas (via gastos em P&D, escalas mínimas de operação), financeiras e/ou comerciais para uma acentuação de assimetrias concorrenciais em favor dos "vencedores" nos processos seletivos de mercado.

[4] Nas fontes de ampliação do controle externo de firmas dos EUA, entre 1982 e 1988, os investimentos em novos estabelecimentos somaram pouco mais de US$ 58 bilhões, enquanto as aquisições representaram mais de US$ 300 bilhões (dados a partir de Graham, 1991). Sobre a predominância das "fusões e aquisições" também no IDE intra-CEE, veja-se UNCTC (1990a). Além da desregulamentação dos mercados de capitais e outros aspectos ligados à "globalização" financeira (veja-se adiante), o grau de concentração industrial em muitos mercados já havia elevado em muito o "custo de expulsão" de concorrentes mediante criação de capacidade instalada adicional, favorecendo o take-over como modalidade de entrada ou expansão.

acentuado no número de competidores, voltados agora para o suprimento da CEE como um todo;

– em outros setores (por exemplo, química) a reestruturação das ETs europeias passou por sua especialização em suas atividades centrais, desinvestindo nos ramos auxiliares;

– o acesso a novos mercados nacionais e a consolidação de redes europeias de supermercados intensificaram a atividade trans-fronteiras na indústria de alimentos, um dos ramos mais intensivos em fusões nos últimos anos;

– a busca de economias de escala levou a aquisições trans-fronteiras de grande porte nas indústrias automobilística e de papel;

– a consolidação de sistemas de distribuição para toda a CEE envolveu o grande número de aquisições trans-fronteiras apresentando por seu setor atacadista; etc.

Ainda sobre as redes regionais de produção na CEE, cumpre observar a localização de segmentos intensivos em mão-de-obra na Espanha e em Portugal ou em algumas áreas deprimidas (na Escócia, etc.). A despeito das dificuldades recentes de unificação monetária, a CEE já se apresenta hoje produtiva e concorrencialmente integrada – inclusive com crescente aproximação com as demais economias europeias (TCMD, 1992:38-9).

Na América do Norte, as redes regionais de produção têm no México (principalmente nas *maquilas* na fronteira norte) a fonte de mão-de-obra não qualificada de baixo custo – muito embora a "2ª geração de *maquilas*" venha incorporando equipamentos de "automoção flexível", quando imprescindível por questões de qualidade de produto ou por grande superioridade tecnológica.[5] Firmas norte-americanas, europeias e japonesas se empenharam num esforço de regionalização produtiva, abrangendo os EUA e o Canadá comercialmente integrados e também o México (ainda que os termos mais recentes da negociação de Livre Comércio na prática restrinjam a livre exportação da produção mexicana à mecânica, na qual sua competitividade permanece, como no início da integração, nas atividades de montagem intensiva em mão-de-obra, na eletrônica e na automobilística).

Nos EUA, a desregulamentação em vários setores, as mudanças na lei antitruste para encorajar a cooperação em pesquisa entre firmas, no suporte do Departamento de Defesa ao uso dual (civil e militar) de tecnologias e produtos, assim como as alterações na Lei de Comércio, constituíram exemplos de participação governamental ativa na reestruturação de suas firmas. Na CEE, projetos de pesquisa com cooperação governo/firmas em âmbito regional (com exclusão de firmas adquiridas por IDE japonês ou norte-americano), assim como a aplicação intensiva de medidas *antidumping* como defesa regional, também expressam um caráter já regional na articulação Estado/empresas, ao menos no tocante à concorrência industrial.

II

Manifestações da "regionalização", provocada pela CEE e a América do Norte, acompanhando a "globalização", podem ser localizadas na grande intensidade e no perfil dos fluxos de IDE na segunda metade da década. Ao longo do período de 1985-90, os fluxos nominais de IDE se expandiram a uma taxa média anual de 34%, enquanto o comércio e o PIB mundiais cresceram, respectivamente, a 13% e 12% a.a. (TCMD, 1992:320). Do estoque

[5] Sobre a inserção mexicana e seu lugar na concorrência entre firmas norte-americanas, asiáticas e europeias, veja-se Canuto (1992).

mundial de US$ 1,7 trilhões de IDE no final de 1990, mais de US$ 800 bilhões se concretizaram nos cinco anos precedentes (*ibid:* 11, 14).

Nos anos de 1991 e 1992 ocorreu um declínio em tais fluxos, permanecendo, por outro lado, o IDE em patamares quatro vezes acima daqueles da primeira metade dos anos 80. De qualquer forma, constatou-se a presença de um forte ciclo de inversão direta externa no âmbito da economia mundial.

Tratou-se de um movimento principalmente dentro da Tríade:

– A reestruturação de processos produtivos e de estruturas de mercado que acompanhou a perspectiva de conclusão da unificação econômica europeia correspondeu a uma onda de investimentos cruzados intra-CEE. Entre 1980 e 1988 a participação do IDE intra-CEE elevou-se à taxa média anual de 17%, um ritmo superior aos 9% do comércio intra-CEE (UNCTC, 1991:33). O estoque de IDE de origem externa à CEE, por sua vez, cresceu de US$ 143 bilhões em 1980 para US$ 249 bilhões ao final de 1989;[6]

– Os Estados Unidos tornaram-se o maior receptor de IDE na economia mundial: excluindo-se o investimento intra-CEE, os EUA, enquanto destino, saltaram de 18% no estoque mundial em 1980 para 27% ao final de 1989 – seguidos pela CEE com 22% - (TCMD, 1992:20) (UNCTC, 1991:32); e

– O Japão emergiu como grande investidor: sua participação como origem no estoque mundial de IDE - exclusive o intra-CEE – saltou de 4% em 1980 para 11% em 1989. Os investimentos externos efetuados pelas Empresas Transnacionais - ETs japonesas cresceram à taxa média anual de 62% de 1985 a 1989 (UNCTC, 1991:4), concentrando-se nos dois outros membros da Tríade e em regiões próximas na Ásia. A resposta japonesa à consolidação dos blocos europeu e norte-americano foi inaugurar, de modo veloz, a extroversão de seu capital produtivo para esses dois macro-mercados regionais.

O ciclo de transnacionalização ao longo do período de 1955-75 havia sido dominado pelos fluxos dos EUA em direção à Europa, acompanhados por menores fluxos dentro da Europa (incluindo a área fora do Mercado Comum) e pela extroversão da concorrência entre firmas norte-americanas e europeias para áreas periféricas em curso de industrialização. O IDE europeu para os Estados Unidos apenas começou a se tornar significativo ao final daquele período, enquanto o investimento japonês no exterior permaneceu relativamente diminuto até os anos 80 (Chesnais, 1992:7).

Por sua vez, do recente *boom* de investimentos resultou um cenário de maior interpretação de capital produtivo intra-Tríade – com a exceção da economia japonesa enquanto baixa receptora de capitais dos outros membros (UNCTC 1991:40). Os índices crescentes de Ingresso Bruto de IDE como percentual da Formação Bruta de Capital Fixo nas próprias maiores economias exportadoras de capital – veja-se UNCTC (1991:7-8) e TCMD (1992:322) – expressaram a elevação cruzada da propriedade estrangeira em seus estoques locais de capital. "...Tanto em termos de IDE quanto de comércio, a interação intra-Tríade superou a interação no resto do mundo e a interação entre este e a Tríade, indicando um ritmo de integração mais rápido dentro da própria Tríade" (UNCTC, 1991:36).

[6] Dados obtidos a partir da Tabela 10 em UNCTC (1991:32).

Fora da Tríade, três destaques devem ser colocados quanto à participação na reestruturação produtiva e espacial da Tríade:

(1) A região formada pelo Leste, Sul e Sudeste da Ásia passou a receber fluxos crescentes de inversão estrangeira, superando a América Latina e o Caribe a partir de 1986 entre as economias em desenvolvimento. Além do ingresso de capital nos *Newly Industrialing Countries* - NICs asiáticos (Cingapura, Formosa, Hong Kong e Coreia do Sul), deve-se destacar a China e a chamada "2ª onda de NICs" (Malásia, Tailândia, Indonésia e Filipinas) enquanto destinatários do IDE. Sobre tal *boom* de IDE para o conjunto de economias não desenvolvidas da Ásia, é importante ressaltar que uma parcela significativa teve origem intra-regional: além de ter se constituído em parte de extroversão japonesa de capital, seus próprios NICs tornaram-se fonte de inversão externa na área, tornando-se inclusive a principal fonte de IDE na China (TCMD, 1992)[7].

A especialização relativa japonesa – em termos de estratégias de ocupação de mercados industriais em nível global adotadas por seus conglomerados – nos *engineering products* da metal-mecânica com maior dinamismo tecnológico e de mercado (complexo eletrônico, automobilística e bens de capital) manifestou-se na concentração setorial de seu IDE industrial intra-Tríade e asiático na eletrônica e na automobilística (UNTCT, 1991:42, 48-53). Pioneiros no *Just-in-time*, os conglomerados japoneses estão, em suas "redes de produção com núcleo regional", buscando reproduzir as relações interfirmas de sua origem e, em vários casos, os supridores externos das ETs japonesas são eles próprios filiais de companhias japonesas[8].

O grande volume de IDE japonês e dos NICs asiáticos na própria Ásia também se destinou à constituição de redes regionais na eletrônica e na automobilística, com a particularidade do alto coeficiente de exportação das redes para fora do bloco (*ibidem*).

A inserção exportadora original dos NICs asiáticos nas atividades de montagem intensiva em mão-de-obra não qualificada na eletrônica (nas Zonas de Processamento de Exportações – ZPEs), puxada por firmas europeias e norte-americanas a partir do final dos anos sessenta, foi absorvida no *upgrading* industrial do início dos anos 80 naquelas economias – no qual o IDE e/ou acordos de transferência de tecnologia com conglomerados japoneses foram fundamentais, com estes buscando contornar o protecionismo dos EUA e da Europa[9]. Atividades de "montagem não qualificada" na eletrônica e na automobilística foram transferidas por firmas japonesas e dos NICs para a Malásia, Tailândia e Indonésia e, mais recentemente, a China continental, configurando uma "divisão regional do trabalho" com alto teor de especialização e integração, ou seja, uma terceira área produtivamente integrada, com a particularidade de se constituir a partir do complexo metal-mecânico.

(2) No México, verificou-se um fortalecimento de sua posição nas estratégias locacionais das ETs dos Estados Unidos (Canuto, 1992): por exemplo, 2/3 do aumento no emprego das filiais de ETs dos EUA em países em desenvolvimento em 1987-88 se realizaram em seu vizinho do sul (UNCTC, 1991:57). Do ponto de vista mexicano, a despeito

[7] Coreia do Sul e Formosa também criaram investimentos industriais na América do Norte e na Europa.

[8] "No final dos anos 80, cerca de 300 fornecedores japoneses tinham estabelecido subsidiárias nos EUA para vender a fabricantes japoneses lá localizados" (UNCTC, 1991:42).

[9] Sobre tais pontos, bem como as relações de complementaridade e competição entre os conglomerados japoneses e coreanos, veja-se Canuto (1992).

do IDE europeu, japonês e de Coreia e Formosa, os EUA permaneceram como maior origem de ingresso de capital – além de maior parceiro comercial (*ibidem*)[10].

(3) Finalmente, cabe registrar o aumento – maior que duplicação – no número de *Joint-ventures* e subsidiárias integrais registradas em alguns países da Europa Central e Oriental entre o início de 1991 e janeiro de 1992 (TCMD, 1992:30). O montante de investimentos efetuados permaneceu diminuto, nas magnitudes internacionais vigentes. Por outro lado, o detalhamento de sua origem revela a CEE delineando-se como o membro dominante da Tríade no IDE para a região (UNCTC, 1991:61-3). A Europa Central e Oriental poderá vir a construir parte do sistema produtivo regional relativamente autônomo da Europa unificada.

Em suma, concomitantemente à interpretação e concentração relativa do IDE mundial intra-Tríade, consolidou-se a aglomeração de economias em desenvolvimento e da Europa Central e Oriental em torno de um ou mais membros da Tríade, em geral da mesma região geográfica ou com vínculos históricos anteriores – com destaque para a emergência do Japão na Ásia (em alguns casos substituindo os EUA) (*ibid:* 57-61). Como aspecto mais geral, o ciclo superexpansivo do IDE (intra-CEE, da CEE e da Ásia para a América do Norte e intra-Ásia) foi em parte a contrapartida da simultaneidade, em vários setores, da globalização concorrencial e da internacionalização-com-regionalização de mercados e/ou processos produtivos. Os fluxos de comércio, por sua vez, acompanharam o redesenho da estrutura produtiva.

III

O recente *boom* de investimentos externos também foi condicionado pela dilatação e internacionalização dos circuitos financeiros nos anos 80, a qual aprofundou um movimento manifesto já nos anos 70 (Goldstein *et alii*, 1991):

– a suavização nos controles de capital e a liberalização de mercados financeiros nas economias avançadas ensejaram maior interconexão não só entre mercados domésticos, como entre estes e os *off-shore*;

– aos historicamente grandes desequilíbrios fiscais e em déficits em conta-corrente de balanços de pagamentos entre as economias avançadas (particularmente no caso dos EUA), corresponderam fluxos de financiamento privado, cuja magnitude de capital foi nutrida por altos patamares de taxas de juros no início da década;

– programas de privatização ampliaram o escopo de ativos para a gestão de portfólios financeiros (além da aquisição por motivos estratégico-concorrenciais de cunho produtivo);

– dentro dos fluxos privados de crédito, as *securities* crescentemente predominaram sobre os fluxos bancários; e

– inovações financeiras e a liberalização, auxiliadas pelos avanços nas telecomunicações e no tratamento automatizado de informações, permitiram o desenvolvimento de "válvulas de segurança" de crédito privado, bem como a criação

[10] "Entre 1982 e 1989, as subsidiárias de ETs dos Estados Unidos operando no México quadruplicaram sua participação nas exportações mexicanas para os EUA, para acima de 25% do total. Ao mesmo tempo, a proporção destas filiais nas importações mexicanas dos EUA elevou-se a mais de 40%. Quase todo este comércio se dá numa base intrafirma." (TCMD, 1992:41) – dados exclusive o comércio relativo às maquilas.

diversificada de alternativas para a colocação de fundos que oferecem taxas de retorno de mercado.

Tal globalização financeira, ao favorecer firmas com grande capacidade de mobilização de liquidez, criou oportunidades de reposicionamento concorrencial mediante *take-over* dentro ou através de fronteiras nacionais, independentemente de se estar colocando ou não a perspectiva alternativa de investimentos de implantação, expansão ou modernização de capacidades produtivas concorrentes. O fato de que em grande parte o *boom* de IDE correspondeu a "fusões e aquisições" não implica dizer que foi um movimento especulativo de caráter reversível, tendo sido na verdade a expressão de oportunidades de reposicionamento concorrencial abertas pela própria globalização financeira ou da opção de compra de ativos existentes, ao invés da formação de novas capacidades instaladas, como forma favorável para um reposicionamento concorrencial já planejado (veja-se nota 4 atrás).

Adicionalmente, estímulos maiores foram estabelecidos para a própria internacionalização de serviços bancários e financeiros – os quais, em conjunto com o comércio atacadista e varejista, constituíram o grosso do IDE mundial em serviços (UNCTC, 1991:19).

O novo perfil da economia mundial não estaria completo sem a inclusão da plena mobilidade de liquidez inter e intra-áreas regionalmente integradas, independentemente do fato destas configurarem ou não sistemas produtivos e/ou mercados relativamente autônomos. As implicações da globalização financeira vão além da dinâmica dos investimentos, colocando-se como elemento potencialmente instabilizador na presença de políticas macroeconômica conjunta – fiscal, monetária e/ou cambial – intra-áreas (CEE) ou entre elas, como as "políticas de coordenação" quanto ao dólar entre EUA, Japão e Alemanha (Coutinho, 1992), marcaram os anos 80.

IV

A integração econômica (comércio, investimentos e transferência de tecnologia) no Pacífico Norte difere profundamente da unificação econômica europeia e da institucionalização de um bloco norte-americano, entre outros aspectos, em duas características básicas:

(1) **Não está em perspectiva a constituição de um bloco econômico**. Não há em desenvolvimento uma unidade ou convergência entre políticas comerciais, de ingresso de capital, etc., e muito menos a emergência de alguma centralização regional quanto às relações entre Estado e concorrência. A própria complementariedade erigida em torno de um complexo metal-mecânico regional exportador comporta possibilidades de forte competição intrarregional.

O *upgrading* industrial sul-coreano, por exemplo, na eletrônica e na automobilística, responsável por seu destaque nos anos 80, teve um suporte financeiro e tecnológico japonês (Canuto, 1992). Desde o primeiro momento da industrialização pesada coreana nos anos 70, quando foram montadas suas indústrias metalúrgica e química, firmas japonesas já haviam sido grandes supridoras de tecnologia. Na absorção e superação das atividades de montagem intensiva em mão-de-obra não qualificada na automobilística e na eletrônica – neste segundo caso estabelecidas nas ZPEs a partir de firmas norte-americanas e europeias – rumo a estágios locais de fabricação qualificada e articulada com o resto da indústria pesada, vários conglomerados coreanos (*chaebol*) se beneficiaram de alianças com firmas japonesas.

Tratava-se na verdade de uma estratégia de extroversão produtiva japonesa para a região. Em virtude dos saldos comerciais japoneses com seus principais parceiros, das pressões protecionistas nestes mercados e do baixo desemprego no Japão, colocou-se, para seus conglomerados, a funcionalidade estratégica de uma transferência de produtos ou atividades de "segunda linha" para áreas circunvizinhas. Mesmo quando do repasse de tecnologia para outras firmas, como no caso coreano, continuariam a lucrar indiretamente via componentes, equipamentos e licenciamento – os itens mais "nobres" na apropriação de valor agregado.

A partir de 1985, porém, acelerou-se a substituição de produtos japoneses por coreanos, fazendo com que a complementariedade, pelo lado japonês, se aproximasse de seu limite. A valorização do Yen (50%) – maior que a do Won coreano (20%) – em relação ao dólar em 1985-87, o protecionismo mais acentuado sobre o Japão, bem como o rápido aprendizado tecnológico das firmas coreanas acompanhando sua diversificação de fontes de tecnologia em direção a firmas norte-americanas e europeias, abriram várias oportunidades de contestação da "divisão regional do trabalho" para os *chaebol*[11]. No mesmo sentido, a articulação entre o Estado sul-coreano e os *chaebol*, como nos programas de capacitação em semicondutores e computadores implementados na primeira metade dos anos 80, correspondeu a um movimento autônomo no contexto da integração regional.

A presença da China constitui um exemplo ainda mais claro quanto à impropriedade de caracterizar-se o Pacífico Norte como um bloco. Sua inserção nas "redes de produção de núcleo regional" na metal-mecânica mediante atividades de montagem não qualificada em suas ZEPs, aparentemente um ingresso tardio na "segunda onda de NICs" dos ASEAN-4, se inscreve em um processo que está longe de significar um desmonte da estrutura regulatória estatal – conforme desenvolvido em Oliveira (1993).

(2) A segunda característica a ressaltar da integração econômica no Pacífico-Norte é sua *maior abertura comercial ao exterior*. Não apenas porque suas partes constitutivas guardam autonomia, em maior ou menor grau. Mas também porque, enquanto na Europa e na América do Norte está contida a possibilidade de sistemas produtivos basicamente autônomos (mesmo que tal possibilidade não seja exercitada), a integração econômica do Pacífico Norte está assentada numa relativa especialização na metal-mecânica. Ao menos no tocante às indústrias de processamento contínuo baseadas em recursos naturais (metalurgia, química, papel e produtos alimentícios), sua dinâmica econômica tem envolvido importações do resto-do-mundo, quer como insumos ou como produtos finais. Da mesma forma, a dinâmica de seu complexo metal-mecânico exportador tem dependido de mercados de fora da região – assim como suas dispersas atividades de exportação em ramos de indústrias tradicionais com base em insumos sintéticos ou artificiais.

A julgar pela regionalização de mercados protegidos na Europa e na América do Norte, levando inclusive à própria migração de parcela substancial de processos produtivos por parte de firmas japonesas e dos NICs, a alavancagem do Pacífico Norte via exportações regionais terá de ser em parte substituída por maior crescimento de seu membro na Tríade ou por outra fonte de regionalização de sua dinâmica de crescimento econômico. Na hipótese de que estas alternativas venham de gastos em infraestrutura, serviços, massificação de consumo, etc., ao invés de alguma improvável busca de autonomia no suprimento regional de produtos de processamento contínuo baseados em recursos naturais, o Pacífico Norte deverá constituir destino crescente para tais tipos de exportações do resto-do-mundo.

[11] Diversos exemplos setoriais da complementaridade e da posterior concorrência estão descritos em Canuto (1992).

2. Tendências Setoriais na Reestruturação Industrial

No presente item pretende-se esboçar alguns caracteres que distinguem setores industriais no bojo da atual reestruturação produtiva. O objetivo é complementar a abordagem regional anterior, como subsídio adicional para o tratamento das relações econômicas entre o Brasil e o Pacífico Norte.

I

O conjunto de setores compreendido no complexo eletrônico, na automobilística e na indústria de máquinas-ferramentas concentra o maior dinamismo de mercado e tecnológico na reestruturação industrial em curso (Laplane, 1992). De seus ramos *science-base* – componentes eletrônicos, equipamentos de processamento de dados e telecomunicações (Mortimer, 1992) – vem a "revolução tecnológica" associada à difusão de tecnologias de base microeletrônica. No conjunto eletro/mecânico/automobilístico, quer mediante a renovação de seus bens de consumo durável (automobilística e eletrônica de consumo) através dos componentes eletrônicos, ou principalmente por permitir tanto a emergência e difusão da "automoção flexível" em processos produtivos como das correspondentes inovações organizacionais intra e entre-firmas (UNCTC, 1990b) – das quais o próprio conjunto eletro/mecânico/automobilístico tem sido o maior usuário –, seus setores apresentam um forte e sinérgico dinamismo tecnológico, bem como mercados em expansão para seus produtos (Coutinho, 1992 - Laplane, 1992).

Maiores escalas e produtividade física associadas aos novos equipamentos, com a produção de lotes diversificados de produtos tornada tendencialmente contínua, implicaram uma tendência à concentração espacial de alguns processos produtivos – ou segmentos dentro destes – em um número menor de plantas. Enquanto em alguns casos o suprimento de mercados e o *sourcing* de insumo tornaram-se crescentemente de caráter global, nos demais se constituíram pelo menos as mencionadas "redes de produção com núcleo regional" no âmbito de cada macro-mercado, congregando plantas com maiores graus de especialização em termos de segmentos produtivos e de articulação entre si[12].

A articulação em redes globais ou regionais transcende os limites de firmas individuais, mediante o uso extensivo de arranjos não proprietários estáveis de relações entre firmas – algo fora da antiga disjuntiva entre integração vertical/horizontal *versus* transações puramente mercantis:

– as novas dimensões ótimas de escala e/ou a adoção de técnicas organizacionais do tipo *just-in-time* estimulam acordos de produção conjunta ou de suprimento regular entre firmas, envolvendo *joint-ventures*, assistência técnica e financeira, licenciamento cruzado ou unidirecional entre firmas, *second-sourcing* ou simplesmente subcontratação; e

– os custos e riscos nas atividades de P&D, bem como o alto grau de complementariedade entre capacidades tecnológicas possuídas por firmas distintas, têm estendido aos esforços de inovação tais "alianças estratégicas" entre firmas (Hagedoom, 1992) (Chesnais, 1992).

Em todos os setores onde a dinâmica tecnológica e concorrencial tem levado a uma oligopolização intensificada – não apenas dentro do conjunto

[12] A produção aeroespacial e de aviões de grande porte, assim como de grande parte dos novos equipamentos de automação industrial, constituem exemplos do primeiro caso, enquanto a automobilística e a eletrônica de consumo pertencem ao segundo.

eletro/mecânico/automobilístico – os elevados "custos de expulsão" de concorrentes tornaram atrativas tais alianças entre subgrupos de firmas presentes contra os demais, funcionando também como elevação coletiva de "barreiras à entrada". Em relação às alianças tecnológicas internacionais estabelecidas nos anos 20 e 30 entre grandes firmas na química e na indústria de equipamentos pesados (Chesnais, 1992), cabe observar que as atuais alianças se estendem a uma gama diversificada de atividades industriais bem como que naquele caso se tratava de fluxos de tecnologia entre firmas disputando mercados nacionais distintos e reciprocamente inacessíveis.

No tocante às regiões periféricas para onde houve migração de atividades do conjunto eletro/mecânico/automobilístico antes da atual reestruturação, pode-se diferenciar, de um lado, as experiências de reprodução de processos produtivos e redes para o suprimento local de mercados nacionais protegidos (nas quais o Brasil foi o caso expoente) e, de outro, a inserção em redes internacionais – à base de baixos custos salariais – mediante atividades de montagem com baixos requisitos de aprendizado tecnológico, dentro da eletrônica e da automobilística (Canuto, 1993)[13]. Na reestruturação industrial em curso, pode-se localizar:

(1) o *upgrading* dos NICs asiáticos dentro da já mencionada divisão regional do trabalho asiática, constituída na eletrônica e na automobilística e alavancada por exportações para os EUA nos anos 80. Às "alianças estratégicas" com firmas japonesas do início da década se seguiram outras com empresas norte-americanas e europeias (*joint-ventures* ou licenciamento com acordos comerciais), através das quais estas cederam *designs* de produtos recém-ultrapassados em troca da capacidade de fabricação com baixo custo de empresas dos NICs em segmentos intensivos em mão-de-obra qualificada: o investimento em aprendizado tecnológico local deu aos NICs a oportunidade de continuar participando, com uma inserção peculiar, na reestruturação internacional da eletrônica e da automobilística (Canuto, 1992, 1993).

(2) O translado de atividades de montagem não qualificada para Malásia, Tailândia, Indonésia, Filipinas e, particularmente nos últimos anos, para a China – especialmente pelos NICs asiáticos (TCMD, 1992). No caso do México, deve-se ressaltar, em algumas *maquilas* ocorreu um salto direto para processos automatizados (Carrillo, 1991) (Székely, 1991), em face das exigências de qualidade ou produtividade no contexto de algumas redes regionais de produção, nas quais o México ainda deteve a proximidade geográfica e/ou a possibilidade de contornar o protecionismo norte-americano como vantagens locacionais – além de incentivos governamentais (Pradilla, 1991).

(3) Por fim, encontram-se os casos (Brasil, Argentina e Índia) onde havia ocorrido internacionalização – parcial, mas abrangente – de processos e redes em nível nacional, para a ocupação de mercados locais protegidos, e onde a ausência de dinamismo destes não foi acompanhada por reconversão e integração em redes regionais de produção em torno de produtores e/ou mercados centrais. Enquanto o IDE para a periferia dentro do complexo eletro/mecânico/automobilístico tem se concentrado nos casos (1) e (2) – incluindo "alianças estratégicas" no primeiro – neste terceiro a renovação tecnológica na Tríade tendeu apenas a exercer pressão por "enxugamento" no escopo da produção local.

Cabe ainda mencionar os fluxos de investimento externo em telecomunicações associadas às privatizações e a desregulamentação recentes no México e na Argentina

[13] Independentemente da proteção aos mercados locais, através da circunscrição de Zonas de Processamento de Exportações – ZPEs, como nos NICs asiáticos e nas maquilas mexicanas (Canuto, 1992). No Brasil, a Zona Franca de Manaus transferiu a eletrônica de consumo para o 2º caso, só que para o suprimento do mercado local.

(TCMD, 1992). Trata-se do único setor dentro do complexo onde se pode destacar investimentos voltados para a ocupação de mercados locais na periferia.

Na química fina e na produção de "novos materiais" – ambos também *science-based*, com elevados gastos em P&D e baixa padronização de processos e produtos – a tendência tem sido de reconcentração da produção em plantas em economias avançadas, sendo relevante a proximidade com os usuários sofisticados no segundo caso. Como nos segmentos tecnologicamente dinâmicos do conjunto eletro/mecânico/automobilístico, proliferam as "alianças estratégicas" entre parceiros/rivais que possam trocar ativos tecnológicos complementares.

II

Um segundo grupo de setores, no que diz respeito à inserção periférica e às estratégias das ETs na reestruturação industrial em curso, corresponde às *commodities* industriais caracterizadas por padronização de processos e produtos, bem como por dependência em relação à qualidade e custo de recursos naturais (metalurgia básica, química e petroquímica básica, produtos alimentícios, etc.). Trata-se de atividades industriais de "processamento contínuo", onde a automação pôde já ter sido levada ao limite na vigência do padrão "rígido" e nas quais o impacto das tecnologias de base microeletrônica tem se circunscrito às tarefas de controle de processos (Canuto, 1993).

A padronização e automação de processos, com incorporação da tecnologia em equipamentos e *blueprints*, ensejaram grande transferibilidade, tornando sua aproximação geográfica a áreas dotadas dos correspondentes recursos naturais um elemento competitivo central. Por outro lado, podemos distinguir dois subgrupos:

(A) Processamento químico e metalúrgico, celulose e outros. Nestes, o excesso de capacidade instalada em nível mundial, a maturidade e a transferibilidade tecnológicas, assim como a baixa elasticidade/PIB de seus produtos, fizeram-lhes setores com baixas taxas de retorno. Já desde os anos 70 o envolvimento de ETs vem se dando principalmente sob a forma de transferências "externalizadas" de tecnologia, sem comprometimento de fundos de investimento direto (via contratos "chave na mão", integralização acionária com tecnologia em joint-ventures, etc.). (Oman, 1989)[14]. No atual contexto de economia de insumos básicos permitida pelas novas técnicas de controle de processos e de qualidade, bem como de avanços no uso de "novos materiais" adequados a usos específicos, a elasticidade/PIB da demanda por insumos básicos tende a diminuir ainda mais; e

(B) Produtos alimentícios, nos quais as possibilidades de constituição ou preservação de assimetrias concorrenciais via marcas ou comercialização mantiveram o interesse das ETs na produção direta e/ou seu controle em nível internacional.

III

Por último, cumpre mencionar os setores industriais tradicionais intensivos em mão-de-obra (calçados, vestuário e têxteis não padronizados), com base em recursos naturais ou insumos sintéticos e artificiais. Particularmente neste segundo caso, o impacto – ainda potencial – da "automoção flexível" na produção poderá ser revolucionário. De qualquer forma, estruturas oligopolizadas de comercialização em nível internacional já vêm constituindo "redes de produção" mediante *putting-out*, incorporando firmas periféricas naquilo que Chesnais (1991) chamou de "cadeias de valor hierarquicamente controladas". O

[14] Tratava-se, pois, de externalização de capacidades tecnológicas qualitativamente distinta das mencionadas "alianças estratégicas" entre parceiros/rivais que proliferaram nos anos 80 nas economias avançadas.

tradicional protecionismo aplicado por economias avançadas em tais setores tenderá a tornar regionais tais redes, desde que a formação de macro-mercados permita a circulação regional de tais mercadorias.

Dos três grupos aqui propostos, pode-se vislumbrar a perspectiva de dinamismo tecnológico, de mercado e de apropriação de valor agregado para os ramos intensivos em mão-de-obra qualificada do complexo metal-mecânico e para os novos materiais e química fina *science-based*. No caso da indústria alimentícia e dos setores tradicionais, as vantagens concorrenciais que permitem a apropriação de valor agregado estão localizadas basicamente no domínio da comercialização. Por sua vez, insumos básicos que se tornaram *commodities* tendem a ter menor rentabilidade e atratividade.

3. As Relações Econômicas entre o Brasil e o Pacífico Norte: Evolução Recente e Perspectivas

I

As relações comerciais entre o Brasil e o Pacífico Norte se expandiram ao longo da segunda metade dos anos 80, tendo como novidade a emergência dos NICs asiáticos como parceiros comerciais (Mattos, 1992) (Leal, 1993). Já no que tange ao IDE, não tem ocorrido a inclusão da economia brasileira na recente extroversão de capital dos NICs asiáticos (Xavier, 1993), nem alguma retomada de investimentos por ETs japonesas (Bielschowsky, 1992).

Nos fluxos comerciais entre o Brasil e o Pacífico Norte pode-se detectar um perfil relativamente estável (Leal, 1993):

(i) os saldos comerciais têm sido favoráveis ao Brasil;

(ii) O Brasil exporta basicamente produtos de ramos de processamento contínuo baseados em recursos naturais (metalurgia siderúrgica e de não ferrosos e alimentos industrializados) – ou suas matérias-primas. Em relação ao padrão global das exportações brasileiras, há inclusive uma maior concentração relativa naqueles produtos, não constando na pauta bens do complexo metal-mecânico; e

(iii) Nas importações brasileiras da região tem-se também uma concentração, de um lado, na aquisição de combustíveis minerais no caso da China e, de outro, nas importações de máquinas e equipamentos mecânicos e de produtos eletro-eletrônicos no tocante ao Japão, à Coreia do Sul e a Taiwan. Tomando-se em consideração os três últimos, há um viés nas importações brasileiras, como nas exportações brasileiras para a região: a concentração das compras em torno de bens do complexo metal-mecânico é ainda maior que aquela na pauta total brasileira.

Em suma, o padrão de comércio entre o Brasil e o Pacífico Norte revela uma especialização relativa em que a primeira fornece produtos industriais de processamento contínuo com base em recursos naturais e adquire produtos da metal-mecânica. Do lado brasileiro, trata-se de um teor de especialização relativa inclusive quando comparado ao perfil global de seu comércio. Já do ponto de vista asiático, corresponde a sua proposta de relacionamento comercial com o resto-do-mundo.

O envolvimento japonês com tal perfil de relacionamento comercial já havia se tornado claro desde os anos 70. Quando o governo Geisel, no Brasil, implantou programas de investimento, com capacidade inclusive para exportar, na petroquímica e na metalurgia, privilegiando *joint ventures* tripartites com posição minoritária para ETs, encontrou

contrapartida de transferência de tecnologia por firmas japonesas. Naquele momento, no contexto do primeiro choque do petróleo, a política industrial e os conglomerados japoneses haviam feito uma opção de concentrar seus novos investimentos dentro do Japão na metal-mecânica de maior valor agregado e não intensiva em recursos naturais, remetendo a áreas externas dotadas de recursos naturais suas necessidades futuras de insumos básicos da química e da metalurgia.

Já a extroversão japonesa de capital industrial nos anos 80 se deu, conforme abordamos, na metal-mecânica (eletrônica e automobilística). No tocante à América Latina, porém, seu foco foi o México, dentro dos limites do bloco econômico que está sendo construído em torno do mercado dos EUA.

Coreia do Sul e Formosa, também investidores externos em ramos da eletrônica na segunda metade dos anos 80, seguiram a lógica japonesa: contornar parcialmente o protecionismo embutido na "regionalização", dirigindo-se, no caso da América Latina, ao México e ao Caribe[15].

Nos dois últimos anos parece estar em curso uma estratégia ativa de ocupação do mercado brasileiro de produtos eletrônicos pelos *chaebol*, mediante investimento direto, *joint ventures* com firmas brasileiras ou acordos comerciais com estas (Xavier, 1993). Na verdade, trata-se de um translado - em grande parte para a Zona Franca de Manaus - das atividades de montagem intensiva em mão-de-obra não qualificada[16], como no caso de seu IDE na "segunda onda de NICs", na China, em Portugal, no México e no Caribe. O objetivo no Brasil é a aproximação com o mercado local e regional (Mercosul), reforçando a importação de produtos finais das etapas anteriores da produção dos bens eletrônicos.

Do ponto de vista das firmas coreanas, as *joint ventures* e os acordos comerciais são amplamente funcionais. Dada sua condição de *late-comers* na concorrência local, a aliança com firmas locais prevê oportunidades para queimar etapas, no tocante a conhecimento do mercado, marcas estabelecidas, utilização da mão-de-obra, etc. As atividades de maior dinamismo tecnológico e maior apropriação de valor agregado permanecem com as coreanas. Além de tudo, firmas locais podem constituir-se em aliados contra um eventual protecionismo local ou regional.

II

A proposta asiática encontra uma convergência de interesses privados no Brasil, principalmente a partir da abertura comercial recentemente implantada por este[17]. Como se sabe, as atividades produtivas na eletrônica que se desenvolvem apesar da Zona Franca de Manaus foram fragilizadas com a abertura comercial e, para firmas nacionais, a alternativa coreana tornou-se uma possibilidade de sobrevivência. No caso das ETs já presentes no mercado brasileiro – inclusive as japonesas – a tendência tem sido a generalização do

[15] Em busca de fontes potenciais de acesso ao mercado norte-americano e à CEE (através da Convenção de Lomé) – veja-se TCMD (1992:28-9). Há que se ressaltar também que Formosa, por sua abundância de reservas em divisas, tem manifestado a intenção de um programa de inversões externas em atividades intensivas em recursos naturais.

[16] Daí porque não se pode caracterizar os acordos comerciais ou as joint ventures como "alianças estratégicas" na metal-mecânica no sentido abordado no item anterior, estando mais próxima das operações de subcontratação que sempre caracterizaram as ZPEs (Lanzaroti, 1986).

[17] Sobre as estratégias de ajustamento estrutural das grandes empresas nacionais e ETs instaladas no Brasil, após o início da abertura comercial, veja-se Bielschowsky (1982) e Jorge & Baptista (1993).

"modelo" da eletrônica de consumo transferida para Manaus e limitada à montagem de Kits provenientes do exterior.

Na automobilística, a redução dos requisitos de "conteúdo local" aponta numa direção semelhante, ainda que o desenvolvimento prévio do parque produtivo local e o tamanho dos mercados permitam vislumbrar um grau menor de "enxugamento" no escopo da produção local. Ainda está por ser visto se as firmas japonesas irão desafiar a posição dominante de seus concorrentes europeus e norte-americanos. Um congloramento coreano, por sua vez, já instalou processos de montagem em Manaus.

Também na indústria de bens de capital, onde a redução do escopo da produção e a busca de suprimento de tecnologia e componentes e equipamentos do Pacífico Norte. Uma lógica semelhante àquela vigente no caso da eletrônica deverá prevalecer entre firmas nacionais e dos NICs asiáticos, particularmente no caso de Formosa, detentora de forte competitividade internacional em máquinas-ferramentas.

No caso das indústrias tradicionais, a abertura comercial brasileira tem significado meramente a possibilidade de importação dos produtos asiáticos de base artificial ou sintética. Dada a fragilidade competitiva atual das firmas brasileiras destes setores e a ausência de acordos de parceria como aqueles estabelecidos na metal-mecânica, a pressão protecionista – inclusive em nível regional – tenderá a se tornar crescente, não havendo grande perspectiva de expansão do comércio entre o Brasil e o Pacífico Norte nos ramos das indústrias tradicionais.

Finalmente, os ramos brasileiros de processamento contínuo com base em recursos naturais (metalurgia, química, papel e alimentos industrializados) detêm ainda forte competitividade, principalmente no tocante aos produtos básicos. A importação e incorporação de processos automatizados de controle deverão ser suficientes, em vários casos, para manter atualizada e competitiva a indústria local ao menos no futuro previsível. Por outro lado, os ramos "nobres" a jusante das cadeias produtivas (química fina, ligas metálicas especiais) têm tendido a desaparecer com a abertura e o *downgrading* que acompanhou o *down-sizing* da indústria pós-abertura, ou seja, com o encolhimento de seu mercado.

III

A partir do que observado até aqui, constata-se que a convergência em torno do atual padrão de relacionamento comercial e produtivo entre as economias do Brasil e do Pacífico Norte, bem como a perspectiva de continuidade do alto ritmo de crescimento deste último, permite-nos projetar uma expansão nas relações de comércio, investimento e transferência de tecnologia entre as duas regiões, nos moldes esboçados. Na hipótese de acentuação do protecionismo na Europa e na América do Norte, o Mercosul e o Pacífico Norte deverão constituir-se em parceiros com crescente importância para a economia brasileira.

Por outro lado, cumpre ressaltar, a partir do conteúdo do item 2 do trabalho, alguns riscos para a economia brasileira contidos no vigente e tendencial perfil de suas relações econômicas com o Pacífico Norte. Insumos básicos que são *commodities*, assim como as atividades de montagem intensiva em mão-de-obra não qualificada na metal-mecânica, ou seja, a fatia brasileira na divisão do trabalho entre as duas regiões, tende a perder posição relativa na apropriação de valor agregado no contexto da reestruturação produtiva em curso em nível mundial. As atividades de fabricação intensivas em P&D e em mão-de-obra qualificada na metal-mecânica – a especialidade do Japão, Coreia e Formosa – assim como os segmentos intensivos em P&D da química fina e dos novos materiais, concentram o dinamismo tecnológico, de mercado e de apropriação de valor agregado.

Posições desiguais na repartição dos frutos da integração entre as duas áreas, portanto, poderão emergir no futuro do processo.

Existe escopo para mudança nos termos de tal repartição:

– na metal-mecânica, o acesso ao mercado local e regional poderá voltar a ser usado como trunfo, particularmente no caso dos NICs asiáticos, para que a produção local não seja circunscrita à montagem intensiva em mão-de-obra não qualificada;

– na química e na metalurgia, programas de *upgrading* na linha de produtos podem ser implantados simultaneamente à exportação de insumos básicos, negociando-se inclusive parceria com os NICs que venham a de fato emergir na produção de aços especiais e outras ligas metálicas, química fina, etc.;

– participação de firmas brasileiras nas obras de infraestrutura no Pacífico Norte, principalmente nos NICs, também poderá tornar-se um item da pauta de negociações;

– financiamento parcial da recomposição e reestruturação da infraestrutura brasileira necessária ao comércio (portos, estradas, armazenamento, energia, comunicações, etc.), por países do Pacífico Norte que desfrutem de confortável liquidez externa, também seria um modo de aumentar a apropriação pela economia brasileira de benefícios da integração, etc.

Há que manter-se em vista que o Pacífico Norte, como observamos, não é um bloco, abrindo-se as possibilidades de negociações bilaterais entre seus membros constitutivos e o Brasil, nas quais este poderá levar em conta a diversidade e autonomia dos anteriores. Neste sentido, a China poderá vir a constituir-se numa fonte de relacionamento econômico com um perfil distinto daquele já praticamente consolidado no caso dos outros membros do Pacífico Norte, até mesmo em face de seu estágio de desenvolvimento tecnológico.

De qualquer modo, há um pré-requisito para que os atuais termos do relacionamento econômico entre o Brasil e o Pacífico Norte sejam modificados: a existência de instâncias nacionais de representação de interesses coletivos que possam balancear as tendências colocadas pelos cálculos privados descentralizados. Como nos vários casos nacionais que compõem o Pacífico Norte.

BIBLIOGRAFIA

BIELSCHOWSKY, R. (1992) *Transnational Corporations and the Manufacturing Sector* in Brazil. "High-level Symposium on the Contribution of Transnational Corporations to Growth and Development in Latin American and the Caribbean", ECLAC, Santiago, 19-21 setembro.

CANUTO S. Fº, O. (1991b) La Industria Brasileña y la Apertura Económica al Exterior. *In:* SAMPER, E. et alii, *La Reconversión Industrial – Colombia y Otras Experiencias*. Bogotá, FESCOL, p. 111-125.

CANUTO S. Fº, O. (1993) – "Aprendizado Tecnológico na Industrialização Tardia", *Economia e Sociedade*, nº 2, Campinas, (no prelo).

CARRILLO V., J. (1991) Reestructuración en la Frontera México-Estados Unidos ante el Tratado de Libre Comercio, Encuentro "Territorios en Transformación", Santa Cruz de la Sierra, Bolívia, nov./dez., (mimeo).

CHESNAIS, F. (1991) *International Patterns of Foreign Direct Investment in the 1990s: Underlying Causes and Implications for Developing Countries*, Conference on "Dynamics of International Markets and Trade Policy for Development", ICI/UNCTAD/CEPAL, México, julho.

CHESNAIS, F. (1992) – "National Systems of Innovation, Foreign Direct Investment and the Operations of Multinational Enterprises", *in* Lundvall, B.A. (ed.), *National Systems of Innovation – Towards a Theory of Innovation and Interactive Learning*, London: Pinter publishers.

COUTINHO, L. (1992) – "A Terceira Revolução Industrial: Grandes Tendências de Mudança", *Economia e Sociedade*, nº 1, agosto.

GARCIA, J.P.L. (1993) *Comércio Exterior Bilateral Brasil/Países Asiáticos*, IE/UNICAMP, (mimeo).

GOLDSTEIN, M., MATHIESON, D.J. & LANE, T. (1991) – "Determinants and Systemic Consequences of International Capital Flows", *IMF Occasional Paper 77*, Washington, março (p.1-45).

GRAHAM, E.H. (1991) – "Foreign Direct Investment in the United States and US Interests", *Science*, vol. 253, dezembro.

HAGEDOORN, J. (1992) – *Catching up or Falling Behind: Patterns in International Inter firm Technology Partnering*, UN Conference "Global trends in foreign direct investment and strategies of transnational corporations in Brazil", São Paulo – Campinas, 3-6 novembro (mimeo).

JORGE, M.M. & BAPTISTA, M.A.C. (1993) *Política Industrial: Condicionantes e Desafios*, IE/UNICAMP, (mimeo).

LANZAROTTI, M. (1986) "Realidad y Perspectivas de la Subcontratación Internacional", *in* OMINAMI, C. (org.) *La Tercera Revolución Industrial*, Buenos Aires: Editorial Latino-americano, (p. 379-99).

LAPLANE, M. (1992) *O Complexo Eletrônico na Dinâmica Industrial dos Anos 80*, tese de doutorado, IE/UNICAMP.

LEAL, J.P.G. (1993) *Comércio Bilateral Brasil/Países Asiáticos*, IE/UNICAMP, (mimeo).

MATTOS, J.C.S. (1992) *Economic Relations between Latin America and Asia-Pacific Recent Trends and Future Challenges*, United Nations Economic Commission for Latin America and the Caribbean – ECLAC, (mimeo).

MORTIMORE, M. (1992) *A New International Industrial Order I: Increased International Competition in a Transnational Corporation-Centric World*, "High-level Symposium on the Contribution of Transnational Corporations to Growth and Development in Latin America and the Caribbean", ECLAC, Santiago, 19-21 setembro.

OHMAE, K. (1985) *Triad Power: the Coming Shape of Global Competition*, N. York, Free Press.

OLIVEIRA, A.P. (1993) *A Nova Geografia Econômica do Leste Asiático: o Universo Chinês Marca sua Presença*, IEA/USP, (mimeo).

OMAN, C. (org.) (1989) *New Forms of Investment in Developing Countries: Mining, Petrochemicals, Automobile, Textiles, Food*. Paris, OECD Development Center.

PRADILLA, E. (1991) "Las Fronteras de la Maquila", *in* Samper, E. *et alii, La Reconversión Industrial: Colombia y Otras Experiencias*. Bogotá: Fescol (p. 57-103).

SZÉKELY, G. (org.) (1991) *Manufacturing Across Borders and Oceans: Japan, the United States, and Mexico*, Monograph Series nº 36, Center for US-Mexican Studies, Univ. of California, San Diego.

TCMD – UN *World Investment Report 1992 – Transnational Corporations as Engines of Growth*. N. York.

UNCTC (1991) *World Investment Report 1991 – The Triad in Foreign Direct Investment*. N. York.

UNCTC (1990a) *Economic Integration and Transnational Corporations in the 1990s: Europe 1992, North America and Developing Countries*, UNCTC Current Studies (Series A, nº 15), N. York.

UNCTC (1990b) *New Approaches to Best – Practice Manufacturing: The Role of Transnational Corporation and Implications for Developing Countries*, UNCTC Current Studies (Series A, nº 12), N. York.

XAVIER, C.L. (1993) *Investimento Direto Externo de Países Asiáticos Selecionados*, IE/UNICAMP, (mimeo).

COMÉRCIO EXTERIOR BILATERAL BRASIL-PAÍSES ASIÁTICOS

João Paulo Garcia Leal

I. INTRODUÇÃO

Busca-se aqui uma caracterização do comércio bilateral entre o Brasil e um conjunto de países asiáticos selecionados, a saber: República Popular da China (China), Coreia do Sul e Província de Taiwan (Formosa), no passado recente.

Essa análise subdivide-se em quatro partes, além desta. Na primeira, faz-se uma avaliação geral de inserção desses países no comércio internacional, com base em dados agregados. Na segunda, considera-se especificamente o comércio bilateral entre Brasil e países selecionados, ainda com base em dados agregados. A primeira e segunda partes têm por referência anos selecionados do período 1970-1991, isto é, os anos 1970, 1980, 1985, 1990 e 1991. Na terceira, a análise do comércio bilateral é desagregada por produto. Em função da disponibilidade de dados, considera-se de um lado, as exportações e as importações brasileiras para (de) países selecionados, por capítulo da Nomenclatura Brasileira de Mercadorias (NBM), em 1988 e, de outro, as exportações e as importações sul-coreanas para (de) o Brasil, a 1 e 3 dígitos da *Standard International Trade Classification* (SITC), em 1990. Por fim, a quarta parte é dedicada às considerações finais.

Procura-se dessa forma, caracterizar com algum detalhe o comércio exterior dos países em questão, atentando especificamente para a composição por produto das respectivas pautas bilaterais de importação e de exportação.

2. ASPECTOS GERAIS

No passado recente, de forma geral, países latino-americanos e asiáticos tiveram trajetórias econômicas muito distintas. As tabelas 1 e 2 mostram, respectivamente, a participação desses países no produto e no comércio mundiais. Após um período de crescimento da participação dos países latino-americanos (11 países) no produto mundial, essa participação caiu para 4,61% em 1989. Em conjunto, as *Asian Newly Industrializing Economies* (ANIEs) e os países da *Association of South East Asia Nations* (ASEAN) - totalizando 8 países - tiveram sua participação no produto mundial aumentada de 1,30 para 2,72%, entre 1970 e 1989.

TABELA 1
PARTICIPAÇÃO DE PAÍSES ASIÁTICOS E LATINO-AMERICANOS NO PRODUTO[1] MUNDIAL - 1970, 1980 E 1989

%

Países	1970	1980	1989
ANIES[2]	0,45	0,88	1,50
ASEAN[3]	0,85	1,46	1,22
Outros asiáticos[4]	10,30	12,79	17,34
Latino-americanos[5]	4,23	6,52	4,61
Resto do mundo	84,17	78,35	75,33
TOTAL	100,00	100,00	100,00

1 Produto interno bruto
2 *Asian Newly Industrializing Economies* - Hong-Kong Coréia do Sul, Formosa e cingapura. Os dados apresentados excluem Formosa.
3 *Association of South East Asia Nations*- Indonésia, Malásia, Filipinas e Tailândia.
4 Austrália, Nova Zelândfa, Japão e China.
5 Argentina, Bolívia, Brasil, Chile, Colômbia, Equador, México, Paraguai, Peru, Uruguai eVenezuela.
Fonte: Mattos (1992:2)

* Pesquisador do Núcleo de Economia Industrial e da Tecnologia (NEIT) do IE/UNICAMP

A participação dos países asiáticos foi ainda mais destacada no que se refere ao comércio mundial. Em 1990, os oito países considerados (ASEAN e ANIES) responderam por 11,12% e por 10,13% das importações e exportações mundiais, respectivamente. Quanto aos países latino-americanos, eles viram sua participação no comércio internacional decrescer de 4,06% para 2,68%, entre 1970 e 1990, no caso das importações, e de 4,51%, no mesmo período, no caso das exportações.

TABELA 2
PARTICIPAÇÃO DE PAÍSES ASIÁTICOS E LATINO-AMERICANOS NO COMÉRCIO[1] MUNDIAL 1970, 1980 E 1990

%

PAÍSES/IMPORTAÇÕES	1970	1980	1990
ANIES[2]	3,07	4,27	7,42
ASEAN[3]	1,35	1,89	2,70
Outros asiáticos[4]	8,50	9,12	9,40
Latino-americanos[5]	4,06	4,15	2,68
Resto do mundo	83,02	80,57	77,80
TOTAL	100,00	100,00	100,00
PAÍSES /EXPORTAÇÕES	**1970**	**1980**	**1990**
ANIES[2]	2,09	3,75	7,66
ASEAN[3]	1,60	2,31	2,47
Outros asiáticos[4]	8,92	8,64	11,42
Latino-americanos[5]	4,51	4,07	3,68
Resto do mundo	82,89	81,23	74,77
TOTAL	100,00	100,00	100,00

1 Para 1970, as exportações totais excluem a China e as importações totais excluem a Indonésia e aChina.
2 Asian Newly Industrializing Economies - Hong-Kong,Coréia do Sul, Formosa o Cingapura
3 Association of South East Asia Nations - Indonésia, Malásia, Filipinas e Tailândia. Ver nota 1.
4 Austrália, Noza Zelândia, Japão e China. Ver nota 1.
5 Argentina, Bolívia, Brasil, Chile, Colômbia, Equador, México, Paraguai, Peru, Uruguai e Venezuela.
Fonte: Mattos (1992:2)

A tabela 3 permite apreciar a evolução da *market-share* de países selecionados nas exportações e importações mundiais. Em 1970, o Brasil apresentou a maior participação nas exportações mundiais (0,94%), entre os países selecionados, seguido por Hong Kong (0,87%). Quanto às importações, a maior *market-share* coube a Hong Kong (0,95%), seguido pelo Brasil (0,93%). Ao longo do período, considerando-se os anos 1970, 1980, 1985, 1990 e 1991, aquele quadro inicial modificou-se substancialmente. Hong Kong firmou-se como o principal exportador e importador entre os países em questão e a *market-share* dos demais países asiáticos ultrapassou significativamente a *market-share* brasileira (importação e exportação).

TABELA 3

PARTICIPAÇÃO DE PAÍSES SELECIONADOS NAS EXPORTAÇÕES E IMPORTAÇÕES MUNDIAIS

1970, 1980, 1985, 1990 e 1991

%

a) EXPORTAÇÃO	1970	1980	1985	1990	1991
Brasil	0,94	1,05	1,41	0,94	0,92
China	0,79	0,95	1,51	1,84	2,05
Cingapura	0,53	1,01	1,25	1,58	1,71
Coréia do Sul	0,29	0,92	1,66	1,95	2,09
Formosa	0,49	1,04	1,68	2,01	2,21
Hong-Kong	0,87	1,03	1,66	2,47	2,86

b) IMPORTAÇÃO	1970	1980	1985	1990	1991
Brasil	0,93	1,28	0,76	0,65	0,59
China	0,74	1,02	2,27	1,53	1,76
Cingapura	0,80	1,23	1,39	1,78	1,87
Coréia do Sul	0,65	1,14	1,65	2,04	2,30
Formosa	0,50	1,01	1,07	1,60	1,78
Hong-Kong	0,95	1,15	1,57	2,40	2,82

Fonte: FMI (1992a) e Conjuntura Econômica (vários).

Portanto, a participação dos países asiáticos selecionados, tanto nas importações quanto nas exportações mundiais, cresceu sensivelmente ao longo do período, enquanto que a participação brasileira nas exportações mundiais manteve-se relativamente estável (com um pico de 1,41% em 1985) e nas importações mundiais decresceu significativamente.

Por outro lado, convém considerar a posição superavitária ou deficitária desses países em termos de sua balança comercial. A partir de 1983, o Brasil tem obtido expressivos superávits comerciais, enquanto que para outros países asiáticos (apenas China, Cingapura e Coreia do Sul pela disponibilidade de dados) não se nota uma tendência consistente (tabela 4).

TABELA 4
BALANÇA COMERCIAL DE PAÍSES SELECIONADOS - 1980-1991

(US$ milhões)

ANOS	BRASIL	CHINA	CINGAPURA	CORÉIA
1980	-2823	n.d.	-4200	-4384
1981	-1202	n.d.	-6123	-3628
1982	780	4249	-6762	-2594
1983	6470	1990	-5823	-1763
1984	13089	14	-4071	-1036
1985	12486	-13123	-2829	-19
1986	8305	-9140	-2065	4206
1987	11173	-1661	-2446	7659
1988	19184	-5315	-2345	-11445
1989	16120	-5620	-2447	4597
1990	10990	9165	-5119	-2004
1991	10579	8743	-4128	n.d.

Fonte: FMI (1992a) e Conjuntura Econômica (vários)

3. BRASIL - PAÍSES SELECIONADOS COMÉRCIO BILATERAL TOTAL

Considerando-se os anos 1980, 1985, 1990 e 1991, observa-se a importância crescente dos países asiáticos selecionados, tomados em conjunto, no comércio exterior brasileiro (tabela 5). Em 1980, 0,95% das exportações brasileiras destinaram-se aos países em questão. Em 1991, esse percentual (estimado pelo FMI) elevou-se para 7,49%. No tocante às importações, a participação dos países selecionados foi de 1,49 e 2,74%, em 1980 e 1991, respectivamente.

TABELA 5
PARTICIPAÇÃO DE PAÍSES SELECIONADOS NAS EXPORTAÇÕES E IMPORTAÇÕES BRASILEIRAS
1980, 1985, 190 e 1991

%

a) EXPORTAÇÃO	1980	1985	1990	1991
Mundo	100,00	100,00	100,00	100,00
China	0,36	3,19	1,87	0,99
Cingapura	0,25	0,21	0,75	0,84
Coréia do Sul	0,18	0,49	1,75	2,54
Formosa	n.d.	0,36	1,53	2,13
Hong-Kong	0,16	0,48	0,94	0,99

b) IMPORTAÇÃO	1980	1985	1990	1991
Mundo	100,00	100,00	100,00	100,00
China	1,05	3,50	0,66	0,39
Cingapura	0,37	0,31	0,28	0,46
Coréia do Sul	0,01	0,06	0,30	0,70
Formosa	n.d.	0,14	0,43	0,64
Hong-Kong	0,06	0,11	0,44	0,55

Fonte: FMI (1992a) e Conjuntura Econômica (vários)

Entre os países considerados, destacam-se Coreia do Sul e Formosa como os principais parceiros comerciais do Brasil, ao final do período. Por exemplo, a Coreia do Sul elevou sua participação nas exportações brasileiras de 0,18%, em 1980, para 2,54%, em 1991, e de 0,01% para 0,07%, respectivamente, no que se refere às importações brasileiras. A China, por outro lado, teve sua importância relativa diminuída ao longo do período, sobretudo nas importações brasileiras (ver tabela 5).

O Brasil, da mesma forma que em relação ao seu comércio global, logrou obter uma "balança comercial (exportações F.O.B. menos importações C.I.F.) positiva com os países em questão, considerados conjuntamente, ao longo do período (tabela 6), em 1980 (exclusive Formosa), houve um saldo negativo de aproximadamente US$ 180 milhões e, em 1990 e 1991, um "superávit" de US$ 1,67 e 1,80 bilhões, respectivamente. Em 1985, 1990 e 1991, o comércio bilateral com todos os países asiáticos (em termos absolutos) ocorreu com a Coreia do Sul (US$ 650 milhões) e com Formosa (US$ 530 milhões).

TABELA 6

BALANÇA COMERCIAL[1] BILATERAL BRASIL-PAÍSES SELECIONADOS - 1980, 1985, 1990 e 1991

(US$ bilhões)

PAÍSES	1980	1985	1990	1991
Mundo	-4,83	11,31	8,93	10,58
China	-0,19	0,32	0,44	0,23
Cingapura	0,04	0,01	0,17	0,17
Coréia do Sul	0,03	0,12	0,48	0,66
Formosa	n.d.	0,07	0,38	0,54
Hong-Kong	0,02	0,11	0,20	0,20

1 Exportações F.O.B. menos importações C.I.F. brasileiras

Fonte: FMI (1987 e 1992b).

Tendo em vista o maior volume de comércio total dos países asiáticos em relação ao Brasil, este país teve menor participação relativa, sobretudo, nas exportações daqueles países (tabela 7). Em 1991, por exemplo, a participação brasileira nas exportações sul-coreanas foi de apenas 0,26% (contra os 2,54% de participação sul-coreana nas exportações brasileiras) e a participação nas importações sul-coreanas foi de 1,1% (contra 0,7% de participação sul-coreana nas importações brasileiras).

TABELA 7

PARTICIPAÇÃO DO BRASIL NO COMÉRCIO EXTERIOR DE PAÍSES SELECIONADOS - 1980, 1985, 1990 e 1991

(%)

a) EXPORTAÇÃO	1980	1985	1990	1991
China	1,36	1,54	0,17	0,10
Cingapura	0,39	0,28	0,14	0,19
Coréia do Sul	0,02	0,05	0,16	0,26
Hong-Kong	0,08	0,04	0,10	0,12
b) IMPORTAÇÃO	**1980**	**1985**	**1990**	**1991**
China	0,32	2,27	0,98	0,55
Cingapura	0,33	0,28	0,49	0,44
Coréia do Sul	0,20	0,70	0,01	1,10
Hong-Kong	0,17	0,53	0,37	0,34

Fonte: FMI (1987 e 1992b)

4. BRASIL - PAÍSES SELECIONADOS COMÉRCIO BILATERAL POR PRODUTO

Considera-se, inicialmente, o comércio bilateral entre Brasil, de um lado, e China, Coreia do Sul e Formosa, de outro, por capítulo NBM, no ano de 1988 (ver tabela 8 e tabela A do anexo). A tabela 8 apresenta a composição das pautas de exportação e de importação do Brasil com o mundo e com os países asiáticos, segundo os principais capítulos NBM no comércio com os países selecionados.

As exportações para os países selecionados caracterizam-se por serem intensivas em recursos naturais e, em particular, pela elevada participação dos Minérios Metalúrgicos (capítulo 26) e dos Produtos Siderúrgicos (capítulo 73). Estes dois capítulos totalizaram 42,54%, 72,87% e 70,12% das exportações para a China, para a Coreia do Sul e para Formosa, respectivamente, contra 18,43% de participação nas exportações mundiais brasileiras[1]. Vale destacar, ainda, a importância relativa das Matérias Plásticas Artificiais (capítulo 39) nas exportações para a China - 21,45% do total exportado para a China e 22,55% do total exportado do capítulo.

Quanto à pauta de importação, deve-se reconhecer uma certa diferenciação no comércio com a China, de um lado, a Coreia do Sul e Formosa, de outro. Aproximadamente 82% das importações provenientes da China foram de Combustíveis Minerais (capítulo 27), merecendo destaque ainda as importações de sementes e Frutos Oleaginosos (capítulo 15), com 10,55% da pauta de importação.

As importações da Coreia do Sul e Formosa foram, por outro lado, mais concentradas em torno de produtos do setor eletromecânico, Máquinas, Aparelhos Elétricos e Objetos de Uso Eletrônico (capítulo 85) responderam por 39,86 e 34,38% das importações provenientes da Coreia do Sul e Formosa, respectivamente, contra apenas 9,31% das importações mundiais do capítulo 85[2]. A participação dos Instrumentos de Música e

[1] Estes três países em conjunto absorveram aproximadamente 16% das exportações totais do capítulo 73, em 1988.

[2] Não obstante esses percentuais elevados, as importações dos dois países somaram apenas 1,33% das importações totais do capítulo.

Aparelhos de Registro ou Reprodução do Som (capítulo 92) nas importações da Coreia do Sul foi de 30,08%[3], contra os 0,97% de participação nas importações totais.

TABELA 8

BRASIL: COMÉRCIO BILATERAL COM PAÍSES SELECIONADOS, POR PRODUTO[1] - 1988

(%)

CAPÍTULO NBM Nº Discriminação	EXPORTAÇÃO[2] Mundo	China	Coréia	Formosa
15 Gorduras e óleos	1,36	5,49	0,20	0,22
17 Açúcares e prod. de confeitaria	1,26	8,01	1,21	
24 Fumo e tabaco	1,64	4,01		
26 Minérios metalúrgicos	6,13	6,44	24,95	9,46
29 Produtos químicos orgânicos	2,57	3,06	2,07	7,18
39 Matérias plásticas artifificiais	2,02	21,45	0,50	1,52
41 Peles e couros	1,86	1,10	5,60	1,48
47 Matérias para fabricação de papel	1,86	1,10	1,90	1,97
73 Ferro e aço	12,30	37,10	47,92	60,66
Outros	69,80	13,26	15,65	17,51
Total	100,00	100,00	100,00	100,00

CAPÍTULO NBM Nº Discriminação	IMPORTAÇÃO[2] Mundo	China	Coréia	Formosa
12 Sementes e frutos oleaginosos	0,48	10,55		0,04
27 Combustíveis minerais, etc.	28,32	82,20		9,75
28 Produtos químicos inorgânicos	2,51	0,78		3,73
29 Produtos químicos orgânicos	7,74	1,65	7,36	5,74
41 Peles e couros	1,16	0,34		12,55
73 Ferro e aço	1,80	0,22	5,63	1,77
76 Alumínio	0,28		2,18	0,03
84 Caldeiras/máq./instr. mecânicos	15,82	0,96	5,28	13,88
85 Máq./aparelhos elétricos, etc.	9,31	0,20	39,86	34,38
90 Instr. de ótica, fotografia, etc.	3,11	0,03	1,01	2,61
91 Relojoaria	0,33			3,19
92 Instr. de música, som, etc.	0,97	0,01	32,08	3,19
Outros	28,17	3,06	6,60	9,14
Total	100,00	100,00	100,00	100,00

1 Principais capítulos NBM, segundo a participação relativa no comércio com os países asiáticos selecionados.
2 Exportação e importações em valores F.O.B.
Fonte: Ver tabela A do anexo.

Há indícios, portanto, de que o comércio com a Coreia do Sul e Formosa apresentou um traço mais "tradicional" (exportações de produtos intensivos em recursos naturais e/ou em trabalho e importações de produtos mais elaborados) do que aquele verificado no comércio global brasileiro. A análise feita a seguir, pela disponibilidade de dados, privilegia o comércio bilateral Brasil/Coreia do Sul, procurando aprofundar mais detalhadamente essa caracterização.

A tabela 9 apresenta, de forma análoga à tabela 8, a composição das pautas de comércio da Coreia do Sul com o mundo e o Brasil, para todas as seções e para produtos selecionados da SITC, em 1990.

[3] Respondendo por 4,96% do total das importações do capítulo 92.

Relativamente às exportações totais sul-coreanas, as exportações para o Brasil mostraram-se fortemente concentradas em torno de Máquinas e Equipamentos de Transporte (seção 7) - que totalizaram aproximadamente 53% das exportações para o Brasil contra 39% das exportações totais sul-coreanas, em 1990.

Os principais produtos da seção 7 exportados para o Brasil foram (os números entre parênteses mostram as respectivas participações nas exportações totais): receptores de TV, com 5,88% (2,32%); equipamentos e partes de telecomunicações, com 9,71% (3,05%); equipamentos domésticos elétricos e não elétricos, com 8,34% (1,28%); e transitores, válvulas e microcircuitos, com 7,55% (8,25%).

Por outro lado, as importações sul-coreanas de produtos brasileiros concentraram-se, principalmente, em matérias-primas (seção 2) e Manufaturados Básicos (seção 6). Ambas as seções somaram aproximadamente 84% das importações sul-coreanas provenientes do Brasil, contra 28% nas importações totais sul-coreanas em 1990.

TABELA 9

CORÉIA DO SUL: COMÉRCIO BILATERAL COM O BRASIL, POR PRODUTO[1] - 1990

(%)

STC Nº	Discriminação	EXPORTAÇÃO Mundo	Brasil
0	Animais vivos e plantas	3,13	0,26
1	Bebidas e tabaco	0,19	
2	Matérias-primas	1,52	2,59
266	Fibras sintéticas	0,44	2,33
3	Combustíveis	1,07	
4	Óleos e gorduras animais/vegetais		
5	Prod. químicos e correlatos	3,86	4,26
515	Compostos organo-inorgânicos	0,15	2,23
6	Manufaturados básicos	22,08	14,51
653	Tecidos de fibras artificiais	4,77	9,81
7	Máq. e equip. de transporte	39,29	53,73
724	Máq. têxteis e de couro	0,41	1,43
741	Equip. de refrig. e aquecimento	025	2,38
749	Parte de máq. não-elétricas	0,17	1,36
761	Receptores de TVB	2,32	5,88
762	Receptores de rádio	2,12	4,85
763	Eqtip. de som	2,17	4,51
764	Equip. e partes de telecom.	3,05	9,71
771	Partes de máq. elétricas	0,55	1,55
775	Equip. domésticos elét./não-elét.	1,28	8,34
776	Transist./válv./microcircuitos	8,25	7,55
8	Outros manufaturados	28,57	24,65
851	Calçados	6,62	9,25
898	Instrumentos musicais	1,75	7,53
9	Miscelânea	0,27	
	Total	100,00	100,00

continua...

... continuação (%)

STC Nº	Discriminação	EXPORTAÇÃO Mundo	Brasil
0	Animais vivos e plantas	4,65	7,61
059	Sucos de frutas/vegetais	0,09	4,53
071	Café e substitutos	0,12	2,91
1	Bebidas e tabaco	0,27	
2	Matérias-Primas	12,39	36,80
222	Óleo vegetal	0,39	5,05
251	Pasta de papel	1,44	2,85
261	Soda	0,17	1,47
281	Minério de ferro	0,80	26,01
3	Combustíveis	15,78	0,25
4	Óleos/gorduras animais/vegetais	0,27	0,44
5	Prod. Químicos e correlatos	10,64	4,31
6	Manufaturados básicos	15,15	47,49
611	Couro	0,86	4,46
671	Ferro gusa, spiegeleisn, etc.	0,53	7,22
672	Lingotes de ferro ou aço	0,43	12,35
673	Laminados planos de aços	1,40	9,92
676	Barras e perfis	0,84	10,59
684	Alumínio	1,29	2,08
7	Máq. e equip. de transporte	34,28	2,31
8	Outros manufaturados	6,07	0,80
9	Miscelânea	0,51	
	Total	100,00	100,00

1 Principais produtos, segundo a participação relativa no comércio com o Brasil. As seções e os produtos correspondem, respectivamente, a 1 e a 3 dígitos da SITC.
Fonte: Ver tabela B do anexo.

Os principais produtos importados do Brasil foram, em geral, aqueles provenientes do setor siderúrgico, como (os números entre parênteses mostram as respectivas participações nas importações totais: minério de ferro, com 26,01% (0,8%); ferro gusa, spiegeleisn, etc., com 7,22% (0,53%); lingotes de ferro ou aço, com 12,35% (0,43); laminados planos de aços, com 9,92% (1,4%); e barras e perfis, com 10,59% (0,84%), totalizando aproximadamente ⅔ das importações provenientes do Brasil (contra 4% das importações mundiais).

A análise do comércio bilateral Coreia do Sul-Brasil parece confirmar, portanto, o caráter mais "tradicional" do mesmo, do ponto de vista brasileiro. Em termos mais genéricos, entre os países considerados mais detalhadamente, há fortes indícios de que o Brasil mantém relações comerciais mais "tradicionais" com Formosa, além da Coreia do Sul. Essas considerações confirmam, ao menos em parte, outras análises[4], mais gerais, sobre a inserção comercial brasileira e dos NICs asiáticos (Hong Kong, Cingapura, Formosa e, principalmente, Coreia do Sul).

Dito de outra forma[5], com relação especificamente ao comércio exterior da Coreia do Sul, verifica-se ao longo da década de oitenta um significativo *upgrading* na direção de

[4] Conforme Santos F. e Ferreira Jr. (1989), Amsden (1989), Santos F. (1991), Torres F. (1991) e Leal (1992).

[5] Conforme Leal (1992).

uma maior participação e de um saldo positivo em produtos mais intensivos em tecnologia e capital. Quanto ao Brasil, observa-se que, embora ele mantenha ao final da década uma inserção exportadora relativamente concentrada em produtos intensivos em capital (como produtos químicos, siderúrgicos, máquinas mecânicas e automóveis), ao longo do período houve uma deterioração da inserção comercial brasileira nesses produtos e em produtos com rápido desenvolvimento tecnológico (como produtos eletrônicos de consumo, profissionais e máquinas elétricas).

CONCLUSÕES

De um modo geral, o comércio com os países asiáticos selecionados cresceu em importância em relação ao comércio global brasileiro ao longo da década de oitenta. Coreia do Sul e Formosa destacaram-se entre os demais países asiáticos, tanto pelo crescimento do comércio bilateral, quanto pela dimensão do superávit comercial obtido pelo Brasil com esses países.

A um nível mais desagregado de análise, tendo por referência o comércio com a China, Coreia do Sul e Formosa, observa-se que a pauta de exportação brasileira foi, relativamente às exportações globais, mais concentrada em produtos intensivos em recursos naturais (sobretudo minério de ferro e produtos siderúrgicos).

Por outro lado, considerando-se as importações brasileiras, nota-se uma diferenciação na composição das importações provenientes da China, de um lado, e da Coreia do Sul e Formosa, de outro. No primeiro caso, as importações foram fortemente concentradas em torno de combustíveis minerais ou, de um ponto de vista mais amplo, de produtos primários. No segundo caso, e com particular atenção em relação à Coreia do Sul, as importações de máquinas e equipamentos mecânicos e de produtos eletroeletrônicos tiveram uma participação mais destacada em relação às importações globais brasileiras.

Em suma, é fato que o comércio exterior brasileiro com os países asiáticos selecionados cresceu fortemente no passado recente, inclusive reproduzindo a tendência do comércio global ao superávit (sobretudo com a Coreia do Sul e Formosa). No entanto, há fortes indícios (provenientes da análise mais desagregada do comércio bilateral Brasil-Coreia do Sul) que apontam para uma inserção mais passiva ou tradicional no comércio com esses países. Mais precisamente, o Brasil não logrou reproduzir com esses países sequer sua inserção no comércio global, onde, além de produtos intensivos em recursos naturais, como produtos siderúrgicos e produtos agroindustriais, produtos de maior valor agregado, como máquinas e equipamentos de transporte, têm parcela significativa da pauta de exportação.

BIBLIOGRAFIA

Amsden, Alice (1989) *Asia's Next Giant*. South Korea and late industrialization. Nova York. Oxford University Press.

Brasil. Secretaria da Receita Federal (1988) *Comércio Exterior do Brasil. Brasília*, Coordenadoria do Sistema de Informações Econômico-Fiscais.

Brasil. Carteira de Comércio Exterior (1989). *Brasil Comércio Exterior - Exportação - 1988*. Rio de Janeiro, Departamento de Estatísticas de Comércio Exterior.

Conjuntura Econômica (vários).

FMI. Fundo Monetário Internacional (1987 e 1992b) *Direction of Trade Statistics Yearbook*. Washington D. C., FMI.

FMI. Fundo Monetário Internacional (1992a) *International Financial Statistics Yearbook*. Washington D. C., FMI.

Leal, João Paulo G. (1992) *Brasil e Coreia do Sul: Dinamismo das Inserções no Comércio Internacional de Manufaturas - 1980/1988*. Dissertação de mestrado. Campinas, IE/UNICAMP, mimeo.

Mattos, José Carlos S. (1992) *Economic Relations Between Latin America and Asia-Pacific*. Recent trends and future challenges. CEPAL, mimeo.

ONU. Organização das Nações Unidas (1990) *Commodity Trade Statistics 1990. Republic of Korea*. Nova Iorque, ONU.

Santos F., Otaviano Canuto (1991) *Processos de Industrialização Tardia: o "Paradigma" da Coreia do Sul*. Tese de doutorado. Campinas, IE/UNICAMP, mimeo.

Santos F., Otaviano Canuto e Ferreira Jr., Hamilton M. (1989) Coreia do Sul e Taiwan: Aspectos Histórico-estruturais e de Política Industrial. Suzigan, Wilson *et alii* (1989) *Reestruturação Industrial e Competitividade Internacional*. São Paulo, Fundação SEADE.

Torres F., Ernani (1991) Coreia do Sul: um Paradigma de Industrialização Retardatária. Rio de Janeiro, IEI/UFRJ (Série Documentos, 4).

ANEXO

TABELA A
COMPOSIÇÃO DO COMÉRCIO EXTERIOR BRASILEIRO COM PAÍSES SELECIONADOS - 1988

(%)

CAPÍTULOS NBM	MUNDO		CHINA		FORMOSA		CORÉIA DO SUL	
	Esport	Import.	Export.	Import.	Export.	Import.	Export.	Import.
0 Trans. Especiais	0,80	0,00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.01	0.00
1 Animais vivos	0.01	0.12	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
2 Carnes e miudos	2.00	0.14	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
3 Peixes, etc.	0.54	0.50	0.06	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
4 Leite e prod.	0.02	0.17	0.00	0.00	0.00	0,00	0,00	0,00
5 Out. Pd. Animais	0,10	0,06	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
6 Plantas vivas	0,02	0,00	0,00	0,00	0,01	0,01	0,00	0,00
7 Legumes e hort.	0,02	0,42	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
8 Frutos comest.	0,56	0,87	0,02	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
9 Café, chá, etc.	6,30	0,03	0,00	0,00	0,09	0,00	4,07	0,00
10 Cereais	0,02	1.32	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
11 Pd. ind.moagem	0.01	0.46	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
12 Sem./fruto oleag.	2.19	0.48	0.00	10.55	0.01	0.04	0.00	0.00
13 Gomas, resinas	0.04	0.08	0.00	0.00	0.00	0.05	0.00	0.00
14 Mat. trançaria	0.01	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
15 Gorduras/óleos	1.36	0.54	5.49	0.00	0.22	0.00	0.20	0.00
16 Prep. de carnes	0.87	0.03	0.00	0.00	0.00	0.00	0.04	0.00
17 Açúcares e prod.	1.26	0.01	8.01	0.00	0.00	0.00	0.21	0.00
18 Cacau e prod.	1.63	0.00	0.10	0.00	0.02	0.00	0.21	0.00
19 Prep. cereais	0.02	0.01	0.00	0.00	0.00	0.00	0.21	0.00
20 Prep. legumes	3.63	0.01	0.04	0.00	0.01	0.00	2.48	0.00
21 Outras prep.	0.80	0.01	0.00	0.00	0.68	0.00	0.14	0.00
22 Bebidas, etc.	0.15	0.16	0.00	0.00	0.00	0.00	0.59	0.01
23 Resíduos, etc.	6.48	0.02	0.23	0.00	0.13	0.00	0.52	0.00
24 Fumo	1.64	0.01	4.01	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
25 Sal/enxofre/etc.	0.43	0.02	0.07	0.00	0.07	0.00	0.01	0.00
26 Min. metalúrg.	6.13	2.12	6.44	0.00	9.46	0.00	24.95	0.00
27 Combus. miner.	2.70	28.32	0.65	82.20	0.21	9.75	0.09	0.00
28 Quím. inorg.	0.48	2.51	0.11	0.78	0.10	3.73	0.63	0.00
29 Quím. orgân.	2.57	7.74	3.06	1.65	7.18	5.74	2.07	7.36
30 Prod. farmac.	0.08	0.31	0.00	0.00	0.00	0.03	0.04	0.08
31 Fertilizantes	0.06	2.15	0.57	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
32 Ext. tanantes, etc.	0.17	0.93	0.04	0.38	0.03	0.21	0.01	0.39
33 Óleosessenciais	0.15	0.12	0.00	0.64	0.01	0.05	0.03	0.00
34 Sabões e velas	0.20	0.17	0.00	0.00	0.02	0.00	0.14	0.00
35 Colas e enzimas	0.11	0.13	0.00	0.00	0.01	0.14	0.13	0.00
36 Pólvoras e expl.	0.03	0.01	0.00	0.00	0.01	0.00	0.01	0.00
37 Prod. fotográf.	0.35	0.64	0.00	0.00	0.04	0.00	0.01	0.00
38 Outros químicos	0,45	1.37	0.00	0.01	0.18	0.06	0.00	0.00
39 Mat. plást. art.	2.02	1.73	21.45	0.22	1.52	0.37	0.50	0.82
40 Borracha	0.95	1.94	0.03	0.00	0.07	0.95	0.01	0.27
41 Peles e couros	1.06	1.16	0.08	0.34	1.48	12.55	5.60	0.00
42 Obras de Couro	0.13	0.02	0.00	0.07	0.00	0.38	0.00	0.15
43 Peleteria	0.03	0.01	0.00	0.00	0.02	0.00	0.00	0.00
44 Madeira e prod.	1.52	0.11	0.37	0.04	0.03	0.00	0.11	0.03
45 Cortiça e prod.	0.00	0.01	0.00	0.01	0.00	0.00	0.00	0.00
46 Cestos	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
47 Mat. fáb. papel	1.86	0.29	1.10	0.00	1.97	0.00	1.90	0.00
48 Papel e papelão	2.02	1.10	0.67	0.00	0.00	0.04	0.00	0.00

Continua...

...Continuação

CAPÍTULOS	MUNDO		CHINA		FORMOSA		CORÉIA DO SUL	
NBM	Esport.	Import.	Export.	Import.	Export.	Import.	Export.	Import.
49 Art. livraria	0,07	0,44	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,02
50 Seda e borra	0,16	0,00	0,03	0,00	2,56	0,00	0,97	0,00
51 Têxt. sint. cont.	0,14	0,24	0,57	0,00	0,09	1,02	0,19	0,13
52 Têxteis metaliz.	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
53 Lã, pelos, etc.	0,29	0,09	1,97	0,00	0,05	0,00	0,30	0,53
54 Linho e rami	0,08	0,08	0,00	0,00	0,02	0,00	0,05	0,00
55 Algodão	1,14	0,80	0,00	0,00	2,51	0,00	0,11	0,00
56 Têxt. sint. desc.	0,36	0,06	1,36	0,00	0,00	0,00	0,00	0,02
57 Outras fibras	0,10	0,06	0,00	0,00	0,01	0,00	0,01	0,00
58 Tapetes	0,03	0,02	0,00	0,01	0,00	0,01	0,00	0,00
59 Pastas e feltros	0,23	0,16	0,03	0,00	0,00	0,00	0,00	0,30
60 Malharia	0,33	0,02	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
61 Vest./seus acess.	0,40	0,05	0,00	0,00	0,00	0,01	0,00	1,12
62 Outras confec.	0,58	0,02	0,00	0,05	0,00	0,00	0,00	0,01
63 Roupas usadas	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
64 Calçados	3,79	0,05	0,00	0,00	0,08	0,65	0,00	0,00
65 Chapéus	0,01	0,01	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
66 Guarda-chuva	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,76	0,00	0,01
67 Penas e penugem	0,00	0,00	0,00	0,02	0,00	0,37	0,00	0,00
68 Pedra/cimento/etc.	0,15	0,18	0,00	0,00	0,02	0,00	0,00	0,00
69 Prod. cerâmicos	0,45	0,18	0,00	0,12	0,03	0,00	0,82	0,00
70 Vidro e prod.	0,23	0,25	0,01	0,02	0,19	0,18	0,22	0,53
71 Pedras preciosas	0,33	0,37	0,20	0,05	0,33	0,00	0,13	0,00
72 Moedas	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
73 Ferro fundido/aço	12,30	1,80	37,10	0,22	60,66	1,77	47,92	5,63
74 Cobre	0,21	1,07	0,00	0,04	0,07	0,80	0,00	1,60
75 Níquel	0,02	0,17	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
76 Alumínio	3,85	0,28	2,82		2,18	0,03	0,96	2,18
77 Magnésio	0,00	0,04	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
78 Chumbo	0,01	0,08	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
79 Zinco	0,03	0,05	0,22	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
80 Estanho	0,70	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
81 Outros metais	0,01	0,23	0,00	1,33	0,00	0,00	0,00	0,00
82 Ferramentas	0,33	0,47	0,00	0,00	0,01	0,36	0,01	0,15
83 Obras em metais	0,07	0,04	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
84 Máq./inst. mec.	6,79	15,82	1,53	0,96	1,07	13,88	2,60	5,28
85 Máq./apar. elétr.	2,89	9,31	0,04	0,20	0,060	34,38	0,02	39,86
86 Veículos férreos	0,13	0,06	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
87 Veículos autom.	7,66	2,23	1,38	0,00	5,80	1,50	0,08	0,00
88 Naveg. aérea	1,12	1,27	0,00	0,03	0,00	0,01	0,00	0,00
89 Naveg. marítima	0,12	0,03	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
90 Inst. ótica, etc.	0,39	3,11	0,09	0,03	0,13	2,61	0,12	1,01
91 Relojoaria	0,02	0,33	0,00	0,00	0,00	3,19	0,00	0,00
92 Inst. mús./som	0,02	0,97	0,00	0,01	0,00	3,19	0,00	32,08
93 Armas e munições	0,16	0,02	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
94 Mobiliário	0,13	0,05	0,00	0,00	0,00	0,10	0,00	0,09
95 Mat. entalhe	0,00	0,00	0,00	0,03	0,00	0,00	0,00	0,00
96 Esvovas, pincéis	0,02	0,01	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
97 Brinquedos/jogos	0,07	0,04	0,00	0,00	0,00	1,05	0,00	0,28
98 Obras diversas	0,08	0,05	0,00	0,00	0,00	0,04	0,00	0,09
99 Obj. de arte	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Total	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00

1 Exportações e importações em valores F.O.B..
Fonte: Elaboração própria a partir de Brasil (1988 e 1989).

TABELA B

COMPOSIÇÃO DO COMÉRCIO EXTERIOR SUL-COREANO COM PAÍSES O BRASIL - 1990

(%)

SITC	EXPORTAÇÕES		IMPORTAÇÕES	
	Mundo	Brasil	Mundo	Brasil
001 LIVEANIMALS	0.03	0.00	0.02	0.00
011 BOVINE MEAT	0.00	0.00	0.43	0.00
012 OTHER MEAT, MEAT OFFAL	0.08	0.00	0.05	0.00
016 MEAT, ED. OFFL, DRY, SLT, SMK	0.00	0.00	0.00	0.00
017 MEAT, OFFL PRPD, PRSVD, NES	0.00	0.00	0.02	0,05
022 MILK AND CREAM	0.00	0.00	0.02	0.00
023 BUTTER, OTHER FAT OF MILK	0.00	0.00	0.00	0.00
024 CHEESE AND CURD	0.00	0.00	0.00	0.00
025 EGGS, BIRDS, YOLKS, ALBUMIN	0.00	0.00	0.02	0.00
034 FISH, CRUSTACEANS, MOLLUSC	1.01	0.00	0.35	0.00
035 FISH, DRIED, SALTED, SMOKED	0.05	0.00	0.00	0.00
036 CRUSTACEANS, MOLLUSCS ETC	0.56	0.00	0.12	0.08
037 FISH ETC, PREPD, PRSVD, NES	0.47	0.00	0.01	0.00
041 WHEAT, MESLIN UNMILLED	0.00	0.00	0.60	0.00
042 RICE	0.00	0.00	0.00	0.00
043 BARLEY, UNMILLED	0.00	0.00	0.01	0.00
044 MAIZE UNMILLED	0.00	0.00	1.20	0.00
045 OTHER CEREALS, UNMILLED	0.00	0.00	0.08	0.00
046 MEAL, FLOUR FO WHEAT, MSLN	0.00	0.00	0.00	0.00
047 OTHER CREAL MEAL, FLOURS	0.00	0.00	0.00	0.00
048 CEREAL PREPARATIONS	0.08	0.00	0.04	0.00
054 VEGETABLES	0.09	0.00	0.09	0.00
056 VEGETABLES, FRPD, PRSVD, NES	0.09	0.00	0.08	0.00
057 FRUIT, NUTS EXCL. OIL NUTS	0.18	0.00	0.07	0.00
058 FRUIT, PRESERVED, PREPARED	0.06	0.00	0.05	0.00
059 FRUIT, VEGETABLE JUICES	0.00	0.00	0.09	4.53
061 SUGARS, MOLASSES, HONEY	0.20	0.00	0.58	0.00
062 SUGAR CONFECTIONERY	0.04	0.00	0.03	0.00
071 COFFEE, COFFEE SUBSTITUTE	0.01	0.00	0.12	2.91
072 COCOA	0.00	0.00	0.03	0.00
073 CHOCOLATE, OTH, COCOA PREP	0.02	0.00	0.04	0.00
074 TEA AND MATE	0.00	0.00	0.00	0.00
075 SPICES	0.00	0.00	0.02	0.00
081 ANIMAL FEED STUFF	0.03	0.00	0.41	0.00
091 MARGARINE AND SHORTENING	0.00	0.00	0.00	0.00
098 EDIBLE PROD. PREPRINS, NES	0.13	0,26	0,08	0.03
111 NON-ALCOHOL BEVERAGE NES	0.04	0,00	0,01	0.00
112 ALCOHOLIC BEVERAGES	0.02	0,00	0,06	0.00
121 TOBACCO UNMANUFACTURED	0.12	0.00	0.05	0.00
122 TOBACCO MANUFACTURED	0.01	0.00	0.15	0.00
211 HIDES, SKINS EX FURS), RAW	0.01	0.00	1.71	0.00
212 FURSKINS, RAW	0.00	0,00	0.13	0.00
222 OILSEED (SFT. FIX. VEG. OIL)	0.00	000	0.39	5.05
223 OILSEED (OTH. FIX. VEG. OIL)	0.00	0.00	0.02	0.00
231 NATURAL RUBBER	0.00	0.00	0.32	0.00
232 SYNTHETIC RUBBER, ETC.	0.11	0.00	0.29	0.00

Continua...

...Continuação

SITC	EXPORTAÇÕES		IMPORTAÇÕES	
	Mundo	Brasil	Mundo	Brasil
244 CORK, NATURAL RAW, WASTE	0.00	0.00	0.00	0.00
245 FUEL WOOD, WOOD CHARCOAL	0.00	0.00	0.01	0.00
246 WOOD IN CHIPS, PARTICLES	0.00	0.00	0.02	0.00
247 WOOD ROUGH, ROUGH SQUARED	0.00	0.00	1.42	0.00
248 WOOD, SIMPLY WORKED	0.08	0.00	0.26	0.00
251 PULP AND WASTE PAPER	0.00	0.00	1.44	2.85
261 SILK	0.00	0.00	0.17	1.47
263 COTTON	0.02	0.00	1.13	0.90
265 VEGETABLE TEXTILE FIBRES	0.00	0.00	0.02	0.03
266 SYNTHETIC FIBRES	0.44	2.33	0.15	0.00
267 OTHER MAN-MAD FIBRES	0.06	0.00	0.15	0.00
268 WOOK, OTHER ANIMAL HAIR	0.00	0.00	0.50	0.00
269 WORN CLOTHING, TEXTL ARTL	0.02	0.00	0.01	0.00
272 FERTILIZERS, CRUDE	0.00	0.00	0.14	0.00
273 STONE, SAND AND GRAVEL	0.08	0.00	0.06	0.08
274 SULPHUR, UNRSTD IRON PYRS	0.00	0.00	0.07	0.00
277 NATURAL ABRASIVES, NES	0.00	0.00	0.10	0.00
278 OTHER CRUDE MINERALS	0.07	0.00	0.27	0.00
281 IRON ORE, CONCENTRATES	0.00	0.00	0.80	26.01
282 FERROUS WASTE AND SCRAP	0.02	0.00	0.92	0.00
283 COPPER ORES, CONCENTRATES	0.02	0.00	0.46	0.00
284 NICKEL ORES, CONCTR, MATTE	0.00	0.00	0.09	0.00
285 ALUMINIUM ORE, CONCTR, ETC	0.00	0.00	0.02	0.00
287 ORE, CONCENTR. BASE METALS	0.02	0.00	0.44	0.00
288 NON-FERROUS WASTE, SCRAP	0.02	0.00	0.54	0.00
289 PREC. METAL ORES, CONCTRTS	0.01	0.00	0.00	0.00
291 CRUDE ANIMAL MATERLS. NES	0.03	0.00	0.18	0.39
292 CRUDE VEG. MATERIALS. NES	0.49	0.26	0.14	0.02
321 COAL, NOT AGGLOMERATED	0.00	0.00	1.82	0.00
322 BRIQUETTES, LIGNITE, PEAT	0.00	0.00	0.00	0.00
325 COKE, SEMI-COKE, RET. CARBN	0.00	0.00	0.02	0.00
333 PETROLEUM OILS, CRUDE	0.00	0.00	9.14	0.00
334 PETROLEUM PRODUCTS	0.93	0.00	3.40	0.25
335 RESIDUAL PETROL. PRODUCTS	0.12	0.00	0.18	0.00
342 LIQUEFIED PROPANE, BUTANE	0.02	0.00	0.56	0.00
343 NATURAL GAS	0.00	0.00	0.66	0.00
411 ANIMAL OILS AND FATS	0.00	0.00	0.07	0.00
421 FIXED VEG. FAT, OILS, SOFT	0.00	0.00	0.04	0.30
422 FIXED VEG. FAT, OILS, OTHER	0.00	0.00	0.11	0.00
431 ANIMAL, VEG. FATS, OILS, NES	0.00	0.00	0.04	0.14
511 HYDROCARBONS, NES, DERIVTS	0.44	0.13	1.69	2.61
512 ALCOHOL, PHENOL, ETC. DERIV	0.03	0.00	0.62	0.43
513 CARBOXYLIC ACIDS. DERIVTS	0.19	0.00	0.69	0.00
514 NITROGEN-FUCT, COMPOUNDS	0.26	0.61	0.59	0.00
515 ORGANO-INORGANIC COMPNDS	0.15	2.23	0.83	0.00
516 OTHER ORGANIC CHEMICALS	0.03	0.66	0.38	0.21
522 INORGANIC CHEM. ELEMENTS	0.12	0.00	0.53	0.61
523 METAL. SLTS, INORGAN ACID	0.05	0.18	0.24	0.00
524 OTHER CHEMICAL COMPOUNDS	0.04	0.10	0.07	0.00
525 RADIO-ACTIVE MATERIALS	0.00	0.00	0.03	0.00
531 SYNTH, COLOURS, LAKES, ETC	0.17	0.00	0.42	0.00
532 DYEING, TANNING MATERIALS	0.00	0.00	0.07	0.00
533 PIGMENTS, PAINTS, ETC	0.08	0.00	0.37	0.00
541 MEDICINES, ETC. EXC GRP542	0.14	0.00	0.30	0.00

Continua...

...Continuação

SITC	EXPORTAÇÕES		IMPORTAÇÕES	
	Mundo	Brasil	Mundo	Brasil
542 MEDICAMENTS	0.03	0.00	0.11	0.00
551 ESSNTL OIL, PERFUME, FLAVR	0.00	0.00	0.14	0.04
553 PERFUMERY, COSMETCIS, ETC	0.03	0.00	0.07	0.00
554 SOAP, CLEANERS, POLISH, ETC	0.07	0.00	0.15	0.00
562 FERTILIZER, EXCEPT GRP 272	0.29	0.00	0.14	0.00
571 POLYMERS OF ETHYLENE	0.18	0.00	0.26	0.02
572 POLYMERS OF STYRENE	0.34	0.00	0.04	0.00
573 POLYMERS, VINYL CHLORIDE	0.07	0.00	0.20	0.25
574 POLYACETAL, POLUCARBONATE	0.28	0.27	0.29	0.00
575 OTH. PLASTIC, PRIMARY FORM	0.19	0.00	0.58	0.08
579 PLASTIC WASTE, SCRAP ETC	0.01	0.00	0.01	0.00
581 PLASTIC TUBE, PIPE, HOSE	0.05	0.00	0.04	0.00
582 PLASTIC, PLATE, SHEETS, ETC.	0.43	0.10	0.33	0.00
583 MONOFILAMENTS OF PLASTIC	0.00	0.00	0.00	0.00
591 INSETICIDES	0.01	0.00	0.03	0.00
592 STARCHES, INULIN, ETC	0.02	0.00	0.19	0.05
593 EXPLOSIVES, PYORTECHNICS	0.01	0.00	0.01	0.00
597 PREPRD ADDITIVES, LIQUIDS	0.00	0.00	0.27	0.00
598 MISC. CHEMICAL PRODTS. NES	0.14	0.00	0.96	0.00
611 LEATHER	0.47	0.24	0.86	4.46
612 MANUFACT. LEATHER ETC. NES'	0.02	0.00	0.02	0.00
613 FURSKINS, TANNED, DRESSED	0.01	0.00	0.12	0.00
621 MATERIAL OF RUBBER	0.04	0.00	0.09	0.00
625 RUBBER TYFRES, TUBES, ETC	1.34	0.10	0.05	0.04
629 ARTICLES OF RUBBER, NES	0.13	0.00	0.13	0.00
633 CORK MANUFACTURES	0.00	0.00	0.00	0.00
634 VENEERS, PLYWOOD, ETC	0.06	0.00	0.55	0.00
635 WOOD MANUFACTURES, NES	0.07	0.00	0.04	0.00
641 PAPER AND PAPERBOARD	0.47	0.00	0.46	0.00
642 PAPER, PAPERBOARD, CUT ETC	0.21	0.00	0.13	0.00
651 TEXTILE YARN	1.33	1.53	0.92	0.02
652 COTTON FABRICS, WOVEN	0.52	0.00	0.23	0.00
653 FABRICS, MAN-MADE FIBRE.	4.77	9.81	0.64	0.00
654 OTH. TEXTILE FABRIC, WOVEN	0.57	0.80	0.57	0.00
655 KNIT. CROCHET. FABRIC NES	0.52	0.72	0.04	0.00
656 TULLE, LACE, EMBROIDRY, ETC	0.25	0.16	0.04	0.00
657 SPECIAL YARN, TXTL. FABRIC.	0.84	0.30	0.27	0.00
658 TEXTILE ARTICLES NES	0.50	0.00	0.03	0.00
659 FLOOR COVERINGS, ETC.	0.04	0.00	0.04	0.00
661 LIME, CEMENT, CONSTR. MATRL	0.49	0.00	0.37	0.02
662 CLAY, REFRCT CONSTR MATRL	0.03	0.00	0.15	0.05
663 MINERAL MANUFACTURES, NES	0.09	0.00	0.20	0.00
664 GLASS	0.14	0.22	0.29	0.01
665 GLASSWARE	0.06	0.00	0.14	0.00
666 POTTERY	0.16	0.00	0.05	0.00
667 PEARLS, PRECIOUS STONES	0.05	0.00	0.08	0.15
671 PIG IRON, SPIEGELEISN, ETC	0.01	0.00	0.53	7.22
672 INGOTS ETC. IRON OR STEEL	0.14	0.00	0.43	12.35
673 FLAT-ROLLED IRON ETC	2.48	0.00	1.40	9.92
674 FLAT-ROLLED PLATED IRON	0.99	0.00	0.16	0.00
675 FLAT-ROOLED, ALLOY STEEL	0.29	0.00	0.81	0.33
676 IRON, STL. BAR, SHAPES ETC.	0.59	0.00	0.84	10.59
677 RAILWAY TRACK IRON, STEEL	0.03	0.00	0.01	0.00
678 WIRE OF IRON OR STEEL	0.20	0.00	0.04	0.00
679 TUBES, PIPES, ETC. IRON, STL	0.82	0.13	0.47	0.09

Continua...

...Continuação

SITC		EXPORTAÇÕES		IMPORTAÇÕES	
		Mundo	Brasil	Mundo	Brasil
681	SILVER, PLATINUM, ETC	0.01	0.00	0.07	0.00
682	COPPER	0.24	0.00	0.90	0.00
683	NICKEL	0.02	0.00	0.14	0.00
684	ALUMINIUM	0.14	0.00	1.29	2.08
685	LEAD	0.01	0.00	0.14	0.00
686	ZINC	0.13	0.00	0.06	0.00
687	TIN	0.00	0.00	0.06	0.00
689	MISC. NON-FERR. BASE METAL	0.02	0.00	0.04	0.00
691	METALLIC STRUCTURES NES	0.39	0.00	0.08	0.00
692	CONTAINERS, STORAGE, TRNSP	0.08	0.00	0.10	0.00
693	WIRE PRODUCTS EXCL. ELECT	0.33	0.00	0.04	0.04
694	NAIL, SCREWS, NUTS, ETC	0.28	0.00	0.10	0.00
695	TOOLS	0.13	0.00	0.32	0.02
696	CUTLERY	0.37	0.11	0.03	0.10
697	HOUSEHOLD EQUIPMENT, NES	0.59	0.00	0.09	0.00
699	MANUFACTS. BASE METAL, NES	0.59	0.39	0.46	0.00
711	STEAM GENER. BOILERS, ETC	0.04	0.00	0.06	0.00
712	STEAM TURBINES	0.01	0.00	0.08	0.00
713	INTRNL COMBUS PSTN ENGIN	0.20	0.00	0.63	0.17
714	ENGINES, MOTORS NON-ELECT	0.58	0.00	0.77	0.00
716	ROTATING ELECTRIC PLANT	0.26	0.00	0.62	0.00
718	OTH. POWR. GENRTNG. MACHNRY	0.01	0.00	0.15	0.00
721	AGRIC. MACHINES; EX. TRACTR	0.02	0.00	0.30	0.00
722	TRACTORS	0.00	0.00	0.08	0.00
723	CIVIL ENGINEERING EQUIPT	0.14	0.00	0.65	0.14
724	TEXTILE, LEATHER MACHINES	0.41	1.43	1.49	0.00
725	PAPER, PULP MILL MACHINES	0.02	0.00	0.25	0.00
726	PRINTING, BOOKBINDNG MACHS	0.02	0.00	0.56	0.00
727	FOOD-PROCESS MACH. NON-DOM	0.01	0.00	0.17	0.00
728	OTH. MECH, PTS, SPCL INDUST	0.38	0.74	2.57	0.03
731	METAL REMOVAL WORK TOOLS	0.10	0.00	0.91	0.03
733	MACH-TOOLS, METAL WORKING	0.03	0.00	0.31	0.00
735	PARTS, NES, FOR MACH-TOOLS	0.03	0.00	0.14	0.00
736		0.00	0.00	0.00	0.00
737	METAL WORKING MACHNRY NES	0.08	0.00	0.49	0.00
741	HEATNG, COOLNG EQUIP. PART	0.25	2.38	1.41	0.07
742	PUMPS FOR LIQUIDS, PARTS	0.07	0.00	0.65	0.09
743	PUMPS NES, CENTRIFUGS ETC	0.16	0.46	1.00	0.10
744	MECHANICAL HANDLNG EQUIP	0.54	0.13	0.72	0.08
745	OTH. NONELEC MCH, TOOL, NES	0.06	0.00	0.61	0.00
746	BALL OR ROLLER BEARINGS	0.06	0.30	0.35	0.00
747	TAPS, COCKS, VALVES, ETC	0.13	0.00	0.54	0.05
748	TRANSMISSIONS SHAFTS ETC	0.05	0.00	0.42	0.00
749	NON-ELECT MACH. PARTS, ETC	0.17	1.36	0.23	0.00
751	OFFICE MACHINES	0.20	0.00	0.17	0.09
752	AUTOMATIC DATA RPROC. EQUIP	3.03	0.12	1.46	0.40
759	PARTS, FOR OFFICE MACHINS	0.92	0.00	0.96	0.24
761	TELEVISION RECEIVERS ETC	2.32	5.88	0.06	0.00
762	RADIO-BORADCAST RECEIVER	2.12	4.85	0.06	0.52
763	SOUND RECORDER, PHONOGRPH	2.17	4.51	0.27	0.00
764	TELECOMM. EQUIP. PART NES	3.05	9.71	1.56	0.00
771	ELECT POWER MACHNY. PARTS	0.55	1.55	0.35	0.00
772	ELEC. SWITCH. RELAY CIRCUT	0.47	0.96	1.32	0.02
773	ELECTR DISTRIBT. EQPT NES	0.25	0.00	0.17	0.04

Continua...

...Continuação

SITC	EXPORTAÇÕES		IMPORTAÇÕES	
	Mundo	Brasil	Mundo	Brasil
774 ELECTRO-MEDCL, SRAY EQUIP	0.03	0.00	0.20	0.00
775 DOM. ELEC, NON-ELEC. EQUIPT	1.28	8.34	0.14	0.02
776 TRANSISTORS, VALVES, ETC	8.25	7.55	6.53	0.00
778 ELECTRIC. MACH. APPART., NES	0.94	1.41	0.95	0.02
781 PASS. MOTOR VEHCLS. EX. BUS	2.86	0.00	0.14	0.00
782 GOODS, SPCL TRANSPORT VEH	0.05	0.00	0.30	0.00
783 ROAD MOTOR VEHICLES NES	0.03	0.00	0.01	0.00
784 PARTS, TRACOTRS, MOTOR VEH	0.38	0.00	0.69	0.12
785 CYCLES, MOTORCYCLES ETC	0.13	0.12	0.06	0.00
786 TRAILERS, SEMI-TRAILR, ETC	1.70	0.00	0.03	0.00
791 RAILWAY VEHICLES EQUIPNT	0.09	0.00	0.09	0.06
792 AIRCRAFT, ASSOCTD. EQUIPNT	0.29	0.77	1.53	0.00
793 SHIP, BOAT, FLOAT, STRUCTRS	4.31	1.15	1.07	0.00
811 PREFABRICAD BUILDINGS	0.02	0.00	0.01	0.00
812 PLUMBNG, SANITRY, EQPT, ETC	0.01	0.00	0.10	0.03
813 LIGHTNG FIXTURES ETC. NES	0.12	0.00	0.06	0.00
821 FURNITURE, CUSHIONS, ETC.	0.35	0.24	0.16	0.00
831 TRUNK, SUIT-CASES, BAG, ETC	1.69	0.00	0.02	0.00
841 MENS, BOYS CLOTHNG, EX. KNIT	2.49	0.63	0.03	0.00
842 WOMEN, GIRL CLOTHNG, EX. KNIT	1.86	0.35	0.05	0.00
843 MENS, BOYS CLOTHING, KNIT	0.65	0.00	0.01	0.00
844 WOMEN, GIRLS CLOTHNG, KNIT	0.79	0.00	0.02	0.00
845 OTHR. TEXTILE APPAREL, NES	2.35	0.48	0.03	0.00
846 CLOTHING ACCESSRS, FABRIC	0.79	0.77	0.03	0.00
847	0.00	0.00	0.00	0.00
848 CLOTHING, MONTXTL., HEADGEAR	0.00	3.19	0.00	0.04
851 FOOTWEAR	6.62	9.25	0.13	0.02
871 OPTICAL INSTRUMENTS, NES	0.12	0.00	0.12	0.00
872 MEDICAL INSTRUMENTS NES	0.08	0.16	0.18	0.00
873 METERS, COUNTERS, NES	0.01	0.00	0.08	0.00
874 MEASURE, CONTROL INSTRMNT	0.40	0.36	2.17	0.02
881 PHOTOGRAPH APPAR. ETC. NES	0.12	0.00	0.37	0.00
882 PHOTO. CINEMATOGRPH. SUPPL	0.05	0.00	0.42	0.65
883 CINE, FILM EXPOSD. DEVELPD	0.06	0.00	0.04	0.00
884 OPTICAL GOODS NES	0.24	0.13	0.09	0.00
885 WATCHES AND CLOCKS	0.30	0.67	0.28	0.00
891 ARMS AND AMMUNITION	0.02	0.00	0.31	0.00
892 PRINTED MATTER	0.12	0.24	0.14	0.00
893 ARTICLES, NES, OF PLASTICS	0.63	0.84	0.24	0.00
894 BABY CARRIAGE, TOYS, GAMES	1.99	1.43	0.26	0.00
895 OFFICE, STATIONERY SUPPLS	0.12	0.98	0.05	0.00
896 WORKS OF ART, ANTIQUE ETC	0.33	0.00	0.02	0.00
897 GOLD, SILVERWARE, JEWL NES	0.48	0.19	0.04	0.00
898 MUSICAL INSTRUMENTS, ETC.	1.75	7.53	0.31	0.00
899 MISC MANUFACTRD GOODS NES	0.83	0.40	0.26	0.08
931	0.00	0.00	0.14	0.00
971	0.27	0.00	0.37	0.00
TOTAL	100.00	100.00	100.00	100.00

Fonte: ONU (1992).

INVESTIMENTO DIRETO EXTERNO DE PAÍSES ASIÁTICOS EM DESENVOLVIMENTO NO BRASIL

Cléssio Lourenço Xavier

INTRODUÇÃO

Neste trabalho, investiga-se, em primeiro lugar, o comportamento dos fluxos de Investimentos Direto Externo – IDE – no Brasil de um conjunto de países asiáticos selecionados: República Popular da China, Cingapura, Coreia do Sul, Formosa e Hong Kong. Em segundo lugar, é feita uma análise das principais estratégias de inserção das empresas desses países no Brasil, particularmente as empresas sul-coreanas.

Diante disso, o presente trabalho subdivide-se em três partes, excluída a introdução. Na primeira parte, observa-se a evolução dos investimentos e reinvestimentos daqueles países asiáticos no Brasil no período recente, compreendendo os últimos dez anos – 1983 a 1992. Nessa mesma parte, faz-se uma desagregação dos fluxos de investimentos por ramo de atividade e verifica-se também a participação dos principais países da América Latina no estoque total de investimentos da Coreia do Sul. As fontes utilizadas foram os Boletins Mensais do Banco Central do Brasil e dados do EXIBANK da Coreia do Sul. Na segunda parte, verifica-se quais as principais estratégias de inserção das empresas asiáticas no Brasil no período recente, utilizando para isso, fontes secundárias, como artigos de jornais e revistas de circulação nacional. A terceira e última parte é reservada às conclusões.

Portanto, o objetivo do trabalho é a localização do Brasil nos fluxos de IDE de países asiáticos selecionados, dando particular ênfase à investigação sobre a existência de uma conduta geral por parte das empresas desses países.

1. O INVESTIMENTO DIRETO EXTERNO DE PAÍSES ASIÁTICOS SELECIONADOS NO BRASIL

Na Tabela 1 – considerando a evolução dos fluxos de investimentos e reinvestimentos de países asiáticos selecionados nos últimos dez anos (1983 - 1992) – observa-se uma participação insignificante desses países no total de IDE no Brasil ao longo da última década.

TABELA 1
ESTOQUE DE INVESTIMENTOS E REINVESTIMENTOS EXTERNOS NO BRASIL
DISTRIBUIÇÃO POR PAÍSES ASIÁTICOS DE ACORDO COM ANO DE INGRESSO/CAPITALIZAÇÃO - 1983 - 1992

Em US$ 1.000

País	Até 1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	Total Geral
Cingapura	16.321	—	—	33	—	—	—	—	—	—	16.354
Coréia do Sul	90	—	—	10	100	273	132	20	168	212	1.005
Formosa	80	—	—	—	—	—	—	—	—	—	80
Hong Kong	87.440	569	32.761	18.576	-22.735	9.445	-9.181	-54.547	1.300	-71	63.557
China	—	—	2.850	221	1.485	4.100	145	—	120	—	8.931

FONTE: Boletim Mensal do Banco Central.

Dessa forma, de acordo com a tabela 2, a participação desses países no estoque total de IDE no Brasil em 1991 foi a seguinte: Formosa e Coreia do Sul tiveram uma participação estatística desprezível, enquanto que Cingapura, China e Hong Kong participaram com 0,04, 0,02 e 0,16% respectivamente.

TABELA 2
ESTOQUE DE INVESTIMENTOS DE PAÍSES ASIÁTICOS NO BRASIL

Em US$ 1.000

País	INVESTIMENTO	REINVESTIMENTO	TOTAL	% SOBRE O TOTAL
Cingapura	16.354	—	16.354	0,04
Coréia do Sul	1.005	—	1.005	0,00
Formosa	80	—	80	0,00
Hong Kong	53.364	10.193	63.557	0,16
China	8.931	—	—	0,02

FONTE: Boletim Mensal do Banco Central

Entre os países considerados, destaca-se Hong Kong como o principal investidor no Brasil. Mesmo assim, é importante notar a ocorrência de fluxos negativos de capital por parte desse país em 1987, 1989 e 1990.

Entretanto, apesar da importância mínima desses países selecionados nos fluxos do IDE no Brasil, procurou-se desagregá-los por ramo de atividade, a fim de obter a localização setorial onde já existe a presença de uma certa estrutura de ativos. Tal fator pode ser importante numa eventual ampliação dos fluxos de IDE dessa região para o Brasil.

Nesse sentido, a tabela 3 apresenta a distribuição por ramo de atividade do estoque de investimentos desses países asiáticos selecionados no Brasil em 1991, onde se observa que:

TABELA 3

PAÍS	RAMO DE ATIVIDADE												
	INDÚSTRIA DE TRANSFORMAÇÃO			SERVIÇOS DE UTILIDADE PÚBLICA			SERVIÇOS					OUTRAS ATIVIDADES	TOTAL GERAL
	Fumo	Outras Indústrias	Total	Transp Rodoviários	Outros	Total	Bancos Comerciais	Bancos de Investim.	Cons. Rep. e Adm. de Bens	Outros	Total		
Hong-Kong	-	0,71	52,29	0,22	-	0,22	-	-	3,75	8,16	11,19	1,82	100
China	-	33,58	33,58	-	-	-	-	-	5,69	38,58	44,27	22,15	100
Cingapura	-	-	99,80	-	-	-	-	-	-	0,20	0,20	-	100
Coréia do Sul	-	-	34,33	-	-	-	-	-	30,85	2,09	32,94	32,74	100
Formosa	-	-	70,00	-	-	-	-	-	-	30,00	30,00	-	100

continua...

continuação...

PAÍS	RAMO DE ATIVIDADE														
					INDÚSTRIA DE TRANSFORMAÇÃO										
	Agri-cultura	Pecuá-ria	Pesca	Ind. Extr. Mineral	Side-rúrgia	Meta-lúrgia	Mecâ-nica	Mat. Elétrico e de Comunicações	Veículos Auto-motores	Auto-peças	Produtos Químicos Básicos	Derivados do Proc. Petróleo	Prods. Medic, Farm. e Vetr.	Têxtil	Prod. Alimen-tares Diversos
Hong-Kong	-	-	-	33,70	-	-	0,92	-	-	-	-	-	-	50,65	-
China	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Cingapura	-	-	-	-	-	-	99,80	-	-	-	-	-	-	-	-
Coréia do Sul	-	-	-	-	-	-	-	15,32	-	-	9,95	-	-	-	9,05
Formosa	-	-	-	-	-	70,00	-	-	-	-	-	-	-	-	-

I) os investimentos de Hong Kong localizaram-se basicamente na indústria têxtil (50,65%) e na indústria extrativa mineral (33,70%).

II) a China tem investimentos na indústria de transformação (33,58%) e no ramo de serviços (44,27%).

III) os investimentos de Cingapura situaram-se exclusivamente no setor mecânico (99,80%).

IV) a Coreia do Sul possui investimentos em material elétrico e de comunicação (15,32%), produtos químicos básicos (9,95%), produtos alimentares diversos (9,05%) e conservação, reparação e administração de bens (30,85%).

V) os investimentos de Formosa localizaram-se integralmente em metalurgia (70,00%) e serviços (30,00%).

Percebe-se, portanto, que os investimentos de Formosa e Cingapura concentraram-se na indústria pesada, os de Hong Kong na indústria leve (têxtil) e os de China e Coreia do Sul se distribuem entre serviços e indústria de transformação.

Por fim, a tabela 4 ilustra e reafirma a pequena participação do Brasil no estoque de IDE da Coreia do Sul (0,11), sendo inferior a todos os demais países considerados.

Nessa mesma tabela, é importante ressaltar que a soma total dos países considerados representa apenas 1,76 pontos percentuais do total de investimentos sul-coreanos na América do Sul e América Central (9,10%), significando que esses investimentos dirigiram-se majoritariamente a um refúgio em "paraíso fiscal" (Ilhas Cayman), ou então a outras áreas do Caribe (Panamá) supridoras de trabalho industrial de baixo custo em busca de acesso ao mercado norte-americano e à CEE.

TABELA 4
PARTICIPAÇÃO NO ESTOQUE TOTAL DE INVESTIMENTOS DA CORÉIA DO SUL
NA AMÉRICA LATINA - 30/06/1990

País	% Sobre o Total
México	0,59
Argentina	051
Chile	0,29
Colômbia	0,14
Paraguai	0,12
Brasil	0,11
Total da América do Sul e América Central	9,10%
Total de Investimentos Mundiais	100,00%

FONTE- EXIMBANK da Coréia do Sul.

2. ESTRATÉGIAS RECENTES DAS EMPRESAS ASIÁTICAS DE PAÍSES SELECIONADOS NO BRASIL

No início do Governo Collor, foi anunciado um conjunto de medidas visando – supostamente – o aumento do influxo de investimentos externos no Brasil que incluíram supressão da regulamentação dos processos de transferência de tecnologia, liberação dos fluxos de aplicação financeira, diminuição dos impostos sobre as remessas de lucros e formulação de uma política comercial de cunho liberal.

É importante ressaltar que esse elenco de medidas estava em perfeita consonância com as "exigências" dos investimentos estrangeiros em geral e com os investidores asiáticos em particular, que "preferem" utilizar novas formas de investimento direto como subcontratação licenciamento e projetos "chave na mão".

Entretanto, o que se observou, após o desmonte do aparato regulatório, não foi a inclusão do Brasil como parte das estratégias das empresas asiáticas daqueles países asiáticos selecionados, em termos de aumento dos fluxos de IDE; também não se observou nenhum

incremento do repasse de tecnologia por parte dessas empresas, mesmo porque as novas tecnologias não são facilmente repassáveis porque exigem qualificação empresarial e da força de trabalho e infraestrutura científica e tecnológica.

Nesse sentido, inserção das empresas desses países selecionados no Brasil nos últimos anos, parece não estar apontando na direção de uma maior "cooperação tecnológica". Vejamos alguns exemplos:

– a Pohang Steel, maior siderúrgica sul-coreana anunciou intenções de formalizar "joint ventures" no Brasil, segundo reportagem da Gazeta Mercantil (02/10/1992).

– o segundo maior conglomerado sul-coreano – o Luck Goldstar – busca formar parcerias com empresas brasileiras nos setores de alumínio, celulose e petroquímica. Além disso, esse conglomerado possui uma associação com a empresa brasileira Videosom (da Holding Humana) para a utilização da sua marca nos aparelhos de televisão, vídeos-cassete, aparelhos de áudio e fornos micro-ondas. Por fim, a Luck Goldstar está definindo acordos para utilização da marca nas áreas de semicondutores, geladeiras e máquinas de lavar.

– na indústria automobilística, o grupo Hyndai possui uma associação com o grupo Garavelo que atua na área de consórcios e construção civil, para distribuição de automóveis; também a Kia Motors segundo maior fabricante de automóveis da Coreia do Sul possui um acordo com a "empresa" Milmar para montagem de veículos utilitários CKD importados daquele país (Exame: 24/06/1992).

– finalmente, estão sendo feitos acordos entre empresas nacionais e produtores de Formosa e China para importação e distribuição de rádios, toca-discos laser para automóveis e motocicletas (Gazeta Mercantil: 09/02/1993).

Dessa forma, percebe-se que até o presente momento, nos setores que utilizam intensivamente novas tecnologias – automobilística e eletrônica – os acordos entre empresas nacionais e empresas asiáticas se restringem à montagem de redes de distribuição de produtos e utilização de marcas.

CONCLUSÕES

A exposição anterior permite extrair as seguintes conclusões:

I) os fluxos de IDE dos países asiáticos considerados (Cingapura, Coreia do Sul, Formosa, Hong Kong e China) tiveram uma importância mínima no total de IDE no Brasil ao longo dos últimos dez anos.

II) as estratégias das empresas asiáticas no Brasil se caracterizam por uma inserção meramente comercial (utilização de marcas, distribuição, etc.), e não envolvem nenhum tipo de cooperação tecnológica.