

PONTIFÍCIA UNIVERSIDADE CATÓLICA DE SÃO PAULO
PUC-SP

Renato Furuse Martins

**Os determinantes do investimento direto japonês no Brasil: um estudo
através dos censos de 1995, 2000 e 2005 e de sua respectiva indústria
automobilística no país**

MESTRADO EM ECONOMIA POLÍTICA

SÃO PAULO

2010

PONTIFÍCIA UNIVERSIDADE CATÓLICA DE SÃO PAULO
PUC-SP

Renato Furuse Martins

**Os determinantes do investimento direto japonês no Brasil: um estudo
através dos censos de 1995, 2000 e 2005 e de sua respectiva indústria
automobilística no país**

MESTRADO EM ECONOMIA POLÍTICA

Dissertação apresentada à Banca Examinadora da Pontifícia
Universidade Católica de São Paulo, como exigência parcial
para a obtenção do título de MESTRE em Economia Política,
sob a orientação do Professor Doutor Paulo Fernandes Baia.

SÃO PAULO

2010

Banca Examinadora

Para JMM, LEFM e VFM, minha família e melhores amigos.

AGRADECIMENTOS

“*The Oscar goes to...*”, ou então, “*The winner is...*”, após estas célebres frases utilizadas inúmeras vezes durante a cerimônia do Oscar, o vencedor ou vencedora obedecendo a tradição utiliza-se de um discurso para agradecer, obviamente, aos seus agentes, diretores, amigos, cônjuges e familiares, como também para mencionar que possíveis omissões possa ocorrer diante do grande número de pessoas que direta ou indiretamente participaram de todo o processo.

Desta forma, neste momento de tamanha alegria e emoção não poderia ser diferente. Portanto, por mais óbvio que tal reconhecimento seja – como na noite dedicada ao cinema, gostaria de tecer alguns agradecimentos...

Aos meus pais e ao meu irmão, as palavras seriam poucas para reproduzir o quão são importantes em minha caminhada e o quão admiro cada um deles. Com a finalidade deste registro, agradeço-os pela dedicação – cada um a sua maneira, pelos incentivos, pela paciência, e pela compreensão.

A todos os colegas da PUC-SP, dentre os quais gostaria de destacar meu orientador – o Professor Paulo Fernandes Baia pelo incentivo e orientação na realização desta pesquisa e aos professores Carlos Eduardo Ferreira de Carvalho e Silvio Yoshiro Mizuguchi Miyazaki principalmente pelas críticas e comentários durante o Exame de Qualificação.

Em especial, ao Professor Silvio Miyazaki – uma pessoa admirável, gostaria de agradecer pelo convite a pesquisa acadêmica e pelas inúmeras oportunidades que tem me apresentado, além de seus ensinamentos – não só na área econômica, bem como através de suas atitudes. Enfim, talvez o estudo sobre economia japonesa tenha nos aproximado, porém acredito que hoje o que nos aproxima também é a amizade e o acreditar que a compreensão possa ser alcançada com a ajuda da pesquisa científica.

Naturalmente, esteja cometendo algumas omissões, de qualquer forma aos amigos minha gratidão.

“Todos deveriam empreender algum grande projeto ao menos uma vez na vida. Dediquei a maior parte da minha à invenção de novos tipos de tear. Agora é a sua vez. Você deve esforçar-se para completar alguma coisa que beneficiará a sociedade.”

Sakichi Toyoda
(Fundador da Toyoda Automatic Loom Works)

RESUMO

Os determinantes do investimento direto estrangeiro (IDE) pode ser relativo as firmas e a características dos países de origem (push factors), ou a fatores locais (pull factors). O objetivo deste trabalho é analisar o investimento direto japonês no Brasil a partir dos dados do Banco Central do Brasil (BACEN) – no período de 1995, 2000 e 2005; e analisar a indústria automobilística japonesa no Brasil – incluindo uma análise retrospectiva e outra análise via informações por empresa (produção, vendas internas de nacionais e exportação).

Palavras-chave: investimento direto estrangeiro, investimento direto japonês, indústria automobilística, indústria automobilística japonesa e relações Brasil-Japão (relações nipo-brasileiras).

ABSTRACT

Foreign direct investment (FDI) determinants may be referred to firms and country characteristics (push factors), or to locational factors (pull factors). The purpose of this paper is analysis the Japanese direct investment from Central Bank of Brazil (BACEN) data – for the period 1995, 2000 e 2005; and analysis the Japanese automotive industry in Brazil – in addition, a historical analysis and the other one is analysis by information per company (production, domestic wholesale of nationally manufactured vehicles).

Key-words: foreign direct investment, Japanese direct investment, automotive industry, Japanese automotive industry and Brazil-Japan relations.

LISTA DE ILUSTRAÇÕES

Quadro 1 – Teorias do IDE.....	24
--------------------------------	----

LISTA DE TABELAS

Tabela 1 – Investimento e reinvestimento japonês no Brasil.....	44
Tabela 2 – Principais empresas japonesas instaladas no Brasil até 1963.....	47
Tabela 3 – Principais empresas japonesas instaladas no Brasil entre 1964 e 1979.....	49
Tabela 4 – Principais projetos iniciados durante a década de 70.....	50
Tabela 5 – Principais empresas japonesas instaladas no Brasil entre 1980 e 1994.....	54
Tabela 6 – Principais empresas investidoras e receptoras do investimento japonês no Brasil.....	57
Tabela 7 – Participação do investidor estrangeiro nas privatizações: 1991-2002.....	59
Tabela 8 – Estoque de investimento direto estrangeiro (período-base 1995): distribuição por países de origem dos recursos.....	62
Tabela 9 – Estoque de investimento direto estrangeiro (período-base 1995): distribuição por países da <i>holding</i>	63
Tabela 10 – Estoque de investimento direto estrangeiro (período-base 1995): distribuição japonesa dos recursos e atividade econômica principal.....	63
Tabela 11 – Estoque de investimento direto estrangeiro (período-base 1995): distribuição japonesa dos recursos e unidades da federação.....	66
Tabela 12 – Estoque de investimento direto estrangeiro (período-base 2000): distribuição por países de origem dos recursos.....	67
Tabela 13 – Estoque de investimento direto estrangeiro (período-base 2000): distribuição por países da <i>holding</i>	68
Tabela 14 – Estoque de investimento direto estrangeiro (período-base 2000): distribuição japonesa dos recursos e atividade econômica principal.....	69
Tabela 15 – Estoque de investimento direto estrangeiro (período-base 2000): distribuição japonesa dos recursos e unidades da federação.....	70
Tabela 16 – Estoque de investimento direto estrangeiro (período-base 2005): distribuição por países de origem dos recursos.....	71
Tabela 17 – Estoque de investimento direto estrangeiro (período-base 2005): distribuição por países da <i>holding</i>	72
Tabela 18 – Estoque de investimento direto estrangeiro (período-base 2005): distribuição japonesa dos recursos e atividade econômica principal.....	72
Tabela 19 – Estoque de investimento direto estrangeiro (período-base 2005): distribuição japonesa dos recursos e unidades da federação.....	74

Tabela 20 – Investimento direto estrangeiro: Japão – US\$ mil.....	75
Tabela 21 – Países mais atrativos para IDE: por fatores que favorecem o IDE (%) 2009-2011.....	78
Tabela 22 – Projetos aprovados pelo GEIA (1956-1957).....	82
Tabela 23 – Honda: dados gerais.....	88
Tabela 24 – Mitsubishi: dados gerais.....	88
Tabela 25 – Nissan: dados gerais.....	89
Tabela 26 – Toyota: dados gerais.....	90
Tabela 27 – Estrutura da indústria automobilística japonesa no Brasil.....	93
Tabela 28 – Honda: produção, vendas internas de nacionais e exportação.....	93
Tabela 29 – Mitsubishi: produção, vendas internas de nacionais e exportação.....	94
Tabela 30 – Nissan: produção, vendas internas de nacionais e exportação.....	94
Tabela 31 – Toyota: produção, vendas internas de nacionais e exportação.....	95
Tabela 32 – Concessionárias por região do país.....	96

LISTA DE ABREVIATURAS E SIGLAS

ABCD	Santo André, São Bernardo do Campo, São Caetano do Sul e Diadema
ALBRAS	Alumínio Brasileiro
AM	Amazonas
ANFAVEA	Associação Nacional dos Fabricantes de Veículos Automotores
ASEAN	<i>Association of Southeast Asian Nations</i>
BACEN	Banco Central do Brasil
BNDES	Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social
BRA	Brasil
CADINF	Cadastro de Instituições Financeiras
CENIBRA	Celulose Nipo Brasileiro S.A.
CHN	China
CKD	<i>Complete knocked down</i>
CNAE	Classificação Nacional de Atividades Econômicas
COSIF	Plano de Contas Unificado do Sistema Financeiro
CST	Companhia Siderúrgica de Tubarão
CVRD	Companhia Vale do Rio Doce
DECEC	Departamento de Capitais Estrangeiro e Câmbio
DEU	Alemanha
EMN	Empresa multinacional
ETN	Empresa transnacional
FDI	<i>Foreign direct investment</i> – ver IDE
F&A	Fusão e aquisição
FMI	Fundo Monetário Internacional
GBR	Reino Unido
GEIA	Grupo Executivo da Indústria Automobilística
GEIMEC	Grupo Executivo da Indústria Mecânica
GEIMOT	Grupo Executivo da Indústria Automotora
GO	Goiás

HKC	Hymer, Kindleberger e Caves (Tradição HKC)
H-O-S	Heckscher-Ohlin-Samuelson (Modelo H-O-S)
IBAMA	Instituto Brasileiro do Meio Ambiente e dos Recursos Naturais Renováveis
IBGE	Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística
ICMS	Imposto sobre Circulação de Mercadorias e Serviços
IDE	Investimento direto estrangeiro
II PND	Segundo Plano Nacional de Desenvolvimento
IMF	<i>International Monetary Fund</i> – ver FMI
IND	Índia
IPI	Imposto sobre Produtos Industrializados
IPTU	Imposto sobre a Propriedade Predial e Territorial Urbana
ISDB-T	<i>Integrated Services Digital Broadcasting Terrestrial</i>
ISS	Imposto sobre Serviços
IVI	Indústria Verolme Ishibras S.A.
JBIC	<i>Japan Bank for International Cooperation</i>
JETRO	<i>Japan External Trade Organization</i>
MNE	<i>Multinational enterprise</i> – ver EMN
MRE	Ministério das Relações Exteriores
NAAC	Nippon Amazon Aluminium Co. Ltd.
N/D	Não disponível
NICs	<i>Newly Industrializing Countries</i>
OCDE	Organização para Cooperação e Desenvolvimento Econômico
OECD	<i>Organization for Economic Co-operation and Development</i> – ver OCDE
OLI	<i>Ownership, location e internalization</i> (Modelo OLI) – ver PLI
PDP	Política de Desenvolvimento Produtivo
P&D	Pesquisa e desenvolvimento
PITCE	Política Industrial, Tecnológica e de Comércio Exterior
PLI	Propriedade, localização e internalização (Modelo PLI)
PND	Programa Nacional de Desestatização
PPP	Parceria Público-Privada

PR	Paraná
RS	Rio Grande do Sul
RUS	Rússia
SBTVD-T	Sistema Brasileiro de Televisão Digital Terrestre
SKD	<i>Semi knocked down</i>
SP	São Paulo
UNCTAD	<i>United Nations Conference on Trade and Development</i> (Conferência para o Comércio e Desenvolvimento da Organização das Nações Unidas)
USA	Estados Unidos
USIMINAS	Usinas Siderúrgicas de Minas Gerais S.A.
WEF	<i>World Economic Forum</i> (Fórum Econômico Mundial)

SUMÁRIO

INTRODUÇÃO	17
1. DETERMINANTES DO INVESTIMENTO DIRETO ESTRANGEIRO	20
1.1. IDE: definições	20
1.2. IDE: revisão teórica	22
1.2.1. Competição monopolística e vantagens competitivas	25
1.2.2. Internalização.....	29
1.2.3. Teoria eclética.....	31
1.2.4. Ciclos de produção internacional.....	33
1.2.5. Autores japoneses	35
1.3. Revisão teórica: considerações finais	38
2. INVESTIMENTO DIRETO JAPONÊS NO BRASIL.....	41
2.1 Breve panorama do processo de internacionalização japonesa	41
2.2 Investimento direto japonês no Brasil: histórico	42
2.2.1 Primeiro ciclo: 1951-1963	44
2.2.2 Segundo ciclo: 1964-1979	48
2.2.3 Terceiro ciclo: 1980-1994.....	51
2.3 Investimento direto japonês no Brasil: período recente.....	54
2.3.1 Quarto ciclo: a partir de 1994	55
2.4 Análise do investimento direto japonês no Brasil a partir dos censos de 1995, 2000 e 2005	60
2.4.1 O Censo do Banco Central do Brasil	60
2.4.2 Censo: data-base 1995	61
2.4.3 Censo: data-base 2000	66
2.4.4 Censo: data-base 2005	70
2.4.5 Fluxos atuais	74
2.4.6 Investimento direto japonês: cenário e perspectivas.....	75
3. INDÚSTRIA AUTOMOBILÍSTICA JAPONESA NO BRASIL.....	79
3.1 Desenvolvimento industrial japonês: breves considerações	80

3.2 Indústria automobilística no Brasil: breve histórico	81
3.3 Presença japonesa na indústria automobilística brasileira.....	86
3.3.1 Análise da indústria automobilística japonesa no Brasil	91
CONCLUSÃO	97
REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS	100

INTRODUÇÃO

De acordo com o relatório publicado pela Conferência para o Comércio e Desenvolvimento da Organização das Nações Unidas (UNCTAD, 2009), os fluxos de investimento direto estrangeiro (IDE) têm se mostrado como uma tendência contínua em favor dos países em desenvolvimento, inclusive em tais mercados emergentes esta modalidade de investimento é uma importante fonte de financiamento externo. No entanto, uma ressalva deve ser observada, pois o principal desafio destas nações é melhorar seu ambiente negocial a fim de aumentar sua atratividade para as empresas transnacionais.

Esta tendência tem sido verificada desde 1997 – conforme apresentado na época pelo Fórum Econômico Mundial (*World Economic Forum* – WEF) e realçado por Eduardo Tonooka (1998), pois tanto nos países desenvolvidos quanto nos países em desenvolvimento verificou-se um amplo processo de liberalização dos fluxos internacionais de capitais, principalmente através da redução de restrições a entrada de capital estrangeiro em diversos setores de atividade.

Outro destaque do referido relatório de 1997 está no fato do Brasil ter sido considerado no curto prazo como a terceira melhor opção de investimento – superado apenas pela China e Estados Unidos, e no médio e longo prazo como a quinta melhor opção – atrás da China Estados Unidos, Índia e Indonésia. Atualmente, através do estudo realizado pela UNCTAD em 2009, nosso país foi considerado como a quarta melhor opção de investimento – depois da China, Estados Unidos e Índia.

Em consonância, temos o Banco Central do Brasil (BACEN), isto porque diversas economias nacionais, mundo afora, têm se esforçado para compreender os movimentos internacionais de capitais a fim de definir políticas que lhes permitam aproveitar as oportunidades oferecidas por tal capital estrangeiro. Neste sentido, com a tarefa de conhecer melhor e bem aproveitar esta tendência é que o BACEN instituiu o censo de capitais estrangeiros no país.

Este breve panorama teve por objetivo apenas introduzir e ilustrar a relevância do papel assumido pelo investimento direto estrangeiro nos últimos anos. Já em relação ao objeto central desta dissertação – o investimento direto japonês no Brasil, até o início da década de 1980, grande parte do IDE japonês foi explicado pelo aproveitamento da tecnologia e da capacidade gerencial nipônica em países com menor nível de desenvolvimento industrial. Em especial, quanto ao Brasil o IDE japonês relacionado ao alto custo da mão-de-obra no referido país oriental, como também relacionado a crescente dependência de recursos naturais provenientes do exterior, que por sua vez contribuíram para que os anos de 1970 sejam considerados o período do auge nas relações econômicas nipo-brasileiras.

Isto posto, o primeiro objetivo desta pesquisa é apresentar uma análise conceitual através de organismos internacionais, bem como uma análise teórica sobre os determinantes da investimento direto estrangeiro; em seguida analisar o padrão do IDE japonês no Brasil a partir dos censos do BACEN de 1995, 2000 e 2005; por fim, analisar os dados em nível setorial através da indústria automobilística, mesmo porque o objetivo é tentar identificar quais são os requisitos que uma firma deve preencher para tornar-se apta a expandir suas atividades ao exterior.

Para alcançar tais objetivos, se faz necessário algumas notas metodológicas. Segundo Martins & Theóphilo (2007) e evidenciado por Santos (2009), a metodologia tem por objetivo aperfeiçoar os procedimentos e os critérios da pesquisa, ou seja, o trabalho científico busca a melhor forma de captar e entender a realidade e a metodologia, por sua vez, auxilia como isso pode ser atingido. Assim, este trabalho foi baseado nos seguintes pontos: pesquisa bibliográfica, desenvolvimento de um roteiro com as questões específicas para encaminhamento do estudo e o levantamento dos dados.

Esta coleta de dados utilizou basicamente a base de informações do BACEN – que é o órgão oficial responsável pelo registro do capital estrangeiro no país, como também os dados disponibilizados pela Associação Nacional dos Fabricantes de Veículos Automotores (ANFAVEA) – que é uma organização que representa os principais fabricantes de veículos automotores no Brasil.

Enfim, esperando que esta dissertação possa contribuir para futuros estudos relacionados ao tema, o trabalho se estrutura pela presente introdução, pelo Capítulo 1 que aborda a teoria sobre os determinantes do investimento direto estrangeiro, no Capítulo 2 o foco está no investimento direto japonês no Brasil, no Capítulo 3 a análise está no indústria automobilística japonesa instalada no país e finalmente seguem as considerações finais.

1. DETERMINANTES DO INVESTIMENTO DIRETO ESTRANGEIRO

Neste capítulo, o objetivo é apresentar o investimento direto estrangeiro (IDE), bem como pontuá-lo através das definições dadas pelos principais organismos internacionais envolvidos com o tema. Num segundo momento, dentre a abordagem teórica, pretende-se oferecer uma visão dos determinantes do IDE sob a ótica de alguns enfoques, e conforme destacou Mendonça e Nonnemberg (2004: 14-15) uma vez que tais determinantes podem levar em consideração os chamados *push factors* (fatores relacionados a firma e as características dos países de origem) ou os *pull factors* (relacionado aos fatores locais), esta exposição deverá contribuir a responder as razões pelas quais as firmas ao saírem de seus países escolhem alguns destinos e não outros.

1.1. IDE: definições

Investimento estrangeiro:

Foreign investment is the act of acquiring assets outside one's home country. These assets may be financial, such as bonds, bank deposits and equity shares or they may be so-called direct investment and involve the ownership of means of production such as factories and land (PALGRAVE, 1987: 403).¹

Esta modalidade de investimento pode ser constatada quando empresas, governos ou indivíduos de um determinado país adquirem empresas, equipamentos, instalações, estoques ou interesses financeiros em outro país. Este movimento internacional de fatores se torna direto quando utilizado na criação de novas firmas ou na participação acionária de firmas já existentes (SANDRONI, 2005: 436-437).

¹ Tradução nossa: “*Investimento estrangeiro é o ato de adquirir ativos fora do país de origem. Estes ativos podem ser financeiros, como obrigações, depósitos bancários e participações acionárias ou podem ser chamados investimento estrangeiro e envolver a propriedade dos meios de produção como fabricas e terras*” (PALGRAVE, 1987: 403).

Assim, temos a empresa multinacional (EMN) que através dos fluxos internacionais de capitais estabelece uma filial em um outro país envolvendo a transferência de recursos, transferência esta com o propósito essencial de envolver a aquisição do controle, que por sua vez contribuirá para que a filial pertença a uma mesma estrutura organizacional que a matriz e evitando que exista apenas uma obrigação financeira. Quanto as suas motivações, o ponto fundamental está no desejo maximizar o valor de sua carteira ou seu patrimônio, bem como há razões que envolvem externalidades ou imperfeições de mercado que são internalizadas pelas EMNs, questões relacionadas a escolha da firma pela localização, pela decisão do licenciamento e as formas legais para a propriedade estrangeira (KRUGMAN & OBSTFELD, 2001: 175-178; PALGRAVE, 1987: 403-404).

Em particular, quanto ao nosso país, temos o Banco Central do Brasil (BACEN) como a autoridade responsável pelo controle, ou melhor, pelo registro e monitoramento dos capitais estrangeiros no país, sendo estes caracterizados pela participação de não residentes no capital social das empresas com no mínimo 10% das ações ou quotas com direito a voto ou participação igual ou maior a 20% no capital total (BACEN, 2008a: metodologia).

Esta definição utilizada pelo BACEN vai de encontro com a utilizada pelo Fundo Monetário Internacional (FMI), sendo:

The acquisition of at least ten percent of the ordinary shares or voting power in a public or private enterprise by nonresident investors. Direct investment involves a lasting interest in the management of an enterprise and includes reinvestment of profits (IMF, 2008).²

Este interesse duradouro corresponde a existência de uma relação de longo prazo entre o investidor estrangeiro e a empresa, de tal forma que o não residente tenha um grau considerável de influência nas operações da empresa, ou seja, este critério foi adotado porque estima-se que a referida participação acionária seja um investimento a longo prazo, permitindo a seu proprietário exercer influência sobre as decisões da empresa; em contrapartida, a participação estrangeira inferior a 10% das ações será contabilizada como investimento em

² Tradução nossa: “A aquisição de pelo menos dez por cento das ações ordinárias ou do poder de voto em uma empresa pública ou privada por investidores não residentes. Investimento direto envolve um interesse duradouro no gerenciamento de uma empresa e inclui reinvestimento dos lucros” (FMI, 2008).

carteira – considerando que os investidores em carteira não exercem influência na gestão da firma na qual possuem ações (CHESNAIS, 1996: 56; IMF, 1993: 86).

Outro organismo internacional a ter o IDE como uma de suas pautas é a Organização para Cooperação e Desenvolvimento Econômico (OCDE), que na mesma linha do FMI o define através de uma categoria de investimento que reflete o objetivo do investidor direto estrangeiro em estabelecer determinado interesse numa empresa residente em outra economia. Quanto a participação de pelo menos 10% do poder de voto, outro critério também em comum, este é utilizado por ser considerado uma evidência necessária da voz ativa na gestão da empresa por parte do investidor estrangeiro (OECD, 2008: 7-8).

Este investidor direto estrangeiro pode ser representado por um indivíduo, grupo de indivíduos relacionados, empresa pública ou privada, grupo de empresas coligadas, agência governamental, fundos, ou qualquer combinação dos mesmos (IMF, 1993: 87; OECD, 2008: 8).

Há ainda a Conferência para o Comércio e Desenvolvimento da Organização das Nações Unidas (UNCTAD) a contribuir ao tema, em que a mesma ao relatar que as duas principais definições do IDE estão contidas nos trabalhos do FMI e da OCDE, acrescenta que o ponto que distingue o investimento de carteira do investimento direto estrangeiro está na sua intenção de exercer o controle sobre a empresa, não implicando necessariamente em uma gestão absoluta; outro ponto abordado está na discriminação de seus componentes, sendo estes o capital próprio, os lucros reinvestidos e o empréstimo intra-companhia (UNCTAD, 2004: 53-54).

1.2. IDE: revisão teórica

Os determinantes do investimento direto estrangeiro até a reestruturação da economia mundial após 1945 estava baseada em analisar apenas os motivos que levavam as empresas a produzir no exterior; a partir deste ponto histórico e com o surgimento das EMNs, o foco

passa a avaliar as condições sob as quais determinados mercados serão atendidos através de filiais estrangeiras de produção ao invés de serem atendidas pelas próprias empresas locais ou através de importações, isto é, a procura passa a ser explicar o que determina a internacionalização da produção (AMAL & SEABRA, 2007: 233).

Diante de uma extensa literatura econômica acerca do IDE, cuja concentração dos estudos teóricos sobre o tema se deu após a II Guerra Mundial, se constatou que estes fluxos obedecem a fatores ligados ao ambiente competitivo em que as firmas atuam e aos fatores econômicos dos países de origem e dos hospedeiros, com destaque os trabalhos de Hymer, Kindleberger, Caves, Dunning e Vernon, entre os mais importantes (MENDONÇA & NONNEMBERG, 2004: 1; PALGRAVE, 1987: 403).

Antes de tal exposição, conforme destacou Tonooka (1998: 35, 76-78) através de uma análise sobre os determinantes do IDE, como inexistente um consenso acerca de suas principais motivações ou uma corrente predominante em responder uma mesma questão sobre o tema, esta vasta literatura ao defender ou atacar determinadas abordagens recai no problema de criticá-las pelo que elas não se propõem a explicar. Desta forma, o intuito da presente seção deste capítulo não está em comparar tais teorias, mas sim em apresentar as principais linhas de pesquisa e aquelas que nos auxiliem numa melhor compreensão da natureza e do padrão do investimento direto japonês no Brasil.

A fim de viabilizar uma ordenação deste debate, segue o quadro abaixo apresentando uma seleção que classifica as principais teorias e as bases conceituais do IDE, sendo estas retiradas da economia, estratégia empresarial, desenvolvimento organizacional, ciência política e outras disciplinas que oferecem certa compreensão das atividades das empresas transnacionais (ETNs) [GROSSE & BEHRMAN, 1992: 112-119; MORAES, 2002: 22-23].

Quadro 1 – Teorias do IDE

<i>Teoria</i>	<i>Área de aplicação</i>	<i>Questões fundamentais</i>	<i>Referências (exemplos)</i>
Ciclos de produção internacional	Economia (economia internacional) e marketing	Fluxos de IDE, impacto tecnológico e influência de condições do mercado	Vernon Wells
Competição monopolística	Economia (teoria da firma / microeconomia)	Estratégias e competitividade das ETNs	Hymer Caves Kindleberger Grosse
Internalização	Economia (teoria da firma / microeconomia)	Estratégias e competitividade das ETNs	Buckley & Casson Rugman
Custos de transação	Economia (teoria da firma / microeconomia)	Estrutura e funcionamento das hierarquias organizacionais	Teece Hennart Porter
Vantagens competitivas	Estratégias empresariais	Competitividade das empresas e indústria	Caves Ghoshal Porter
Teoria eclética	Economia (teoria da firma / microeconomia)	Internação e vantagens competitivas	Dunning
Arbitragem de mercados nacionais	Finanças	Segmentação de mercados nacionais, direções dos fluxos de IDE, finanças internacionais	Aliber
Teoria da troca	Ciências políticas, estratégias empresariais e economia política	Negociações entre governos e empresas, distribuição dos lucros entre empresas e governos	Vernon Moran Galdwin & Walter

Fonte: GROSSE & BEHRMAN, 1992: 113.

Em complemento ao quadro acima destacado, um dos teóricos percursoros a respeito do tema foi **Bertil Ohlin** e a partir de seus estudos datados da década de 1930, o mesmo expõe argumentos nos quais mercados em crescimento ao propiciarem auferir altas taxas de lucro, aliados ao financiamento a taxas de juros reduzidas quando comparadas ao país de origem, são fatores que favorecem a efetivação dos IDEs; como também, a eliminação de barreiras

comerciais e a manutenção ao fornecimento de matérias-primas são outros importantes determinantes (MENDONÇA & NONNEMBERG, 2004: 1-2).

A partir desta introdução a respeito da revisão teórica dos determinantes do IDE, cabe como próxima etapa uma breve descrição de uma seleção de parte das referências.

1.2.1. Competição monopolística e vantagens competitivas

Stephen Hymer dá início a uma nova abordagem nos estudos a respeito das empresas multinacionais. A força destas organizações gigantescas reside em sua capacidade e poder para angariar os benefícios da cooperação e da divisão do trabalho, de modo que o capital se acumule e conseqüentemente contribua no crescimento contínuo do tamanho das empresas e em sua integração vertical (HYMER, 1983: 39-42; MENDONÇA & NONNEMBERG, 2004: 2).

Portanto, a expansão da EMN compreende um duplo movimento, sendo o primeiro a difusão do capital e da tecnologia, e o segundo a centralização do controle estabelecendo uma rede integrada verticalmente. Para chegar a este duplo movimento, a empresa se desenvolve da oficina a fábrica, e desta a empresa com fábricas e funções múltiplas, a empresa de produtos múltiplos, até a empresa multinacional (HYMER, 1983: 79).

Seu argumento para a internacionalização do capital está relacionado a três aspectos, sendo o primeiro os *movimentos internacionais de capital* que é entendido como investimento das grandes empresas em suas filiais no exterior, o segundo é a *produção capitalista internacional* que se dá pela incorporação da mão-de-obra de muitos países em uma estrutura produtiva empresarial integrada mundialmente e o terceiro refere-se ao *governo internacional* indicado pela utilização de instrumentos política econômica internacional que vise a EMN a internacionalizar o capital e o trabalho (HYMER, 1983: 95-96).

Ocorrendo este processo tripolar, é porque a EMN apresenta vantagens compensatórias (como a diferenciação de produto, o acesso ao conhecimento patentado ou próprio, a

economias de escala internas ou externas, dentre outras) em relação as empresas domésticas que detém maior conhecimento do mercado local, ou seja, em tais condições haverá o IDE em vez de exportações. Da mesma forma, quando as empresas locais estiverem incertas em relação ao valor da licença ou então quando os custos de transferências dos direitos de propriedade forem elevados para o detentor, nestes casos não haverá o licenciamento da produção (MENDONÇA & NONNEMBERG, 2004: 2).

Outra contribuição de Hymer (1983: 73-77) está em uma análise empírica a respeito do investimento direto japonês. Sua hipótese parte do fato da economia japonesa e de suas empresas terem crescido mais rapidamente que quaisquer outras após a II Guerra Mundial, gerando a necessidade de tais instituições assegurarem fontes de matéria-prima como o verificado ao longo das costas do Pacífico³ através do investimento direto, contratos e licenças; outra constatação refere-se ao fato de muitas empresas japonesas terem estabelecido sua produção de manufaturados no estrangeiro, especialmente em Taiwan e na Coréia do Sul, a fim de exportar para o próprio Japão. Enfim, estas corporações multinacionais se mostram grandes, poderosas e com recursos financeiros e políticos enormes, que por sua vez podem desencadear uma guerra oligopolista, sugerindo que cada movimento do Japão destinado a concorrer nos mercados internacionais tendeu a inseri-lo cada vez mais no sistema de empresas multinacionais.

Podemos resumir através do *Modelo de Hymer* que o IDE ocorrerá em indústrias onde as empresas em diferentes países vendem para si próprias – conforme verificado acima pelo caso japonês, ou vendem no mesmo mercado em condições de concorrência imperfeita, ocorrerá em indústrias em que as empresas possuem vantagens sobre as outras e ocorrerá também quando houver interdependência das empresas em diferentes países (MORAES, 2002: 24-25).

³ As costas do Pacífico formavam uma rede de produção e exploração de fontes de matéria-prima em localidades como Sibéria (madeira, cobre e petróleo), Austrália (carvão, cobre, petróleo, madeira e sal), Indonésia (petróleo, níquel, madeira, cobre, pesca, cultivo de pérolas, arroz e milho), Malásia (petróleo, estanho, madeira e açúcar), Filipinas (cobre, ferro, silvicultura e pesca), Birmânia (petróleo), Tailândia (estanho, tungstênio e agricultura) e Coréia do Sul (petróleo, cobre e zinco) [HYMER, 1983: 74].

Outro autor a seguir este enfoque teórico é **Charles Kindleberger** (2007, 43-44), sendo que para este o propósito essencial do IDE reside no controle acionário, controle que é procurado com o objetivo de “*sugar toda a renda, no sentido ricardiano*”, a partir de uma dada vantagem – muitas vezes de cunho tecnológico e outras na capacidade de uma companhia integrada verticalmente.

Kindleberger (2007: 44) concede os créditos de grande parte do desenvolvimento na teoria do IDE a Hymer e a partir destas formulações sua interpretação é iniciada através de três variáveis, quais sejam, a primeira refere-se ao valor capitalizado de um ganho de ativo (C), a segunda é o influxo de receita produzido (I) e a terceira é a taxa de retorno competitiva (r), ou seja, o investimento direto, dado a variável C , se transfere conforme há maior taxa de retorno, I , baseado na diferença nacional de r .

Outra possibilidade para a ocorrência do IDE se dá pelo investimento defensivo, isto é, uma companhia entrará em determinado mercado mesmo diante de retornos menores ao seu normal para inviabilizar que um competidor afigure um ganho que possa lhe dar uma posição em que crie problemas no mercado cativo de sua companhia (companhia investidora). Tal operação se mostrará viável, mesmo com os lucros da filial apresentando-se abaixo do normal, pois os lucros da matriz ao estarem acima do normal garantem uma posição de equilíbrio em função do conjunto (KINDLEBERGER, 2007: 46-47).

Quanto a decisão pela subsidiária no exterior ou até mesmo quanto a sua continuidade está condicionada a cada período uma vez que o padrão de investimento direto se adere ao modelo de oferta, aumentando no *boom* e retraindo na recessão; já a decisão entre produzir ou exportar, produzir ou licenciar, reflete uma série de variáveis vinculadas as tarifas, tecnologia, comportamento do concorrente e assistência disponível ou similares que podem levar cada empresa a chegar em resultados diferentes em seus processos decisórios. Portanto, em linhas gerais podemos concluir que é a estrutura dos mercados (por exemplo, concorrência monopolística) que determinará a conduta da EMN em internacionalizar sua produção (KINDLEBERGER, 2007: 47-51; MENDONÇA & NONNEMBERG, 2004: 2).

Por fim, neste mesmo enfoque teórico há ainda a contribuição de **Richard Caves**, que desenvolve seus estudos utilizando instrumentos de análise do comércio internacional e da

organização industrial, estudos estes na mesma linha do argumento de que a estrutura é que determina a conduta, acrescentando que o IDE ocorre via investimentos horizontais (mesmo setor) em mercados em que exista diferenciação de produtos, e quando não houver esta diferenciação ocorre o investimento vertical (em setores para trás da cadeia produtiva da empresa) [CAVES, 1974: 279; MENDONÇA & NONNEMBERG, 2004: 2].

Para os ganhos da verticalização, estes dependem basicamente da expansão geográfica em direção a fontes de matéria-prima. Neste caso, tais ganhos da integração vertical são oriundos da combinação entre vantagens tecnológicas e a especificidade do ativo referente a localização da matéria-prima. Assim, a internacionalização relaciona-se a barreiras ao comércio, como também a evitar incertezas no fornecimento (ACIOLY & NEGRI, 2004: 8-9; MENDONÇA & NONNEMBERG, 2004: 2).

Caves (1974: 279, 291-292), entende que o caminho natural para explicar a ocorrência do IDE via maximização do lucro da empresa, como também para explicar o porquê a empresa escolhe o investimento estrangeiro em contrapartida a outros métodos para a obtenção de lucro em mercados externos, é dado por três grupos, quais sejam, o capital intangível, a empresa multiplanta, os recursos empresariais.

Para o capital intangível, este é traduzido pela oferta conjunta de serviços domésticos e empresariais, portanto, sem demandar qualquer prêmio explícito. Nesta situação, o empresário uma vez tendo estabelecido instalações físicas no exterior, enfrentará certa desvantagem decorrente do custo de capital uma vez que no mercado doméstico o funcionamento de sua unidade fabril possui um estoque de conhecimento em relação aos aspectos legais e institucionais locais. (CAVES, 1974: 279-280).

Para as empresas multiplanta, isto é, empresas que coordenam diferentes unidades em diferentes lugares, sendo que uma de suas vantagens é a possibilidade de minimizar custos – como os custos de transporte (FRANCO, 2009a; CAVES, 1974: 280).

Quanto ao último grupo, o IDE é explicado como uma saída para a substituição dos recursos empresariais da firma, firma esta que irá expandir suas fronteiras rumo ao exterior diante de possibilidades de lucro que possa lhe abrir a fim de empregarem plenamente suas

habilidades de coordenação de suas ações, dado seu conhecimento e talento empresarial (CAVES, 1974: 280-281).

E em homenagem a esses três autores, dentre a literatura sobre o tema, o argumento de investimentos diretos determinados por ativos específicos que compensem a desvantagem inicial das empresas não residentes diante das residentes, passou a constituir a **Tradição HKC** (Hymer, Kindleberger e Caves) [MENDONÇA & NONNEMBERG, 2004: 2].

Vale mencionar, que por ativos específicos que uma firma pode possuir está o lugar específico onde a empresa pode economizar em custos de transporte ou estar mais próxima do mercado consumidor (*i*), ativo físico específico (*ii*), ativo humano específico criado no processo do progresso técnico (*iii*), ativo proveniente de investimentos destinados a suprir um consumidor específico (*iv*) e/ou ativo proveniente da marca da empresa no mercado (*v*) [ACIOLY & NEGRI, 2004: 7-8].

1.2.2. Internalização

Peter Buckley e Mark Casson (1976: 33; 45), em seu trabalho partem do princípio que “*an MNE is defined as an enterprise which owns and controls activities in different countries*”⁴, assim a diferença entre a internalização e a existência desta modalidade de empresa é que a EMN é criada sempre que mercados são internalizados através das fronteiras nacionais.

Há três postulados que norteiam o referido estudo, no primeiro as firmas maximizam os lucros em um mundo de mercados imperfeitos; no segundo quando mercados de produtos intermediários são imperfeitos há certo incentivo para controlá-los através da criação de mercados internos, que por sua vez envolve propriedade comum e controle das atividades; e no terceiro há a internalização de mercados através de fronteiras nacionais que geram as

⁴ Tradução nossa: “*uma EMN é definida como uma empresa que detém e controla atividades em diferentes países*”.

multinacionais, isto é, a internalização das fronteiras nacionais corresponde a internacionalização (BUCKLEY & CASSON, 1976: 32-33; HENISZ, 2003: 173).

Desta forma, dada uma administração realizada por firmas diferentes e dado os mercados de produtos intermediários serem imperfeitos verifica-se a existência de maiores custos de transação em que uma saída viável para minimizar esses custos está na integração dos mercados através das EMNs, ou seja, na idéia da internalização de custos de transação (MENDONÇA & NONNEMBERG, 2004: 2-3).

Segundo Buckley e Casson (1976: 33-34; 44-45), a decisão para a internalização deverá levar em consideração alguns fatores, sendo:

- fatores específicos industriais (*industry-specific factors*): natureza do produto, estrutura do mercado externo e a relação entre as escalas ótimas das atividades associadas ao mercado;
- fatores específicos regionais (*region-specific factors*): características geográficas e sociais da região associadas ao mercado, ou seja, levando em consideração a distância entre as regiões envolvidas;
- fatores específicos nacionais (*nation-specific factors*): relações política e fiscal entre as nações envolvidas;
- fatores específicos empresariais (*firm-specific factors*): habilidade de gerenciar a organização em um mercado interno, ou seja, o grau de profissionalização da gestão.

Quanto aos fatores específicos, o mais relevante deles ao estudo das EMNs é aquele referente a indústria, pois através destes há fortes razões para a internalizar mercados de produtos intermediários com processos de produção multiestágio, tendo como resultado a geração de uma produção integrada verticalmente; e há ainda razões para internalizar mercados baseados em conhecimento, levando a integração da produção, *marketing* e pesquisa e desenvolvimento (P&D) [BUCKLEY & CASSON, 1976: 34-35].

Enfim, esta internalização deverá gerar custos, isto é, mercados de produtos intermediários se internalizarão, se e somente se, os benefícios destes processo superarem tais custos, que por sua vez sugerem que os fluxos de IDE deverão refletir um padrão social, geográfico e político. Estes custos são visualizados através dos custos dos recursos de mercados fragmentados; dos custos de comunicação atribuídos as grandes distâncias

geográficas entre as regiões associadas ao mercado, as diferenças culturais, a não similaridade do idioma e do ambiente social e empresarial; dos custos de políticas discriminatórias as propriedades estrangeiras; e dos custos administrativos do gerenciamento do mercado interno (BUCKLEY & CASSON, 1976: 44-45).

Verifica-se que há alguns custos relacionados ao governo, o que nos mostra que o trabalho de Buckley e Casson reconhece a importância da habilidade na comunicação e das relações com o governo no país anfitrião. Deste modo, como fator relevante ao sucesso em operações multinacionais, as firmas deverão possuir tal habilidade, ou serão aconselhadas ao licenciamento em detrimento ao IDE, ou a investir em países e em regiões similares a sua nação, ao seu mercado doméstico (HENISZ, 2003: 182-183).

Outra ênfase da teoria da internalização está na formação de redes internacionais de produção, cuja capacidade consiste em viabilizar uma resposta a indagação entre a escolha do licenciamento da produção via agente no exterior ou produção própria. Em resumo, dada a escolha da firma pelo modo de controle ou pela localização, se houver controle e produção no país de origem, a empresa exporta; se o controle continuar no país de origem e apenas a produção for no exterior, a empresa licencia; e se houver produção e controle no exterior, a empresa está diante do IDE (MENDONÇA & NONNEMBERG, 2004: 2-3).

1.2.3. Teoria eclética

John Dunning (1977: 400), define a EMN como uma empresa que realizam suas atividades produtivas fora do país em que está incorporada, sendo que esta produção estrangeira dependerá da propriedade de suas vantagens comparativas em relação as empresas do país de acolhimento e da localização comparativa entre as firmas domésticas e estrangeiras.

O ponto de partida de sua análise está na crescente convergência entre as teorias de produção e comércio internacional, sendo sua argumentação pautada na necessidade de uma participação econômica internacional baseada tanto na localização de dotações específicas dos

países e da propriedade de dotações específicas das empresas, ou seja, propriedade de ativos diferenciados pode ser compreendida como um dos fatores que levam a existência de EMNs. Dessa maneira, algumas das atividades da empresa estrangeira têm a capacidade de internalizar os mercados em busca de determinadas vantagens (MENDONÇA & NONNEMBERG, 2004: 3-4; DUNNING, 1977: 395).

Isto posto, Dunning desenvolve um modelo eclético que englobasse diversas teorias concorrentes, isto porque seu objetivo foi apresentar um modelo amplo que realçasse a interdependência de suas partes, possibilitando assim identificar e avaliar os fatores responsáveis pelo IDE inicial (MORAES, 2002: 26-28).

O modelo é conhecido pelas letras PLI (propriedade, localização e internalização) ou originalmente por OLI (*ownership, location e internalization*) [DUNNING, 1977; MENDONÇA & NONNEMBERG, 2004: 3-4; MORAES, 2002: 26-28].

Este modelo baseia-se na justaposição de três fatores determinantes (AMAL & SEABRA, 2007: 233-234; MORAES, 2002: 26-28), sendo:

- vantagens potenciais ou já existentes de propriedade;
- vantagens de localização do país recipiente em oferecer ativos complementares;
- vantagens de internalização, isto é, presença de vantagens específicas de propriedade relativas aos benefícios comerciais das transações intrafirma, em vez de mecanismos do mercado ou alguma outra forma de acordos não societários de cooperação.

O primeiro (propriedade) e o terceiro fator (internalização) estão relacionados a firma, já o segundo fator (localização) refere-se ao país – assim, existindo apenas o primeiro, haverá exportação, licença ou a venda de patentes para o país receptor; e existindo o primeiro e o terceiro, cria-se condições necessárias para a execução do IDE, no entanto condição não suficiente uma vez deverá haver ainda a ocorrência das vantagens locais. Esquemáticamente, a empresa estrangeira apresenta vantagens em relação as empresas domésticas decorrentes da propriedade privilegiada de alguns ativos, e conseqüentemente será uma escolha da empresa utilizar sua vantagem de propriedade se acreditar ser mais vantajoso internalizá-la do que vendê-lo, por fim diante de tal situação a empresa passará a produzir num país estrangeiro se existir vantagens locais suficientes para justificar a produção nesta

localidade e não em qualquer outro país (MENDONÇA & NONNEMBERG, 2004: 3-4; MORAES, 2002: 26-28).

Baseado neste paradigma é possível estabelecer quatro razões determinantes ao IDE, quais sejam, busca de recursos, busca de mercados, busca de eficiência e busca de ativos estratégicos (MENDONÇA & NONNEMBERG, 2004: 3-4).

Resumidamente, a competitividade internacional de um país dependerá das dotações de propriedade da empresa e de dotações de localização, isto em relação aos outros países e aos custos de transferência de bens e serviços que se deslocam de um país a outro (DUNNING, 1977: 410-411).

1.2.4. Ciclos de produção internacional

Raymond Vernon (1979: 89) em meados da década de 1960, ao se deparar com inadequações das ferramentas analíticas disponíveis a época que o auxiliassem a entender as variações no comércio e no investimento – ambos no âmbito internacional, passa a buscar novos instrumentos que se mostrassem mais eficientes para examinar vantagens, limitações e implicações na industrialização por substituição de importações no processo de desenvolvimento.

Esta abordagem é representada pelo *Modelo de Ciclo do Produto*, em que o autor propõe alguns estágios para o alcance da internacionalização da produção, sendo estes a localização de novos produtos, sua maturação e sua padronização. Desta forma, dado o ciclo de vida do produto, certos setores produtivos em busca de determinadas vantagens tendem a se deslocar de países desenvolvidos em direção aos menos desenvolvidos (KON, 1999: 108-109; MENDONÇA & NONNEMBERG, 2004: 4; VERNON, 1979).

Em relação a localização de novos produtos, o empresário tendo como base o conhecimento especializado, talento ou experiência, deverá responder as oportunidades através da incorporação de um novo produto suscetível de comercialização, ou seja, é a

conversão de uma idéia normalmente abstrata em um produto passível de comercialização. Usualmente, a oportunidade tem como variável a facilidade de comunicação e que por sua vez tem como variável a proximidade geográfica, há ainda a oportunidade como necessidade de economizar mão-de-obra. Enfim, verifica-se configurações de localização em termos de minimização dos custos de transporte e de mão-de-obra (VERNON, 1979: 90-95).

Quanto a maturação, dentro do desenvolvimento de uma indústria, conforme a demanda do produto se expande, esta abre possibilidades para a obtenção de economias de escala via produção em massa, além da possibilidade do comprometimento de longo prazo em relação ao conjunto fixo de instalações (VERNON, 1979: 95-102).

Se porventura este produto alcançar uma alta elasticidade-renda da demanda, ou venha se apresentar como um substituto satisfatório para a mão-de-obra de custo elevado, conseqüentemente a demanda começará a crescer rapidamente em países desenvolvidos e diante de tal situação os empresários começarão a se indagar se este não é o momento propício de assumir o risco de estabelecer uma nova instalação em outras localidades – como no estabelecimento de unidades de produção no exterior. No entanto, se o custo marginal de produção mais o custo de transporte para produtos exportados for menor que o custo médio da produção própria no mercado importador, certamente os produtores preferirão evitar tal investimento (VERNON, 1979: 95-102).

Neste estágio, uma vez desenvolvido o processo de exportação, os empresários locais dos países alvos dos produtos exportados se vêem diante de oportunidades perdidas; os governos locais, na mesma situação, tendem a criar meios para substituir as importações frente a necessidade de gerar empregos, promover o crescimento ou equilibrar suas contas de comércio. Portanto, o exportador terá no investimento internacional um meio prudente de evitar a perda na participação de um mercado (VERNON, 1979: 95-102).

Por fim, a padronização dos produtos sugere a obtenção de vantagens comparativas em termos de localização para a produção em países menos desenvolvidos. Estes produtos padronizados sugerem a existência de um mercado internacional bem articulado, e por definição, grande parte das vendas será função do preço (VERNON, 1979: 103-107).

Os empresários ao buscarem uma atração inicial para o investimento direto estrangeiro e uma localização ótima para suas novas instalações estão naturalmente em busca de uma fonte de oferta de baixo custo, que por sua vez terá nos países menos desenvolvidos esta possibilidade – em especial, tendem a encontrar um baixo custo de mão-de-obra.

Em suma, Vernon expõe com o modelo que pelo fato das inovações serem poupadoras de mão-de-obra, estas tendem a surgir inicialmente em países desenvolvidos (mais intensivos em capital) e com a passar do tempo se deslocam para os países menos desenvolvidos e/ou em desenvolvimento (menos intensivos em capital). Outra característica do modelo está no fato das empresas multinacionais apresentarem um processo de disseminação seqüencial, ou seja, inicialmente as EMNs atenderão os mercados pela exportação, podendo estabelecer representantes comerciais, para finalmente passar a produzir em tais localidades por meio de uma subsidiária (MENDONÇA & NONNEMBERG, 2004: 4).

1.2.5. Autores japoneses⁵

Kiyoshi Kojima (1975: 1-2) inicia seu trabalho com a discussão sobre se o investimento estrangeiro é substituto ou complementar ao comércio internacional.

Para tal, sua argumentação se pauta nos estudos de Robert Mundell e Douglas Purvis. Quanto ao primeiro, Mundell apresenta a idéia de substitutos perfeitos no âmbito da teoria do comércio de Heckscher-Ohlin-Samuelson (H-O-S), ou seja, dada as hipóteses do modelo H-O-S a inserção de uma tarifa levaria a uma completa substituição do movimento de bens pelo movimento do fator capital; já Purvis apresenta o investimento estrangeiro como complementar ao comércio internacional se as funções de produção variarem nos dois países, em outras palavras, a existência de funções de produção diferentes entre os países tende a

⁵ Este enfoque teórico tem como objetivo desenvolver uma explicação formal para o investimento japonês e segundo os autores (Kojima e Ozawa) demonstrar uma pretensa superioridade da qualidade e dos benefícios para o país receptor do referido investimento oriental em relação ao realizado por outros países desenvolvidos (TONOOKA, 1998: 52-60).

conduzir a complementaridade entre comércio e investimento (KOJIMA, 1975: 1-2; TONOOKA, 1998: 52-53).

O autor desenvolve uma teoria, em que o mesmo a classifica como “*teoria macroeconômica do investimento direto estrangeiro*”, comparando o investimento japonês (*Japanese type foreign direct investment*) ao investimento americano (*American type foreign direct investment*) – em que o primeiro corresponde ao caso complementar e o outro ao caso de substituição (KOJIMA, 1975: 1-2; TONOOKA, 1998: 52).

Dado o investimento japonês se mostrar como complementar ao comércio, nesta situação, primeiramente o IDE tem em sua essência a transmissão para o país hospedeiro um pacote de vantagens, de fatores específicos – como a transferência de capital, habilidades gerenciais e conhecimento técnico; em segundo lugar o IDE tende a ser realizado por uma determinada firma pertencente a um setor específico, criando uma atividade específica através de uma subsidiária ou de uma *joint venture* no país acolhedor (KOJIMA, 1975: 6-7).

Em linhas gerais, Kojima afirma que a questão mais importante para a realização IDE deve levar em consideração o padrão atual e as potencialidades das vantagens comparativas entre o país investidor e o país acolhedor, assim a EMN deve encarar esta questão como um compromisso de investimento orientado a fim de almejar um *up-grading* na estrutura de ambos os lados e conseqüentemente num comércio harmonioso (KOJIMA, 1975: 11-12).

Outro autor japonês a discorrer sobre este assunto é **Terutomo Ozawa** (1978: 517-518), que começa sua abordagem constatando o fato do Japão ter se tornado um poderoso país no mundo das empresas multinacionais, especialmente em direção aos países do ocidente (como Estados Unidos, Reino Unido e Alemanha – sendo estes as três primeiras posições) e também participando dos programas de industrialização das economias em desenvolvimento (como Tailândia, Coréia do Sul, Indonésia, Taiwan, Malásia, e Brasil).

Sua argumentação parte do modelo Ricardo-Hicksiano de industrialização (“*Ricardo-Hicksian model of industrialism*”), citando a questão dos custos crescentes com mão-de-obra e terra em decorrência da escassez de fatores durante o processo de crescimento econômico e associados a acumulação do capital como a principal razão para o deslocamento das atividades

industriais – em particular, do Japão para o exterior (OZAWA, 1978: 518-520; TONOOKA, 1998: 53).

O ponto-chave exposto por Kojima e Ozawa reside no fato de uma indústria em declínio no Japão ter a possibilidade de se tornar competitiva ao se deslocar internacionalmente e instalar-se em um país em desenvolvimento, neste caso o país receptor do investimento reforçaria suas vantagens competitivas, enquanto o país investidor garantiria uma sobrevivência às firmas menos eficientes do país. Diante deste quadro, a dotação empresarial (espécie de ativo específico da firma investidora) em busca de uma melhor remuneração levaria a uma transferência internacional de fatores (como capital, capacidade gerencial e de marketing e conhecimento tecnológico), portanto trata-se de uma estratégia de busca de novas localizações industriais fruto da rápida deterioração de vantagens competitivas de alguns segmentos da indústria japonesa, ou seja, se deslocariam para outras localidades abundantes em mão-de-obra e/ou recursos naturais (TONOOKA, 1998: 54, 59, 106).

Ainda de acordo com os dois autores da corrente japonesa, nesta transferência internacional de fatores específicos é que reside a superioridade do investimento direto japonês sobre os mecanismos existentes no mercado (TONOOKA, 1998: 59).

O funcionamento deste mecanismo de transferência está pautado em três princípios, quais sejam, o aumento do comércio através do IDE, aumento do fator localização cada vez mais transnacionalizada para fatores relacionados a aprendizagem e acumulação tecnológica (OZAWA, 1992: 50-51).

Por fim, conforme destacou Tonooka (1998: 52-60), ressaltamos que o trabalho de Kojima e Ozawa está distante de integrar as teorias de comércio e investimento internacional, porém estes se mostram adequados para explicar o investimento direto japonês em determinados setores e regiões – como a indústria de transformação no sudeste asiático.

1.3. Revisão teórica: considerações finais

Por fim, a partir da compilação teórica realizada por Grosse e Behrman (1992) – conforme descrito no Quadro 1, segue um resumo dos *insights* apresentados em cada um dos enfoques expostos pelos autores. Vale acrescentar, de acordo com os apontamentos de Chesnais (1996: 72-76), que ao analisar a empresa multinacional, também chamada de companhia multinacional ou mesmo transnacional, o interesse dos diferentes enfoques existentes, através de uma ou outra variante, consiste no fato deles pronunciarem a importância de suas estratégias, de seu papel desempenhado, operando e intervindo ativamente nos mercados mundializados.

Inicialmente, temos o enfoque da *competição monopolística*, sendo seu ponto de partida os conceitos de concorrência imperfeita introduzidos pela economista Joan Robinson⁶ e mais tarde aplicados ao estudo do IDE por Hymer. Esta análise aplicada explica que através das imperfeições de mercado – como a propriedade tecnológica e as economias de escala, as empresas podem obter lucros acima da média; e frente a competição monopolística, tais empresas (grandes corporações) quando em diversos países buscam acesso aos fatores de produção e aos consumidores, bem como economias de escala adicionais a produção e distribuição, enfim a existência de monopólio ou oligopólio nas atividades das ETNs deu origem as políticas internacionais dos governos. Outro enfoque refere-se as *vantagens competitivas*, tendo em vista que são através destas vantagens que há condições para a superação (temporária ou permanente) dos rivais, isto é, o comportamento das empresas focando a rivalidade tende a manter a concorrência mesmo quando no âmbito internacional ou diante dos governos, que se mostram essencialmente como apoiadores (GROSSE & BEHRMAN, 1992: 112-119).

⁶ Joan Robinson é uma economista inglesa formada na Universidade de Cambridge. Em 1933, seu primeiro trabalho e provavelmente o mais conhecido é *A Economia da Concorrência Imperfeita*, que foi inspirado em Sraffa e Keynes, e suas críticas a teoria vigente a época que se baseava em pressupostos da concorrência perfeita e do equilíbrio com pleno emprego, ou seja, prorrogou o modelo neoclássico para explicar os desvios do livre mercado (HELLER, 2009; GROSSE / BEHRMAN, 1992: 112-119).

Quanto a *internalização*, neste enfoque há a tentativa de explicar o funcionamento das grandes empresas quando estas inserem diversas e variadas atividades do mercado dentro de sua hierarquia, em outras palavras, quando a produção, consumo de materiais e distribuição ocorrem inteiramente dentro das unidades da empresa. Enfim, esta teoria centra-se na integração vertical e horizontal com ênfase nas vantagens da empresa manter as tomadas de decisões no âmbito interno, que por sua vez tende a explicar a capacidade de maiores ganhos (GROSSE & BEHRMAN, 1992: 112-119).

Para a *teoria eclética*, esta foi desenvolvida por Dunning necessariamente e não de forma exclusiva para dirimir questões internacionais, já seu argumento reside no fato do investimento, comércio e demais atividades das grandes empresas serem guiadas por fatores específicos de localização, vantagens competitivas e pelo conceito de internalização. Esta abordagem se mostra didaticamente útil, pois apresenta um panorama dos principais pontos que gerentes e dirigentes governamentais devem considerar para suas tomadas de decisão, no entanto não é descritivo suficiente para abranger todos os fatores da tomada de decisão – principalmente ao deixar de lado as relações entre empresas e governos (GROSSE & BEHRMAN, 1992: 112-119).

Por *ciclos de produção internacional*, sendo Vernon o percussor desta teoria, o mesmo visa explicar os padrões do comércio internacional e do IDE em produtos manufaturados eliminando a hipótese de que os fatores são imóveis, ou seja, concentrando-se nas decisões da empresa sobre comércio e investimento baseado nas condições de custo e receita. Em seu poder explicativo, a EMN é uma unidade de análise que explora a importância da criação de novos produtos e de sua comercialização eficaz, levando a uma seqüência dinâmica de produção interna, exportação, investimento direto estrangeiro e produção no exterior (GROSSE & BEHRMAN, 1992: 112-119).

Há ainda outros enfoques até então não detalhados – como os *custos de transação*⁷, a *arbitragem de mercados nacionais* e a *teoria da troca*, que nesta etapa final contará com uma breve descrição.

Para o primeiro, o objetivo da empresa está em realizar internamente as operações que forem realizadas de forma mais eficiente, tendo em vista a existência de operações que trazem consigo opções a reduzir custos – como nos transportes, isto é, quando aplicado ao IDE a empresa tenderá a reduzir os custos das transações de maiores dimensões, ou melhor, de dimensões internacionais. No segundo, sua aplicação se mostra mais útil quando utilizada na análise do investimento de carteira do que na análise do IDE, de qualquer forma as empresas utilizam-se da arbitragem diante de condições financeiras favoráveis – como na década de 1980, quando dentre outros países, o Japão passou a investir diretamente nos Estado Unidos favorecido pela queda do custo real de seus empréstimo. Por fim, a teoria da troca incide sobre as possibilidades de barganha de cada empresa participante diante de determinadas condições comerciais, econômicas e políticas, que por sua vez tende a gerar certo potencial de resposta das EMNs ou mesmo de outras empresas nacionais, uma vez que estas corporações estão envolvidas em uma relação de poder com seus concorrentes (GROSSE & BEHRMAN, 1992: 98-99, 112-119).

⁷ Quanto ao conceito de custos de transação, dentre outros, ver Coase (COASE, Ronald H. *The nature of the firm*. 1937).

2. INVESTIMENTO DIRETO JAPONÊS NO BRASIL

Neste segundo capítulo, num primeiro momento o foco estará no Japão e para tal iniciaremos com uma sucinta menção histórica sobre o ponto de partida de sua experiência rumo aos mercados internacionais, em seguida uma vez internacionalizado o capital japonês segue um relato das três primeiras fases de seu investimento no Brasil – entre 1951 e 1994 e por fim há a análise para o período recente; num segundo momento o país oriental passará figurar em segundo plano, isto porque, a ênfase passa a ser o Censo de Capitais Estrangeiros realizado pelo Banco Central do Brasil nos anos de 1995, 2000 e 2005, que por sua vez nos fornecerá a base para nossa análise do investimento japonês no Brasil a partir da implantação do Plano Real, conforme mencionado, análise do período recente.

2.1 Breve panorama do processo de internacionalização japonesa

A Restauração Meiji (1868) foi o início do que possibilitou a experiência japonesa ser considerada na literatura sobre desenvolvimento econômico “*um dos casos mais brilhantes de industrialização tardia*”. Vale relatar, que esse processo precisou superar um país dotado de uma economia basicamente agrícola – dominada pela rizicultura, isolada do exterior e sobretudo dominado por um regime de tradição feudal (TORRES Filho, 1999: 223, 226; TOYOTA, 2008: 29).

Em especial, 1868 marca o restabelecimento dos poderes políticos ao imperador no Japão, em que o objetivo principal era dotar o país de um exército nacional, de instituições modernas e de uma indústria sob controle de capitais nacionais capazes de impedir que o país se tornasse uma colônia estrangeira (MIYAZAKI, 2009: 22; TORRES Filho, 1999: 223).

Esse período da história japonesa é conhecido como Era Meiji (“*regime iluminado*”) – 1868-1912, período este que a partir de uma posição defensiva ao reagir a ameaça externa, criou um estado forte aliado a aquisição de tecnologia do exterior, a ampliação de mercados, a

um processo de substituição de importações, alcançando também uma produção de bens a serem exportados. Enfim, pode-se dizer que se trata um evento histórico motivador de investimento, isto porque no decorrer das décadas possibilitou o país acumular capital a ser investido no exterior e conseqüentemente capaz de enfrentar os desafios de uma internacionalização, ou seja, possibilitou o país a começar a trilhar os caminhos que o levaria a ser uma das principais potências econômicas mundiais nos séculos XX e XXI (MIYAZAKI: 2009: 19, 22; TORRES Filho, 1999: 245-246; TOYOTA, 2008: 29).

Neste contexto, destacamos a importância desta restauração, pois contribuiu aos fatores que influenciaram as decisões de investimento direto japonês no exterior. Quanto ao Brasil, empresários-estadistas japoneses com formação na Era Meiji ainda detinham grande poder de decisão (principalmente nas décadas de 1950 e 1960) e acreditavam que nosso país tinha grande potencial de crescimento, além de termos uma posição simpática aos nipônicos em função do clima estabelecido desde o início da imigração, trazendo assim grandes empreendimentos em escala competitiva – com destaque a época aos projetos da Usiminas (siderurgia) e da Ishibrás (construção naval) [YOKOTA, 1997: 201-205].

2.2 Investimento direto japonês no Brasil: histórico

Ao analisar o investimento direto japonês no Brasil, este pode ser dividido em períodos históricos – conforme desenvolvido por **Eduardo Tonooka** (1998) em sua tese que analisou os determinantes do investimento direto japonês, e esta mesma divisão também foi adotada por **Alexandre Uehara** (2008a) em seu artigo sobre a relação entre crescimento econômico e investimento direto japonês.

Vale ressaltar, que esse panorama ao ser traçado leva em consideração a interação existente entre as corporações japonesas em acessar mercados mundiais aliado a condicionantes dado pela dinâmica da economia interna e o cenário institucional apresentado pelo Brasil para atrair e receber tais investidores (SILVA, 2006a: 25).

Num primeiro momento, pode-se dizer que são três fases, sendo a primeira de 1951 a 1963 (período marcado como o primeiro *boom* da entrada de empresas japonesas no Brasil no pós-guerra), a segunda de 1964 a 1979 (período com atenção a partir de 1967, quando o Japão passa a intensificar seus empreendimentos no exterior, posição esta obtida por superávits em sua balança de transações correntes) e a terceira de 1980 a 1994 (período marcado pela redução de IDE japonês para o Brasil) [TONOOKA, 1998; UEHARA, 2008a: 2-3].

Em complemento aos três períodos acima mencionados, acrescenta-se uma quarta fase que segue a partir de 1994 (UEHARA, 2008a: 3). Esta fase, sob o ponto de vista das relações históricas Japão-Brasil também é conhecida como quinto estágio⁸, isto é, após o início do processo de estabilização econômica oriunda da implantação do Plano Real verifica-se que há o retorno ao Brasil do investimento por parte das instituições japonesas (HORISAKA, 2008: 18).

Para concluir esta introdução do histórico do investimento direto japonês no Brasil, a seguir temos a evolução do estoque do referido IDE durante suas três primeiras fases (até 1994) – conforme Tabela 1.

Neste período, de acordo com os dados do Banco Central do Brasil (2009), vale destacar que o país recebeu no total US\$ 44.456.655 (mil) em investimento, US\$ 10.392.208 (mil) em reinvestimento – o que representa respectivamente 7,03% e 3,32% de participação japonesa, ou 6,33% de participação japonesa em relação ao total (investimento e reinvestimento).

⁸ Em linhas gerais, sob o foco das relações históricas Japão-Brasil, seu contexto é dividido em cinco etapas. O **primeiro estágio** (“*período de imigração*”) corresponde os anos da década 1950 em que o Brasil passou a ser considerado uma nova terra de oportunidades após a II Guerra Mundial; o **segundo estágio** (“*anos de investimento*”) se dá entre o final dos anos 1950 e início dos anos 1970, período este demarcado entre a intensificação da política de substituição de importações do governo brasileiro e o rápido crescimento da economia – chamado de Milagre Econômico; o **terceiro estágio** (“*período financeiro*”) é marcado pela crise dos anos 1980 no Brasil e pelo fato das instituições financeiras japonesas passarem a priorizar os mercados europeu e americano; o **quarto estágio** (“*período de kassegui*”) ocorre no final da década de 1980 quando os descendentes de japoneses no Brasil – até a terceira geração, se vêem diante de oportunidades de emprego no Japão com boa remuneração e exigência de baixa qualificação; e por fim, o **quinto estágio** (“*período de ressurgimento do investimentos por corporações japonesas no Brasil*”) [HORISAKA, 2008: 17-18].

Tabela 1 – Investimento e reinvestimento japonês no Brasil
(em US\$ mil)

	<i>Investimento</i>	<i>Reinvestimento</i>	<i>Total</i>
<i>Até 1950</i>	2.614	-	2.614
<i>1951 a 1960</i>	28.631	147	28.778
<i>1961 a 1970</i>	101.723	8.519	110.242
<i>1971 a 1979</i>	1.364.563	138.727	1.503.290
<i>1980</i>	99.040	27.002	126.042
<i>1981</i>	101.890	43.269	145.159
<i>1982</i>	107.100	34.513	141.613
<i>1983</i>	78.110	19.625	97.735
<i>1984</i>	109.484	27.865	137.349
<i>1985</i>	75.192	17.144	92.336
<i>1986</i>	72.697	-32.491	40.206
<i>1987</i>	111.229	23.544	134.773
<i>1988</i>	252.607	21.675	274.282
<i>1989</i>	111.006	10.734	121.740
<i>1990</i>	115.698	6.111	121.809
<i>1991</i>	204.938	9.144	214.082
<i>1992</i>	69.151	206	69.357
<i>1993</i>	35.645	-10.082	25.563
<i>1994</i>	84.339	-797	83.542
<i>Total</i>	3.125.657	344.855	3.470.512

Elaboração própria.

Fonte: BACEN (2009b)

Ressaltamos ainda que estes significativos investimentos diretos japoneses mesmo diante de um Brasil que apresentava uma situação política não estabilizada, problema inflacionário presente e regras econômicas não consolidadas, foram frutos da idéia de que nosso país possuía um elevado potencial a ser explorado (YOKOTA, 1997: 203-204).

2.2.1 Primeiro ciclo: 1951-1963

O primeiro ciclo de investimentos japoneses no Brasil está delimitado aos anos compreendidos entre 1951 e 1963. Esta referência diz respeito ao fato do início dos anos 50 marcar o recomeço do crescimento econômico japonês após o término da II Guerra Mundial;

já o ano de 1963 representa o período anterior ao início do autoritarismo no Brasil (TONOOKA, 1998: 145-147).

Nesta primeira etapa do investimento japonês no Brasil, do lado ocidental, em 1962 há um importante marco regulatório com a promulgação da lei que dentre o estabelecimento de outras providências, disciplina a aplicação do capital estrangeiro, bem como disciplina as remessas de valores para o exterior. Conforme a Lei N° 4.131 de 3 de setembro de 1962, temos:

Art. 1º Consideram-se capitais estrangeiros, para os efeitos desta lei, os bens, máquinas e equipamentos, entrados no Brasil sem dispêndio inicial de divisas, destinados à produção de bens ou serviços, bem como os recursos financeiros ou monetários, introduzidos no país, para aplicação em atividades econômicas desde que, em ambas as hipóteses, pertençam a pessoas físicas ou jurídicas residentes, domiciliadas ou com sede no exterior (BRASIL, 1962).

Ainda permanece em vigor a Lei 4.131 que regula os capitais estrangeiros, legislação esta que refletia a necessidade de financiar um projeto de desenvolvimento caracterizado por um modelo de substituição de importações dentro de um contexto de escassez de divisas, vale mencionar que atualmente os normativos editados em seu complemento buscam a adequação as metas de internas de política econômica ao cenário internacional e levando em consideração um viés de controle cambial. Quanto as remessas para o exterior, somente haverá repatriação o capital que entrou no país e foi devidamente registrado, resguardados os direitos garantidos aos investimentos ou empréstimos quando na remessa de juros e dividendos (BACEN, 2008a: introdução; FRANCO, 2009b).

Retomando a delimitação temporal, do lado oriental, a década de 50 apresentou um fluxo bastante restringido do investimento direto externo japonês uma vez que o país enfrentava problemas em seu balanço de pagamentos decorrentes da necessidade de reconstrução nacional. Assim, neste período o montante de IDE japonês foi basicamente direcionado para o estabelecimento de filiais das “*trading-companies*” e dos bancos, e quanto ao plano produtivo foram iniciados alguns projetos de grande porte destinados a produção de insumos industriais – no Brasil, tal produção refere-se ao aço (TONOOKA, 1998: 103-105).

Já nos anos 60, a fim de dar continuidade ao processo de desenvolvimento do setor industrial, o Japão mantém sua tendência de investir no exterior como forma de garantir o acesso as matérias-primas – tais como cobre, zinco, minério de ferro, papel e pasta de papel, chumbo, bauxita, cromo, gás, petróleo e carvão (TONOOKA, 1998: 103-105).

Esta constante em assegurar um suprimento estável de matéria-prima se intensificou com o término da II Guerra Mundial, isto porque o Japão havia perdido o domínio sobre vastas regiões – como a China, Manchúria, Coréia e Taiwan, localidades estas que eram suas fontes de abastecimento. Desta forma, nota-se que a dotação inicial dos fluxos japoneses entre os países é determinada por fatores microeconômicos, isto é, explorar economias de escala ao penetrar mercados estrangeiros, concentrando-se no acesso de recursos naturais e mão-de-obra intensiva (BAYOUMI & LIPWORTH, 1997: 12; YOKOTA, 1997: 29).

Quanto aos fluxos de capitais japoneses no Brasil, inicialmente nos primórdios de uma fase pioneira – até 1951, estes estavam ligados as atividades relacionadas com a imigração. Posteriormente, os destaques ficaram por conta da família Iwazaki do Grupo Mitsubishi na fazenda Tozan que deram origem a uma produção de alimentos destinados aos japoneses radicados no Brasil e até o Banco Tozan, depois Banco Mitsubishi – como é atualmente conhecido (YOKOTA, 1997: 36-37).

Ainda em relação a primeira fase, segundo Yokota (1997: 37-39), os demais destaques foram:

- Fuji Bank, sendo o primeiro investimento oficial japonês no Brasil no período pós-guerra através da aquisição de participação minoritária no Banco América do Sul (Grupo Nangin – abreviação japonesa para Banco América do Sul);
- Itochu, cujos investimentos destinavam-se a comercialização de produtos como o algodão;
- Toyobo e Kanebo exercendo atividades industriais de fiação e tecelagem, que por sua vez acabaram por atrair também empresas de equipamentos têxteis como a Howa; em especial, quanto a Toyobo tendo em vista a existência local de algodão e mão-de-obra barata, tudo indica que sua intenção era alçar uma importante dimensão frente ao parque têxtil brasileiro com capacidade e força competitiva em nível nacional;

- Pitot, Ajinomoto, NGK, Yanmar, Kubota e Fuji Film instalaram-se no país visando aproveitar as oportunidades de um possível promissor mercado local;
- dentre outros – conforme Tabela 2.

Tabela 2 – Principais empresas japonesas instaladas no Brasil até 1963

<i>Setor</i>	<i>Empresa</i>	<i>Ano de instalação</i>	
Comércio exterior	Tomen	1937	
	Nomura	1952	
	Marubeni	1955	
	Nichimen	1955	
	Mitsubishi	1956	
	Itochu	1957	
	Mitsui	1960	
	Nissho Iwai	1962	
Têxtil	Toyobo	1955	1955 (o)
	Kanebo	1956	1957 (o)
	Kurabo	1957	1959 (o)
	Unitika	1958	1961 (o)
	Tsuzuki	1960	1960 (o)
Metal mecânico	Howa	1956	1957 (o)
	Yanmar	1957	1957 (o)
	Kubota	1957	1960 (o)
	Nippon Usiminas	1957	1962 (o)
	Toyota	1958	1958 (o)
	Ishikawajima-Harima	1959	1959 (o)
Financeiro	NGK	1959	1959 (o)
	Mitsubishi (Tozan)	1933	
	Fuji (América do Sul)	1954	
	Sumitomo	1958	
Outros	Yasuda	1960	
	Pilot	1954	1956 (o)
	Ajinomoto	1956	1956 (o)
	Fuji Film	1958	1958 (o)
	Hitachi	1962	1962 (o)

(o) ano de início das operações

Fonte: Jetro (1992), Toyokeizai (1986/1996) e Seleções Econômicas (1986) *apud* TONOOKA (1998: 147)

Verifica-se que em grande parte destes investimentos, os mesmos estavam relacionados com o comércio exterior e industrialização de matérias-primas, industrialização

esta que buscava a produção local tendo em vista principalmente o mercado externo (YOKOTA, 1997: 38-39).

2.2.2 Segundo ciclo: 1964-1979

O período demarcado entre os anos de 1964 e 1979 corresponde ao segundo ciclo de investimentos japoneses no Brasil, sendo a referência inicial do período a existência de governos autoritários do lado ocidental e o término deste período corresponde ao final do II PND (II Plano Nacional de Desenvolvimento). Por outro lado, no cenário internacional este período é delimitado a 1979, pois é o ano do início da segunda crise do petróleo, que por sua vez exigiu certa intensificação no processo de ajustamento estrutural da economia japonesa (TONOOKA, 1998: 148-151).

Do lado japonês, a década de 60 representou a continuidade em acessar mercados externos visando garantir fontes de matérias-primas. Já a década de 70 é dividida em duas fases, a primeira representa por um expressivo salto em seu investimento no exterior – de US\$ 3,6 bilhões em 1970 para US\$ 31,8 bilhões em 1979, salto este principalmente decorrente da valorização do iene que barateou a aquisição de empresas e a implantação de unidades fabris no exterior e da formação de superávit na balança de transações correntes, fato este que não ocorria desde o término da II Guerra; já a segunda fase está representada pelo final dos anos 1970 quando passa a verificar-se uma considerável redução nos fluxos de investimento, fruto do processo de ajustamento da economia japonesa aos dois choques do petróleo (TONOOKA, 1998: 104-106).

Desta forma, conforme constataremos na Tabela 3, no decorrer deste segundo ciclo grande parte das empresas japonesas se instalaram no Brasil a partir dos anos de 1970 quando se verifica um recomeço ao estreitar o relacionamento entre os dois países, isto porque nos anos de 1960 nosso país teve poucos períodos de estabilidade política e econômica (YOKOTA, 1997: 81-85).

Tabela 3 – Principais empresas japonesas instaladas no Brasil entre 1964 e 1979

<i>Setor</i>	<i>Empresa</i>	<i>Ano de instalação</i>	
Alimentos	Nissin Ajinomoto	1965	1966 (o)
	Yakult	1966	1968 (o)
	Marubeni (Café Iguaçu)	1967	1971 (o)
Têxtil	Nissinbo	1972	1974 (o)
	Daiwabo	1973	1975 (o)
Mecânica	Yamaha	1970	1970 (o)
	Mitsutoyo	1972	1974 (o)
	Honda	1971	1971 (o)
	Rinnai	1975	1976 (o)
	NHK Springer	1976	1977 (o)
	Elgin-Brother	1977	1979 (o)
Elétrico eletrônico	Toshiba	1967	1967 (o)
	Matsushita (Panasonic)	1967	1968 (o)
	NEC	1968	1969 (o)
	Sharp	1971	1972 (o)
	Sony	1972	1972 (o)
	Rohm	1972	1972 (o)
	Yokogawa	1973	1975 (o)
	TDK	1973	1979 (o)
	Alps Electric	1973	1974 (o)
	Furukawa	1974	1974 (o)
	Fujikura	1974	1974 (o)
	Fuji Denki	1975	1977 (o)
Kyocera (Yashica)	1975	1975 (o)	
Outros	Mitsui (Fertilizantes)	1966	1968 (o)
	Takasago	1967	
	Kyoei	1970	
	Banco de Tóquio	1972	
	Aoki	1972	
	Yoshida (YKK)	1972	1975 (o)
	Suntory	1973	
	Cânon	1974	

(o) ano de início das operações

Fonte: Jetro (1992), Toyokeikai (1986/1996) e Seleções Econômicas (1986)
apud TONOOKA (1998: 149)

Outro dado relevante verificado a partir da década de 70 estava no fato do Brasil produzir milhões de veículos, aparelhos eletro-eletrônicos, navios, dentre outros bens, porém com importação de aço, petroquímicos, alumínio e outros insumos que oneravam nossa

balança comercial. Portanto, era preciso diminuir as importações e elevar as exportações, frente a essa situação o Japão como exportador de capital e tecnologia se mostrou como parceiro ideal e aliado a atuação e empenho das autoridades brasileiras houve a realização de diversos projetos que almejavam tal finalidade (ver Tabela 4) [YOKOTA, 1997: 84-87].

Tabela 4 – Principais projetos iniciados durante a década de 70

<i>Setor</i>	<i>Parceiro brasileiro</i>	<i>Parceiro japonês</i>	<i>Empresa</i>	<i>Ano de instalação</i>	
Petroquímica	Petroquisa e Conepar	Sumitomo Chemical e Itochu	Politeno	1978	1978 (o)
	Petroquisa e Conepar	Mitsubishi Chemical e Nissho Iwai	Polialden	1978	1978 (o)
	Petroquisa e Odebrecht	Iwai	CPC	1979	1979 (o)
	Petroquisa, Econômico e Conepar	Mitsubishi Chemical e Nissho	Ciquine	1974	1974 (o)
Papel e celulose	CVRD (Companhia Vale do Rio Doce)	Japan-Brazil Pulp and Paper Development (consórcio)	Cenibra	1973	1977 (o)
Siderurgia	Siderbras e CVRD	Kawasaki Steel	Cia. Siderúrgica Tubarão	1976	1983 (o)
Pelotização de minério de ferro	CVRD	Nippon Steel	Nibrasco	1978	1978 (o)
Extração mineral	CVRD	Kawasaki Steel	Minas da Serra Geral	1972	1982 (o)
Alumina / Alumínio	CVRD	Nippon-Amazon Aluminium (consórcio)	Albras	1977	1984 (o)
			Alunorte	1977	1985 (o)
Desenvolvimento do cerrado	Governo brasileiro	Japan-Brazil Agricultural Development (consórcio)	Prodecer I	1979	

(o) ano de início das operações

Fonte: Yokota (1977), Toyokeizai (1986/1996) e Jetro (1992) *apud* TONOOKA (1998: 151)

2.2.3 Terceiro ciclo: 1980-1994

Os anos compreendidos entre 1980 e 1994 correspondem a um período de desajustes profundos na economia brasileira tanto no âmbito externo como interno – especialmente no que diz respeito as taxas inflacionárias, sendo este período marcado pela chamada “*década perdida*” até a instituição do Plano Real (TONOOKA, 1998: 152-153).

Do lado oriental, na década de 1980 o Japão emergiu como o maior investidor no mundo, ultrapassando inclusive os fluxos realizados pelos Estados Unidos, passando a ser responsável por 20% dos fluxos mundiais no início do período e posteriormente a partir da segunda metade da década passou a responder por 36% dos fluxos mundiais (SILVA, 2006b: 23).

Outro destaque de 1980 está na indústria automobilística japonesa, isto porque, muito embora tal indústria tenha começado mais tarde que seus correspondentes norte americanos e europeus, este foi o ano em que o número de veículos produzidos no Japão se igualou a produção nos Estados Unidos, sendo este êxito atribuído principalmente ao fato dos automóveis japoneses serem considerados mais econômicos em combustíveis, que por sua vez a exportação japonesa o tornou popular por todo o mundo após a crise do petróleo (SELEÇÕES ECONÔMICAS, 1982: 60-61).

Já a partir de 1990, com o colapso da “*economia da bolha*” e conseqüentemente diante de uma crise no setor financeiro fruto da queda expressiva na cotação das ações e preço dos imóveis no Japão, o país passou a investir em mercados mais seguros e estáveis na época, buscando mercados da América do Norte e Europa, respectivamente 46% e 20% dos fluxos japoneses acumulados na década – conforme reportou Tonooka através dos dados do FMI e do Ministério das Finanças do Japão; e destacamos também que sua entrada nesses mercados deu-se predominantemente através de fusões e aquisições (SILVA, 2006a: 8-9; TONOOKA, 1998: 108-109; YOKOTA, 1997: 84-85).

Em contrapartida, após o estouro da bolha e quando comparado aos níveis observados no início de 1980, o investimento direto japonês mesmo se destinando para os países industrializados – especialmente os Estados Unidos, apresentou certo declínio, que por sua vez

tal fluxo correspondente foi destinado aos países asiáticos – principalmente na fabricação de produtos químicos e máquinas. Enfim, através de uma visão geral, o referido declínio ocorreu de 75% em 1980 para patamares próximos a 50% nos fluxos japoneses destinados aos Estados Unidos; na Europa houve pouca oscilação de um período para outro, mas com ligeiro aumento para 1990; enquanto na Ásia o volume fica em torno de 5% (BAYOUMI & LIPWORTH, 1997: 12).

Quanto ao deslocamento dos fluxos de capitais aos países asiáticos – incluindo a posição ocupada pelos países asiáticos dos *Newly Industrializing Countries* (NICs) e pelos países da *Association of Southeast Asian Nations* (ASEAN), tal deslocamento permitiu que as empresas japonesas movimentassem sua produção em setores onde o Japão tem apresentado perda de suas vantagens competitivas. Mais recentemente, a partir de meados nos anos 1990, parte destes investimentos na Ásia se traduziram em questões políticas uma vez que os fluxos japoneses ocorrem a fim de consolidar plataformas de exportação para o mercado europeu. Por fim, uma outra característica quanto a prioridade dos investimentos japoneses para os países asiáticos, está no fortalecimento gradual de sua posição regional (“*regional core*”) [BAYOUMI & LIPWORTH, 1997: 12-13; SILVA, 2006b: 23-25].

Assim, as estratégias adotadas pelas empresas japonesas tinham como objetivo assegurar seu acesso aos maiores mercados do globo (Estados Unidos e Europa) e adiantar-se a possíveis ondas protecionistas em tais mercados, penetrar no mercado asiático e influenciar as vantagens locais aumentando o comércio com outros mercados (SILVA, 2006b: 23-25).

Retomando ao nosso foco, como complemento, no mesmo período acima destacado, há um declínio do investimento japonês destinado a América do Sul e Central derivado também de problemas econômicos internos enfrentados por grande parte das economias destas regiões – em especial a participação da América Latina passou de patamares próximos a 20%, para responder por apenas 6% dos investimentos japoneses na região no final dos anos 1980. Quanto ao início dos anos 1990, não há alterações significativas quando comparado aos últimos dez anos, em que cerca de dois terços dos fluxos continuaram a serem destinados aos países desenvolvidos (SILVA, 2006b: 23-24; TONOOKA, 1998: 108, 137-139).

É possível verificar que as empresas japonesas se mostram mais experientes em sua atuação internacional ao optarem pelos mercados desenvolvidos e nota-se que aprenderam a avaliar melhor as oportunidades, bem como os riscos de se investir em países que ainda não haviam alcançado sua estabilidade econômica. Portanto, diferente dos primeiros ciclos em que reinava um certo romantismo por conta dos primeiros imigrantes nipônicos que acreditavam que aqui seria sua segunda base de expansão econômica, neste terceiro ciclo não houve a construção de belíssimas fábricas e prédios que imobilizavam o capital sem garantir capital de giro aos negócios (YOKOTA, 1997: 85-87).

Enfim, algumas empresas japonesas (ver Tabela 5) analisando os aspectos favoráveis e desfavoráveis que o Brasil apresentava, investiram de forma consciente a garantir capital de giro mais do que suficiente a evitar sua ida ao sistema bancário para obter recursos a uma elevada taxa de juros, principalmente em países com pouca poupança – como no Brasil (YOKOTA, 1997: 85-87).

Tabela 5 – Principais empresas japonesas instaladas no Brasil entre 1980 e 1994

<i>Setor</i>	<i>Empresa</i>	<i>Ano de instalação</i>	
Alimentos	Kikkoman	1980	
	UCC	1984	
	Nippon Ham	1989	
Elétrico eletrônico	Makita	1981	1981 (o)
	Mitsumi	1981	1981 (o)
	Seiko-Epson	1982	
	Murata	1985	1988 (o)
	Tanashin	1986	
	Minolta	1988	1989 (o)
	Alpine	1988	
	Fujitec	1992	
	Roland	1992	
	Kenwood	1994	
Mecânica	Nippondenso	1980	1982 (o)
	Toyota Jidoshokki	1980	1982 (o)
	Showa	1982	1982 (o)
	Shimadzu	1988	
	Ishida	1990	
	Koyo	1991	
Outros	Kishimoto (Com. Exterior)	1983	
	Mitani (Ótica)	1983	
	Meiji Seika (Químico)	1983	
	Asics (Confecção)	1984	
	Hisamitsu (Químico)	1986	

(o) ano de início das operações

Fonte: Jetro (1992), Toyokeizai (1996) e Seleções Econômicas (1986) *apud* TONOOKA (1998: 153)

2.3 Investimento direto japonês no Brasil: período recente

A partir de 1994 com a implantação do Plano Real verifica-se uma melhora em nossa estabilidade econômica, que por sua vez contribuiu para a retomada do desenvolvimento brasileiro e é diante deste quadro que as empresas japonesas voltaram a se interessar pelo Brasil (YOKOTA, 1997: 87-90).

Apenas como observação e para exemplificar, bem como para não se afastar do tema central da pesquisa, mencionamos que é importante notar que a disputa pelo capital e tecnologia dos japoneses é bastante acirrada e diversos países realizam freqüentemente incursões nas principais cidades do Japão a fim de atrair investidores. O Brasil, a partir de então não poderia contar apenas com a simpatia dos japoneses em relação as potencialidades do nosso mercado como ocorrera em alguns casos dos três primeiros ciclos, mas sim precisava também divulgar nosso país no exterior, melhorando nossa imagem no mercado internacional e difundindo os benefícios para a atração dos investimentos, que inicialmente ocorrera em meados da década de 1990 com os estados da região Sul do país (Paraná, Santa Catarina e Rio Grande do Sul) e recentemente com o estado de São Paulo em 2008 através da Missão Empresarial Brasil-Japão (FIESP, 2008; YOKOTA, 1997: 87-90).

Retomando, neste período recente, ou melhor, após a implantação do Plano Real em 1994 a economia brasileira experimentou uma nova onda de investimentos diretos por parte das empresas estrangeiras e como referência ressaltamos que o IDE no Brasil atingiu US\$ 25,9 bilhões em 1998 (MOREIRA, 1999: 335).

2.3.1 Quarto ciclo: a partir de 1994

Este quarto ciclo parte de um condicionante, a saber, a consolidação do processo de estabilização da economia brasileira e da retomada de nosso desenvolvimento econômico, dada principalmente o plano de estabilidade duradoura da moeda. De uma forma geral, o Plano Real foi um plano de combate a inflação através de três fases, sendo estas o ajuste fiscal, a indexação da economia e a reforma monetária (GREMAUD, 2008: 448-449; TONOOKA, 1998: 187).

Desta forma, em meados dos anos 1990, especialistas japoneses visualizaram a existência de condições favoráveis para uma retomada do investimento, agora em bases mais sustentáveis dada a ampliação do mercado brasileiro promovida pela estabilização e pela abertura capazes de impulsionar um novo ciclo de crescimento (SILVA, 2006a:13).

Diante deste cenário, o nível de investimento direto japonês no Brasil vem aumentando gradualmente. Esta elevação gradual se mostra representativa por marcar a retomada das relações Japão-Brasil no que tange o IDE, porém só não é mais representativa durante os anos de 1990 tendo em vista que o Japão enfrentava graves problemas internos decorrentes de suas políticas monetária e financeira adotadas no passado e conseqüentemente devido a desaceleração nos planos de expansão das grandes empresas japonesas frente a queda na lucratividade de suas empresas e ao menor ritmo de crescimento da economia. E como resultado da situação japonesa, até o início da década o país oriental ocupava a quarta posição entre os maiores investidores no Brasil e no final da década passou a figurar entre os dez maiores (HORISAKA, 2008: 24; SILVA, 2006a: 6, 9; TONOOKA, 1998: 184).

Nesta retomada do investimento direto japonês no Brasil, diversas empresas já havia se estabelecido durante os primeiros ciclos – conforme verificado pela Tabela 6.

Tabela 6 – Principais empresas investidoras e receptoras do investimento japonês no Brasil
(atualizado até 2002)

<i>Empresas japonesas investidoras</i>	<i>Empresas receptoras no Brasil</i>
Ajinomoto Co. Inc.	Ajinomoto Biolatina Ind. e Com. Ltda. Ajinomoto Interamericana Ind. e Com. Ltda.
Nippon Amazon Aluminium Co. Ltd. – NAAC	Albras – Alumínio Brasileiro
UFJ Bank Ltd.	Banco Bradesco S.A.
Bank of Tokyo-Mitsubishi Ltd.	Banco de Tokyo-Mitsubishi Brasil S.A.
Sumitomo Mitsui Bking. Corp. Tokyo	Banco Sumitomo Mitsui Brasil S.A.
Mitsui & Co. Ltd.	Caemi Min. e Metalurgia S.A.
Mitsubishi Jyukogyo K. K.	CBC Inds. Pesadas S.A.
Japan Brazil Paper Pulp Resources Development	Celulose Nipo Bras. S.A. – CENIBRA
Kawasaki Steel Corp.	Cia. Siderúrgica de Tubarão – CST
Denso Corp.	Denso do Brasil Ltda.
Kanebo Ltd.	Fiação e Tecelagem Kanebo do Brasil S.A.
Honda Motor Co. Ltd.	Honda South America Ltda.
Ishikawajima Harima Heavy Inds. Co. Ltd.	Ind. Verolme Ishibras S.A. – IVI
Nec Corp.	Nec do Brasil S.A.
Nissan Motor Co. Ltd.	Nissan do Brasil Automóveis Ltda.
Matsushita Electrical Indal. Co. Ltd.	Panasonic do Brasil Ltda.
Sanyo Sales & Marketing Corp.	Sanyo do Brasil Parts. e Emprs. S/C Ltda.
Toshiba Corp.	Semp Toshiba Amazonas S.A. Toshiba do Brasil S.A.
NTT Docomo Inc.	Sudestecel Parts. S.A.
Toyota Motor Corp.	Toyota do Brasil Ltda.
Mizuho Bank Ltd.	Unibanco – União de Bancos Brasileiros S.A.
Nippon Usiminas Co. Ltd.	Usinas Sids. de Minas Gerais S.A. – USIMINAS
Yamaha Motor Co. Ltd.	Yamaha Motor do Brasil Ltda.

Fonte: BrazilTradeNet (2004)

Outro ponto relevante deste quarto ciclo está na participação, mesmo que tímida, do Japão no processo de privatização brasileiro (Tabela 7). Em particular, este processo de privatização deu-se de forma associada a desnacionalização e regido pelo Programa Nacional de Desestatização – PND, inicialmente através da Lei 8.031/90 e atualmente pela Lei 9.491/97 (LACERDA, 2004: 85).

Em relação a Lei 9.491/97, esta altera os procedimentos relativos ao PND, revoga a Lei 8.031/90 e dá outras providências, sendo seus objetivos:

Art. 1º O Programa Nacional de Desestatização – PND tem como objetivos fundamentais:

- I - reordenar a posição estratégica do Estado na economia, transferindo à iniciativa privada atividades indevidamente exploradas pelo setor público;
- II - contribuir para a reestruturação econômica do setor público, especialmente através da melhoria do perfil e da redução da dívida pública líquida;
- III - permitir a retomada de investimentos nas empresas e atividades que vierem a ser transferidas à iniciativa privada;
- IV - contribuir para a reestruturação econômica do setor privado, especialmente para a modernização da infra-estrutura e do parque industrial do País, ampliando sua competitividade e reforçando a capacidade empresarial nos diversos setores da economia, inclusive através da concessão de crédito;
- V - permitir que a Administração Pública concentre seus esforços nas atividades em que a presença do Estado seja fundamental para a consecução das prioridades nacionais;
- VI - contribuir para o fortalecimento do mercado de capitais, através do acréscimo da oferta de valores mobiliários e da democratização da propriedade do capital das empresas que integrem o Programa (BRASIL, 1990).

Quanto a participação estrangeira, temos:

Art. 12º A alienação de ações a pessoas físicas ou jurídicas estrangeiras poderá atingir cem por cento do capital votante, salvo disposição legal ou manifestação expressa do Poder Executivo, que determine percentual inferior (BRASIL, 1990).

Tabela 7 – Participação do investidor estrangeiro nas privatizações: 1991-2002
(US\$ milhões)

<i>País</i>	<i>PND</i>		<i>Estaduais</i>		<i>Telecomunicações</i>		<i>Total</i>	
	<i>US\$</i>	<i>%</i>	<i>US\$</i>	<i>%</i>	<i>US\$</i>	<i>%</i>	<i>US\$</i>	<i>%</i>
Estados Unidos	4.318	15,1	6.024	21,6	3.692	12,8	14.034	16,5
Espanha	3.606	12,6	4.027	14,4	5.042	17,5	12.675	14,9
Portugal	1	0	658	2,4	4.224	14,7	4.882	5,7
Itália	-	-	143	0,6	2.479	8,6	2.621	3,1
Chile	-	-	1.006	3,6	-	-	1.006	1,2
Bélgica	880	3,1	-	-	-	-	880	1,0
Inglaterra	2	0	692	2,5	21	0,1	715	0,8
Canadá	21	0,1	-	-	671	2,5	692	0,8
Suécia	-	-	-	-	599	2,1	599	0,7
França	479	1,7	196	0,7	10	0	686	0,8
Holanda	5	0	410	1,5	-	-	415	0,5
Japão	8	0	-	-	256	0,9	264	0,3
Coréia	-	-	-	-	265	0,9	265	0,3
Argentina	-	-	148	0,5	11	0	159	0,2
Alemanha	75	0,3	-	-	-	-	75	0,1
Outros	1.815	2,6	350	1,3	-	-	1.078	1,3
Part. Estrangeira	11.210	36,7	13.654	48,9	11.270	60,0	42.134	48,3
Total	30.480	100	27.949	100	28.793	100	87.222	100

Fonte: BNDES (2002) *apud* LACERDA (2004: 87)

Neste processo de privatização houve consideráveis ganhos a administração pública brasileira, num contexto em que se destaca a participação espanhola e portuguesa ocupando respectivamente a segunda e terceira posição. Já o Japão, mesmo discretamente participou e aproveitou este processo, sendo sua participação mínima em decorrência da concorrência das multinacionais norte-americanas e europeias, parte também pelo desinteresse no início dos anos noventa em mercados latinos americanos e em decorrência de sua economia estar em processo de recuperação – como comentado anteriormente, além das dificuldades enfrentadas como resultado da crise financeira na Ásia em 1997 (LACERDA, 2004: 87; MRE, 2006: 114; SILVA, 2006b: 41; TONOOKA, 2008: 12).

Por fim, a partir de 2000 / 2001, dada uma menor taxa de crescimento da economia global, queda nos mercados acionários que por sua vez desestimularam as fusões e aquisições e a considerável diminuição dos processos de privatização são fatores que justificam certa desaceleração dos fluxos globais de IDE quando comparados aos fluxos do final da década

anterior; e quanto aos investimentos globais realizados pelo Japão em 2001 seu fluxo atingiu US\$ 38,3 bilhões, caindo para US\$ 32,2 bilhões em 2002 e US\$ 28,8 bilhões em 2003, somente em 2004 é que se verifica certa elevação com US\$ 30,9 bilhões num contexto de leve recuperação de sua economia, uma vez que em 2002 e 2003 seu crescimento foi apenas 0,2% e 1,4%, respectivamente (SILVA, 2006a: 12-13).

2.4 Análise do investimento direto japonês no Brasil a partir dos censos de 1995, 2000 e 2005

A partir dos censos de 1995, 2000 e 2005 realizados pelo Banco Central do Brasil, o objetivo é traçar as principais características do investimento direto japonês em nosso país, isto é, expor um cenário que contemple o volume e o padrão de distribuição setorial e regional do IDE japonês no Brasil.

2.4.1 O Censo do Banco Central do Brasil

O censo de capitais estrangeiros surge da necessidade de um maior conhecimento e de um caráter sistemático dos fluxos de investimentos diretos e de seus impactos na economia brasileira, bem como melhorar as estatísticas do investimento direto no país, ou seja, seu resultado permite um maior detalhamento e uma maior precisão de aspectos relevantes para a análise do capital estrangeiro. Já a ênfase deste levantamento reside nos investimentos diretos, os chamados capitais estrangeiros de boa qualidade que produzem investimentos e empregos, em contraste com os capitais especulativos (BACEN, 2008a: introdução, apresentação; SILVA, 2006a: 28-29).

Quanto aos procedimentos metodológicos, a população abrangida compreendeu as empresas brasileiras receptoras de investimentos estrangeiros diretos, as captadoras de crédito

externo e as detentoras de participação estrangeira indireta. Neste sentido, o corte refere-se àquelas com participação direta ou indireta de não-residentes em seu capital social, sendo esta participação no mínimo 10% das ações ou quotas com direito a voto ou 20% ou mais do capital total, e vale ressaltar que esta ponderação atende as definições do FMI (BACEN, 2008a: metodologia).

O passo seguinte esteve na conceituação dos não-residentes, sendo este grupo formado por pessoas físicas ou jurídicas com sede ou domicílio no exterior; e a participação indireta destes não-residentes foi definida pela propriedade de ações ou quotas do capital social dentro das proporções consideradas no investimento direto, por empresas sediadas no país – cuja composição societária inclua pessoas não-residentes ou pessoas residentes que contem participação de não-residentes em seu capital social, ou seja, por este critério procurou-se abranger as empresas *holdings* (BACEN, 2008a: metodologia; SILVA, 2006a: 28-29).

Outro elemento de análise consiste na divisão do investimento direto estrangeiro por ramos de atividade classificados de acordo com a Classificação Nacional de Atividades Econômicas (CNAE) do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE) [LACERDA, 2004: 88].

Por fim, a coleta das informações está a cargo do Departamento de Capitais Estrangeiro e Câmbio (DECEC) via registros na base de dados do BACEN, através dos sistemas CADINF (Cadastro de Instituições Financeiras) e COSIF (Plano de Contas Unificado do Sistema Financeiro) [BACEN, 2008a: metodologia].

2.4.2 Censo: data-base 1995

De acordo com as informações do Censo Data-base 1995 do BACEN, o estoque de investimento direto estrangeiro obteve participação total de US\$ 41.695.623,79 mil – conforme distribuição por países de origem dos recursos, da qual o Japão ocupa a quarta

posição com participação de US\$ 2.658.517,22 mil (6,38%), precedido por Estados Unidos com 26,03%, seguido da Alemanha com 13,98% e da Suíça com 6,75% (Tabela 8).

Tabela 8 – Estoque de investimento direto estrangeiro (período-base 1995): distribuição por países de origem dos recursos

<i>País</i>	<i>Valor – em US\$ mil</i>	<i>%</i>
Estados Unidos	10.852.183,03	26,03
Alemanha	5.828.042,16	13,98
Suíça	2.815.301,80	6,75
Japão	2.658.517,22	6,38
França	2.031.459,13	4,87
Reino Unido	1.862.608,87	4,47
Canadá	1.818.977,89	4,36
Países Baixos (Holanda)	1.545.798,54	3,71
Itália	1.258.558,35	3,02
Virgens, Ilhas (Britânicas)	901.217,48	2,16
Total	41.695.623,79	100

Elaboração própria.

Fonte: BACEN (2008a)

Uma segunda forma para a apresentação do estoque de IDE está na distribuição por países da *holding*, isto porque diversas empresas estão sediadas em outros países que não o seu país natal e ao realizarem investimento direto em outra economia, teriam tais investimentos registrados como se fossem do país no qual estão sediadas (SILVA, 2006a: 5).

De qualquer forma, mesmo através desta alteração metodológica, para o período-base 1995 o Japão continua entre os cinco maiores investidores, também ocupando a quarta posição com uma pequena diferença quando comparado ao critério anterior, pois nesta sua participação é de US\$ 2.641.125,96 mil, respectivamente 6,33% (Tabela 9).

Tabela 9 – Estoque de investimento direto estrangeiro (período-base 1995): distribuição por países da *holding*

<i>País</i>	<i>Valor – em US\$ mil</i>	<i>%</i>
Estados Unidos	11.510.082,26	27,61
Alemanha	6.492.995,37	15,57
França	2.845.484,83	6,82
Japão	2.641.125,96	6,33
Suíça	2.322.624,16	5,57
Itália	1.800.925,45	4,32
Reino Unido	1.723.664,78	4,13
Países Baixos (Holanda)	1.412.956,30	3,39
Brasil	1.044.299,23	2,50
Argentina	962.518,25	2,31
Total	41.695.623,79	100

Elaboração própria.

Fonte: BACEN (2008a)

Outro ponto a ser analisado refere-se ao estoque do investimento direto japonês por distribuição dos recursos e atividade econômica (Tabela 10).

Tabela 10 – Estoque de investimento direto estrangeiro (período-base 1995): distribuição japonesa dos recursos e atividade econômica principal

<i>Atividade econômica</i>	<i>Valor – em US\$ mil</i>	<i>%</i>
Agricultura, pecuária e extrativa mineral	145.447,81	5,47
Indústria	1.725.467,35	64,90
Serviços	787.602,06	29,63
Total	2.658.517,22	100

Elaboração própria.

Fonte: BACEN (2008a)

Do total de US\$ 2.658.517,22 mil em estoque do investimento direto japonês (Tabela 10), o destaque está na atividade econômica industrial que absorveu mais da metade dos recursos. Já para os destaques de cada ramo de atividade econômica, temos na agricultura, pecuária e extrativa mineral a concentração dividida em dois setores, isto é, extração de minerais metálicos (US\$ 66.828,79 mil – 45,95%) e agricultura, pecuária e serviços relacionados com estas atividades (US\$ 60.486,38 mil – 41,59%); na indústria a concentração está na metalurgia básica (US\$ 575.937,28 mil – 33,38%), seguido pela fabricação de

produtos químicos (US\$ 221.016,97 mil – 12,81%) e fabricação de material eletrônico e de aparelhos e equipamentos de comunicação (US\$ 187.605,14 mil – 10,87%); por fim, na atividade econômica de serviços a concentração ocorre nos serviços prestados principalmente as empresas (US\$ 262.018,51 mil – 33,27%), intermediação financeira (US\$ 223.711,05 mil – 28,40%) e comércio por atacado e intermediários do comércio (US\$ 100.040,10 mil – 12,70%).

Ainda em relação ao estoque de investimento direto estrangeiro via distribuição dos recursos japoneses e atividade econômica principal, como veremos no próximo capítulo (Capítulo 3), destacaremos a indústria automobilística que se fez presente dentro da atividade industrial através da fabricação e montagem de veículos automotores, reboques e carrocerias com US\$ 46.270,44 mil (2,68%) e fabricação de outros equipamentos de transporte com US\$ 59.552,70 mil (3,45%). Já para a atividade de serviços, sem muita expressão dentro do segmento automobilístico, temos o comércio e reparação de veículos automotores e motocicletas com US\$ 4.482,26 mil, ou seja, apenas 0,57% dos US\$ 787.602,06 mil investidos em serviços pelos japoneses.

Há também a distribuição dos recursos do estoque do investimento direto japonês por unidades da federação (Tabela 11), sendo os maiores receptores o estado de São Paulo (US\$ 1.363.732,65 mil – 51,30%), seguido do Pará (US\$ 454.185,09 mil – 17,08%) e Amazonas (US\$ 122.491,52 mil – 13,98%).

Estes dados por unidades da federação, contudo, podem esconder a importância dos investimentos japoneses nos estados com participações menores (SILVA, 2006a: 18), a saber:

- Alagoas, incluindo todos os países investidores no período-base 1995 obteve como estoque de investimento direto estrangeiro um total de recursos de US\$ 192.670,44 mil, dos quais US\$ 75.358,35 é investimento direto japonês, ou seja, este estoque representou ao estado 39,11% e também conferiu ao Japão a posição de segundo maior investidor do estado no período, muito embora este montante tenha representado ao país oriental apenas 2,83% do investimento direto no Brasil;
- Amazonas recebeu 4,61% do IDE japonês – um percentual pequeno quando comparado ao total investido pelo Japão no Brasil, porém este representou ao estado 47,31% levando em

consideração que todos os países investidores geraram um estoque de US\$ 258.899,74 mil no período-base de 1995, que por sua vez garantiu ao país nipônico a primeira posição entre os investidores na região;

- já no Pará a participação japonesa foi de 17,08% (US\$ 454.185,09 mil), percentual este que proporcionou ao Japão o título de maior investidor no estado, isto porque sua participação representou a localidade 79,59% da participação estrangeira;
- outro estado com participação reduzida foi Mato Grosso do Sul em que a participação japonesa foi de apenas 0,30% (US\$ 7.981,49 mil), porém tendo em vista que a região recebeu em investimento direto estrangeiro um estoque total de US\$ 15.023,14 mil, o montante oriental representa 53,13%.

Em contrapartida, São Paulo recebeu 51,30% (US\$ 1.363.732,65 mil) do investimento direto japonês – vale dizer que é o estado brasileiro em que o Japão mais investiu no período-base 1995, porém tal situação quando comparada aos demais países investidores no estado esta participação representa apenas 4,92% dos US\$ 27.699.343,96 mil, ou seja, o Japão mesmo sendo representativo ao estado foi apenas o sexto maior investidor.

Tabela 11 – Estoque de investimento direto estrangeiro (período-base 1995): distribuição japonesa dos recursos e unidades da federação

<i>Unidade da federação</i>	<i>Valor – em US\$ mil</i>	<i>%</i>
Alagoas	75.358,35	2,83
Amazonas	122.491,52	13,98
Bahia	47.012,85	1,77
Espírito Santo	16.781,49	0,63
Maranhão	3.894,09	0,15
Minas Gerais	360.863,75	13,57
Mato Grosso do Sul	7.981,49	0,30
Mato Grosso	1,03	0,00004
Pará	454.185,09	17,08
Pernambuco	3.101,29	0,12
Paraná	67.674,04	2,55
Rio de Janeiro	132.113,11	4,97
Rio Grande do Sul	3.326,48	0,13
São Paulo	1.363.732,65	51,30
Total	2.658.517,22	100

Elaboração própria.

Fonte: BACEN (2008a)

2.4.3 Censo: data-base 2000

Para o Censo Data-base 2000, comparativamente ao período anterior o Japão deslocou-se da quarta posição para a décima posição com um estoque de US\$ 2.468.157,41 mil, o que representa uma participação de 2,40% frente ao total do investimento direto estrangeiro de US\$ 103.014.509,05 mil (Tabela 12).

Neste quadro, verifica-se que os investimentos japoneses obtiveram uma perda de participação relativa, mesmo não havendo variações significativas no estoque. Esse comportamento pode ser atribuído principalmente a dificuldade dos investidores japoneses se ajustarem aos padrões de competição global e ao fato de no final dos anos noventa ainda pesar os problemas relacionados ao setor financeiro japonês como reflexo da crise asiática sobre suas corporações (SILVA, 2006a: 12).

Como ilustração dos padrões de competição global, há a experiência europeia, em que dada a dificuldade de encontrada pelos espanhóis e portugueses em acessar os mercados dentro da própria Europa, fez com estes “*redescobrissem*” a América Latina como destino de seus investimentos (LACERDA, 2004: 87).

Retomando a análise do Censo Data-base 2000, o único país a manter sua posição em relação ao censo anterior foi os Estados Unidos com participação de 23,78% (Tabela 12).

Tabela 12 – Estoque de investimento direto estrangeiro (período-base 2000): distribuição por países de origem dos recursos

<i>País</i>	<i>Valor – em US\$ mil</i>	<i>%</i>
Estados Unidos	24.500.107,39	23,78
Espanha	12.253.090,42	11,89
Países Baixos (Holanda)	11.055.331,90	10,73
França	6.930.849,95	6,73
Cayman, Ilhas	6.224.805,67	6,04
Alemanha	5.110.235,25	4,96
Portugal	4.512.101,87	4,38
Virgens, Ilhas (Britânicas)	3.196.581,77	3,10
Itália	2.507.168,35	2,43
Japão	2.468.157,41	2,40
Total	103.014.509,05	100

Elaboração própria.

Fonte: BACEN (2008b)

Para a distribuição por países da *holding*, o Japão continua ocupando a décima posição, porém seu estoque de investimento direto aumenta para US\$ 2.510.341,62 mil (2,44%), isto é, uma elevação de 1,71% quando comparado ao critério anterior (Tabela 13).

Grande parte desta elevação repousa na explicação da “*invasão japonesa*”, ou seja, explicação baseada nas atividades de fusão e aquisição (F&A) das empresas nipônicas no exterior; e desta forma, pelo fato de muitas empresas japonesas estarem sediadas nos Estados Unidos, ao realizarem investimentos na economia brasileira teriam seus investimentos registrados como se fossem norte-americanos. (KESTER, 1993: 1-18; SILVA, 2006a: 5).

Tabela 13 – Estoque de investimento direto estrangeiro (período-base 2000): distribuição por países da *holding*

<i>País</i>	<i>Valor – em US\$ mil</i>	<i>%</i>
Estados Unidos	28.917.743,17	28,07
Espanha	12.784.952,95	12,41
Países Baixos (Holanda)	9.745.534,42	9,46
França	7.061.818,04	6,86
Alemanha	5.129.356,65	4,98
Portugal	4.324.916,64	4,20
Cayman, Ilhas	3.047.996,83	2,96
Itália	2.771.303,06	2,69
Reino Unido	2.586.313,29	2,51
Japão	2.510.341,62	2,44
Total	103.014.509,05	100

Elaboração própria.

Fonte: BACEN (2008b)

Quanto a distribuição japonesa dos recursos por atividade econômica (Tabela 14), do estoque de US\$ 2.468.157,41 mil, este está dividido em agricultura, pecuária e extrativa mineral com US\$ 247.578,50 mil (10,03%), em indústria com US\$ 1.384.442,06 mil (56,09%) e em serviços com US\$ 836.136,85 mil (33,88%).

Nesta divisão, os destaques dentro da atividade econômica de agricultura, pecuária e extrativa mineral está em extração de minerais não-metálicos com US\$ 136.525,01 mil (55,14%) e em extração de petróleo e serviços correlatos com US\$ 73.511,81 mil (29,69%); dentro da indústria temos como destaque a metalurgia básica com US\$ 360.357,98 mil (26,03%), a fabricação e montagem de veículos automotores, reboques e carrocerias com US\$ 197.426,10 mil (14,26%) e a fabricação de outros equipamentos de transporte com US\$ 84.867,55 mil (6,13%) – sendo estes dois últimos relacionados a indústria automobilística; e finalmente dentro dos serviços há como destaque correio e telecomunicações com US\$ 271.733,15 mil (32,50%), intermediação financeira com US\$ 214.684,46 mil (25,68%) e comércio por atacado e intermediários do comércio com US\$ 104.798,51 mil (12,53%).

Outro dado vinculado a indústria automobilística, porém agora relacionado ao setor de serviços, temos o comércio e reparação de veículos automotores e motocicletas com US\$ 15.139,10 mil (1,81%).

Tabela 14 – Estoque de investimento direto estrangeiro (período-base 2000): distribuição japonesa dos recursos e atividade econômica principal

<i>Atividade econômica</i>	<i>Valor – em US\$ mil</i>	<i>%</i>
Agricultura, pecuária e extrativa mineral	247.578,50	10,03
Indústria	1.384.442,06	56,09
Serviços	836.136,85	33,88
Total	2.468.157,41	100

Elaboração própria.

Fonte: BACEN (2008b)

Por fim, a distribuição japonesa dos recursos por unidades da federação continua a concentrar mais da metade do estoque de IDE no estado de São Paulo com US\$ 1.336.906,00 mil (54,17%) – Tabela 15. E como realizado no período anterior, através de uma análise mais cuidadosa pode-se observar sua relevância em estados com participação menor, ou seja, em estados que receberam um menor estoque do capital japonês, a saber:

- Alagoas novamente contou com grande participação japonesa, sendo esta de US\$ 34.284,03 mil – isto porque, num primeiro momento tal estoque refere-se a 1,39% do capital japonês investido no Brasil, porém ao estado o mesmo estoque japonês representa 45,20% do capital estrangeiro investido no estado. Vale acrescentar, que o Japão foi o segundo maior investidor estrangeiro no período-base 2000, ficando apenas atrás de Portugal com US\$ 35.743,07 mil;
- Pará recebeu US\$ 238.955,20 mil, estoque este que corresponde a 9,68% da participação japonesa no Brasil, mas para o estado o mesmo capital japonês corresponde a 38,42% do capital estrangeiro investido no estado – o que confere ao Japão o maior investidor no estado no período;
- e o grande destaque fica por conta de Sergipe, cuja representatividade é de 89,19% do investimento direto japonês frente ao investimento direto estrangeiro, ou seja, se não fosse a extraordinária participação japonesa no período o estado teria um estoque de apenas US\$ 5.216,02 mil – ao invés dos atuais US\$ 48.271,15 mil.

Tabela 15 – Estoque de investimento direto estrangeiro (período-base 2000): distribuição japonesa dos recursos e unidades da federação

<i>Unidade da federação</i>	<i>Valor – em US\$ mil</i>	<i>%</i>
Alagoas	34.284,03	1,39
Amazonas	130.693,98	5,30
Bahia	26.933,62	1,09
Espírito Santo	65.267,98	2,64
Maranhão	4.995,40	0,20
Minas Gerais	199.625,65	8,09
Mato Grosso do Sul	6.099,52	0,25
Pará	238.955,20	9,68
Pernambuco	11.226,86	0,45
Paraná	121.178,28	4,91
Rio de Janeiro	239.873,68	9,72
Rio Grande do Sul	9.025,77	0,37
Santa Catarina	0,51	0,00002
Sergipe	43.055,13	1,74
São Paulo	1.336.906,00	54,17
Tocantins	35,80	0,001
Total	2.658.517,22	100

Elaboração própria.

Fonte: BACEN (2008b)

2.4.4 Censo: data-base 2005

Inicialmente, o Japão ocupava a quarta posição (data-base 1995) e depois a décima posição (data-base 2000), já o Censo Data-base 2005 traz o Japão na décima segunda posição (Tabela 16), que quando comparado aos dois levantamentos anteriores apresenta um aumento de 22,68% e 32,14% – respectivamente, porém não o suficiente para evitar tal perda de posições.

Nota-se, portanto, que mesmo diante de um aumento significativo nos investimentos japoneses alocados no Brasil, esta posição não foi suficiente para enfrentar o padrão de concorrência internacional – conforme já argumentado em um dos períodos anteriores (SILVA, 2006a: 12, 22).

Tabela 16 – Estoque de investimento direto estrangeiro (período-base 2005): distribuição por países de origem dos recursos

<i>País</i>	<i>Valor – em US\$ mil</i>	<i>%</i>
Estados Unidos	27.096.545,76	16,64
Países Baixos (Holanda)	27.012.258,66	16,59
Espanha	17.588.918,58	10,80
México	15.050.777,38	9,24
França	12.238.007,38	7,52
Alemanha	7.250.882,22	4,45
Canadá	6.690.029,43	4,11
Cayman, Ilhas	6.149.441,06	3,78
Virgens, Ilhas	4.811.482,89	2,96
Itália	4.181.269,06	2,57
Reino Unido	3.491.377,07	2,14
Japão	3.261.433,15	2,00
Suíça	2.842.594,93	1,75
Luxemburgo	2.398.923,61	1,47
Portugal	2.236.946,16	1,37
Total	162.807.274,13	100

Elaboração própria.

Fonte: BACEN (2009a)

Quanto a distribuição por países da *holding* (Tabela 17), o Japão passa para a décima primeira posição – devido a razões já exploradas na análise dos censos anteriores, isto é, pelo fato de algumas empresas japonesas estarem sediadas em outros países.

Tabela 17 – Estoque de investimento direto estrangeiro (período-base 2005): distribuição por países da *holding*

<i>País</i>	<i>Valor – em US\$ mil</i>	<i>%</i>
Estados Unidos	33.549.827,29	20,61
Países Baixos (Holanda)	24.863.213,21	15,27
Espanha	16.667.266,73	10,24
México	14.696.971,34	9,03
França	11.942.530,95	7,34
Brasil	10.080.217,99	6,19
Alemanha	7.813.624,99	4,80
Canadá	6.163.120,78	3,79
Itália	4.854.755,17	2,98
Reino Unido	3.764.344,80	2,31
Japão	3.343.718,02	2,05
Suíça	3.050.117,42	1,87
Cayman, Ilhas	2.848.419,16	1,75
Portugal	2.553.319,29	1,57
Uruguai	1.736.355,98	1,07
Total	162.807.274,13	100

Elaboração própria.

Fonte: BACEN (2009a)

Já em relação ao investimento direto japonês dada a distribuição dos recursos por atividade econômica – Tabela 18, a indústria continua a absorver grande parte do estoque com participação de 59,81% (US\$ 1.950.683,93 mil), seguida por serviços com 25,35% (US\$ 826.759,88 mil) e agricultura, pecuária e extrativa mineral com 14,84% (US\$ 438.989,34 mil).

Tabela 18 – Estoque de investimento direto estrangeiro (período-base 2005): distribuição japonesa dos recursos e atividade econômica principal

<i>Atividade econômica</i>	<i>Valor – em US\$ mil</i>	<i>%</i>
Agricultura, pecuária e extrativa mineral	438.989,34	14,84
Indústria	1.950.683,93	59,81
Serviços	826.759,88	25,35
Total	3.261.433,15	100

Elaboração própria.

Fonte: BACEN (2009a)

Individualmente cada atividade econômica traz seus destaque, a começar pela agricultura, pecuária e extrativa mineral com destaque de minerais metálicos com US\$

471.725,74 mil (97,47%); na indústria o destaque está na fabricação e montagem de veículos automotores, reboques e carrocerias com US\$ 514.809,05 mil (26,39%), seguido de outros três setores com participação de 11% – sendo respectivamente fabricação de máquinas, aparelhos e materiais elétricos (US\$ 225.604,05 mil), fabricação de materiais eletrônicos e equipamentos de comunicação (US\$ 224.003,76 mil) e fabricação de outros equipamentos de transporte (US\$ 220.376,15 mil); já em serviços os destaques são intermediação financeira com US\$ 214.184,25 mil (25,91%) e comércio por atacado e intermediários do comércio com US\$ 170.176,37 mil (20,58%).

Além da fabricação e montagem de veículos automotores, reboques e carrocerias, também vinculada a indústria automobilística temos a atividade de fabricação de outros equipamentos de transporte com US\$ 220.376,15 mil (11,30%) e vinculada a ao setor de serviços temos a atividade de comércio e reparação de veículos automotores e comércio de combustíveis com US\$ 35.243,17 mil (4,26%).

Agora quanto a distribuição japonesa dos recursos por unidades da federação (Tabela 19), o grande destaque continua a ser o estado de São Paulo com US\$ 1.892.548,17 mil (58,03%). Já as participações de IDE com destaque no estado ocorre em Mato Grosso do Sul com 33,43% e Amazonas com 22,16%, a detalhar:

- Mato Grosso do Sul recebeu US\$ 11.907,92 mil em estoque japonês – o que representou apenas 0,37% do investimento direto japonês no Brasil, porém este estoque quando comparado ao investimento direto estrangeiro no estado a participação japonesa foi de 33,43%, ou seja, foi o maior investidor estrangeiro no período-base 2005;
- Amazonas foi outro estado em o Japão configurou como o maior investidor estrangeiro no período, isto porque recebeu US\$ 242.176,57 mil – 7,43% do investimento direto japonês no Brasil, mas para o estado dentre o investimento direto estrangeiro a participação japonesa foi de 22,16%.

Tabela 19 – Estoque de investimento direto estrangeiro (período-base 2005): distribuição japonesa dos recursos e unidades da federação

<i>Unidade da federação</i>	<i>Valor – em US\$ mil</i>	<i>%</i>
Amazonas	242.176,57	7,43
Bahia	1.452,42	0,04
Ceará	0,64	0,00002
Espírito Santo	12.321,01	0,38
Minas Gerais	330.109,35	10,12
Mato Grosso do Sul	11.907,92	0,37
Pará	14.928,55	0,46
Pernambuco	33.980,50	1,04
Paraná	155.366,12	4,76
Rio de Janeiro	540.126,16	16,56
Rio Grande do Sul	4.198,98	0,13
Santa Catarina	16.387,32	0,50
Sergipe	606,11	0,02
São Paulo	1.892.548,17	58,03
Total	3.261.433,14	100

Elaboração própria.

Fonte: BACEN (2009a)

2.4.5 Fluxos atuais

Nesta seção haverá a continuidade da análise dos censos, sendo que neste momento contaremos com os fluxos para os anos de 2006, 2007, 2008 e 2009 (atualizado até abril), e quanto a apresentação das informações a única divisão disponibilizada pelo BACEN refere-se a distribuição por país de origem dos recursos.

Tabela 20 – Investimento direto estrangeiro: Japão – US\$ mil
(atualizado até ABR/2009)

<i>Estoques</i>			
<i>1995</i>	<i>2000</i>	<i>2005</i>	
2.658.517,22	2.468.157,41	3.261.433,15	
<i>Ingressos</i>			
<i>2006</i>	<i>2007</i>	<i>2008</i>	<i>2009</i>
647.519,87	464.625,02	4.098.776,04	412.041,07

Elaboração própria.

Fonte: BACEN (2009a / 2009b)

Na Tabela 20, os períodos de 1995, 2000 e 2005 representam os estoques de investimento direto japonês no Brasil e os anos de 2006, 2007, 2008 e 2009 representam seus ingressos. Em especial, o destaque está em 2008 com US\$ 4.098.776,04 mil – cujo fluxo é maior do que o estoque em 2005, e em 2009 os dados atualizados apenas até abril já representam 88,68% dos ingressos de 2007.

Enfim, verifica-se aumento substancial nos investimentos japoneses dirigidos ao Brasil, que por sua pode representar uma alteração em seu padrão em termos setoriais (SILVA, 2006a: 22, 24).

2.4.6 Investimento direto japonês: cenário e perspectivas

Inicialmente, através da análise dos censos, que o Japão como investidor internacional buscou investimentos nos setores manufatureiros e de serviços; na verdade, esta é uma tendência atual aos investimentos diretos (SILVA, 2006a: 12; SILVA, 2006b: 19; UNCTAD, 2000: xviii – *overview*).

Numa visão geral, o Brasil é considerado o principal destino dos fluxos de investimento direto japonês na América Latina – segundo levantamento realizado em 2002 pela *Japan External Trade Organization* (Jetro), seguido pelo México; inclusive está mesma preferência também é apontada pela UNCTAD ao apresentar o “*Top 6*” das destinações do

IDE por região de origem, em que as preferências japonesas são China, Índia, Estados Unidos, Brasil, Vietnã e Alemanha. Como reflexo de tal posição, no mesmo estudo há indicativos de que as empresas japonesas pretendem intensificar seus investimentos na região latino-americana, a julgar pelos planos destinados ao Brasil através das indústrias de automóvel e energia, e no México através das indústrias de eletroeletrônico e automóvel (JETRO, 2002: 29-30; UNCTAD, 2009: 55).

Ainda em relação ao nosso país, além do setor privado há outras áreas de potencial interesse para o investidor japonês, isto porque o governo brasileiro não tem medido esforços no sentido de atrair investidores diretos, tendo como eixos principais os setores prioritários da Política Industrial, Tecnológica e de Comércio Exterior (PITCE) – semicondutores, software, bens de capital, fármacos e biomassa (SILVA, 2006a: 23), a saber:

A Política Industrial, Tecnológica e de Comércio Exterior consiste em um plano de ação do Governo Federal que tem como objetivo o aumento da eficiência da estrutura produtiva, aumento da capacidade de inovação das empresas brasileiras e expansão das exportações. Esta é a base para uma maior inserção do país no comércio internacional, estimulando os setores onde o Brasil tem maior capacidade ou necessidade de desenvolver vantagens competitivas, abrindo caminhos para inserção nos setores mais dinâmicos dos fluxos de troca internacionais (MDIC, 2009a).

A fim de consolidar este plano de ação, em 2008 foi lançada a Política de Desenvolvimento Produtivo (PDP), cujo objetivo central está em dar sustentabilidade do ciclo de expansão no país, através de metas que englobam o aumento da taxa de investimento e elevação do dispêndio destinado a P&D com políticas de estímulo a inovação (MAGALHÃES, 2009; MDIC, 2009b).

Outro foco de atração para o investidor nipônico está nas Parcerias Público-Privadas (PPPs). Trata-se da possibilidade de transferência da prestação de serviço público ao setor privado, com investimentos viabilizados em um contexto de restrição fiscal, com prazos compatíveis com a amortização dos investimentos realizados, cuja regulação prevê prazo contratual não inferior a cinco anos e nem superior a trinta e cinco anos. Em suma, esta modalidade de parceria se mostra como um instrumento efetivo na viabilização de projetos de

infra-estrutura básica – especialmente nas áreas de transporte e saneamento básico; enfim, projetos fundamentais ao crescimento brasileiro (MRE, 2006: 115-116; SILVA, 2006a: 23).

Outra área de possível interesse aos investidores estrangeiros, conforme já mencionado anteriormente e de acordo com estudo realizado pelo Ministério das Relações Exteriores (MRE, 2006: 113-114), está no processo de privatização, enquadrando-se neste regime de concessões, que já foram e podem ser, as seguintes atividades:

- geração, transmissão e distribuição de energia elétrica e gás;
- petroquímicas;
- transporte municipal, rodoviário, ferroviário, aquaviário e aéreo;
- telecomunicações;
- portos, aeroportos, infra-estrutura aeroespacial, construção de estradas, represas, diques, docas e containeres;
- instituições financeiras;
- saneamento, tratamento e fornecimento de água e tratamento de despejos industriais;
- mineração e metalurgia.

Há ainda o Sistema Brasileiro de Televisão Digital Terrestre (SBTVD-T) baseado no padrão japonês (*Integrated Services Digital Broadcasting Terrestrial – ISDB-T*), em cujo plano de implantação há a previsão de financiamento conjunto do Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES) e do banco japonês de fomento JBIC (*Japan Bank for International Cooperation*), que por sua vez este último tenderá a oferecer recursos para a restauração e novos projetos da indústria brasileira de microeletrônica e de produção de insumos e de equipamentos da eletrônica de consumo (IPEA, 2006: 8).

Neste contexto, a preferência japonesa por investimento direto no Brasil em detrimento aos demais países da América Latina apresenta uma positiva perspectiva para os próximos anos – conforme estudo da UNCTAD (Tabela 21). Dentre os fatores de atração de IDE no Brasil, os destaques estão aos itens relacionados ao tamanho e crescimento do mercado; em contrapartida há outros que estão abaixo da média mundial com atenção especial a eficiência governamental e a qualidade de infra-estrutura, pois se o Brasil deseja aumentar ou ao menos

manter os níveis dos fluxos de IDE, estes dois fatores devem estar no centro das atenções das políticas públicas do país (SOBEET, 2009: 1-2; UNCTAD, 2009: 57).

Tabela 21 – Países mais atrativos para IDE: por fatores que favorecem o IDE (%) 2009-2011

	1	2	3	4	5	6	7	Média mundial
	CHN	USA	IND	BRA	RUS	GBR	DEU	
Presença de fornecedores	10	11	11	10	11	9	12	10
Seguir concorrentes	6	5	5	3	7	4	5	5
Qualidade laboral	7	10	11	6	1	12	13	8
Custo laboral	11	1	13	9	2	0	0	6
Tamanho do mercado	19	17	19	20	31	17	21	17
Acesso ao mercado regional	9	8	9	10	9	10	11	10
Crescimento do mercado	21	9	24	19	31	9	7	16
Acesso a recursos naturais	2	3	1	2	0	2	1	4
Acesso ao mercado de capitais	2	7	1	2	0	7	3	3
Eficiência governamental	3	7	1	2	0	6	5	5
Incentivos	3	1	1	4	3	0	1	2
Qualidade de infra-estrutura	3	9	1	3	1	11	12	6
Ambiente de negócios estáveis	4	13	3	8	1	14	11	9
Total	4	13	3	8	1	14	11	9

Elaboração: SOBEET (2009: 2).

Fonte: UNCTAD (2009: 57)

3. INDÚSTRIA AUTOMOBILÍSTICA JAPONESA NO BRASIL

Automóvel:

Auto, do grego, e *mobilis*, do latim – os termos podem ser traduzidos, respectivamente, como “por si mesmo” e “mobilidade”. Ou seja, desde a definição da palavra que lhe dá nome, o automóvel remete à idéia de conquista da autonomia, sonho milenar da humanidade (TOYOTA, 2008: 12).

Dada esta introdução que tem por objetivo apenas ilustrar o objeto deste terceiro capítulo, continuando, é importante destacar que o Brasil possui atualmente 24 diferentes montadoras, com 45 plantas industriais distribuídos em 7 estados e 26 municípios – conforme dados divulgados no cinqüentenário do setor automotivo brasileiro, fato este que confere ao país o título de maior nação em números de montadoras instaladas do mundo, ou seja, capacidade instalada de um complexo industrial apto a produzir 3,5 milhões de veículos e capaz de empregar direta ou indiretamente 1,3 milhão de pessoas (ANFAVEA, 2006: 9-10; RIDOLFO, 2009: 19; TOYOTA, 2008: 12-15).

Historicamente, a indústria automobilística representa um dos mais importantes setores da economia, mesmo porque é capaz de impulsionar uma enorme cadeia de negócios – incluindo a fabricação e comercialização de veículos, peças e acessórios e todas as outras atividades de suporte (como os setores responsáveis pela movimentação de matéria-prima e mercadorias). Enfim, a importância do setor fala por si só, mas certamente atributos como inovação, tecnologia, design, performance, conforto e segurança se traduzem em automóveis com alto padrão de excelência, que por sua vez muitas destas qualidades foram realçadas pelas empresas japonesas (como a Honda, Mitsubishi, Nissan e Toyota) [TOYOTA, 2008: 12-15].

Neste terceiro capítulo, o ponto fundamental está na participação e na representatividade japonesa dentro da indústria automobilística brasileira, e para alcançar tal objeto central o capítulo irá recuperar a memória da indústria automobilística no Brasil, como também apresentar algumas considerações a respeito do desenvolvimento industrial japonês.

3.1 Desenvolvimento industrial japonês: breves considerações

O surgimento das grandes e influentes empresas no Japão se deu após a Restauração Meiji (1868), quando as atividades privadas foram liberadas dos controles feudais, ou seja, momento este em que a industrialização sofreu grande impulso (MASIERO, 2007: 41-42).

Portanto, a Era Meiji (1868-1912) é considerada um evento histórico motivador de investimento japonês no exterior e da mesma forma deve ser considerada um como ponto crucial ao desenvolvimento industrial japonês. Esta afirmação decorre das políticas básicas instituídas na época, a saber: centralização dos poderes através da abolição do sistema feudal (*i*); abando das distinções de classes, garantindo assim a concessão a todos os cidadãos oportunidades educacionais iguais (*ii*); estímulo pelo governo as empresas privadas, que por sua vez estabeleceu fábricas-modelo de produção (*iii*); e estímulo a presença de conselheiros estrangeiros, com o intuito de promover a assimilação das instituições e introdução de tecnologias ocidentais (*iv*) [MIYAZAKI, 2009: 19-20; SELEÇÕES ECONÔMICAS, 1982: 30-33].

Em linhas gerais, após a implantação de tais fábricas-modelo pelo governo e cujo controle foi transferido para algumas famílias japonesas, desde então, empresas e governos têm atuado com maior ou menor intervenção governamental nas atividades econômicas, ou melhor, o governo tem orientado e supervisionado as atividades industriais e a indústria, por intermédio de grupos industriais, associações comerciais e empresas, tem promovido a cooperação e o esforço conjunto para o desenvolvimento (MASIERO, 2007: 33-35).

Diante de tal processo de desenvolvimento, recentemente e mesmo em anos em que a economia japonesa não tenha demonstrado sinais claros de recuperação, os grandes grupos empresariais seguem expandindo suas atividades em mercados maduros ou emergentes, ou seja, este desenvolvimento tem sido liderado pelos grandes *keiretsus* japoneses, que por sua vez sucederam os *zaibatsus* (grupos de empresas familiares anteriores a II Guerra Mundial). Vale acrescentar, que estes *keiretsus* – grupos como Toyota, Mitsubishi, Mitsui, Sumitomo, dentre outros, são grandes conglomerados econômico-financeiros verticalmente ou horizontalmente integrados via posse cruzada de ações, empréstimos intergrupo,

desenvolvimento conjunto de P&D e intercâmbio de diretores (MASIERO, 2007: 33-35; TORRES Filho, 1995: 9).

No decorrer dos anos, estes *keiretsus* já estavam presentes em diversos setores da economia como bancos e seguradoras, comércio, alimentação, produtos químicos, siderurgia, equipamentos de transporte, dentre outros – por exemplo, o *keiretsu* Mitsubishi está presente respectivamente através do Mitsubishi Bank, Mitsubishi Corp., Kirin Breweries, Mitsubishi Kasei, Mitsubishi Steel, Mitsubishi Motors, dentre outros. Em especial, nos anos 80, estes grandes grupos com sua capacidade de comandar a cadeia produtiva desde os componentes e os bens de capital até os produtos finais, além de coordenar suas estratégias para fazer frente a concorrência estrangeira e penetrar em mercados externos haviam acumulado enormes vantagens competitivas em relação a seus concorrentes ocidentais, tomando-lhes assim parcelas de seus mercados em todo o mundo – o que inclui o mercado automobilístico, como veremos nas próximas seções do capítulo (TORRES Filho, 1995: 10-11, 26-29).

3.2 Indústria automobilística no Brasil: breve histórico

O ponto de partida para a indústria automobilística no Brasil ocorreu com o Plano de Metas do governo de Juscelino Kubitschek em 16 de agosto de 1956 através da criação do Grupo Executivo da Indústria Automobilística – GEIA, com o objetivo de estimular a fabricação local e não somente a montagem de veículos no país, uma vez que a indústria automobilística passara a ser considerada básica – uma exceção entre as demais metas que visavam os investimentos em infra-estrutura (ANFAVEA, 2006: 9-10; BURITY & SANTOS, 2002: 1-3).

Quanto ao período anterior – até a I Guerra Mundial, os veículos eram importados através de *kits* completos ou parcialmente desmontados (CKD – *complete knocked down* ou SKD – *semi knocked down*) e posteriormente remontados no país por subsidiárias estrangeiras ou por empresas nacionais licenciadas. Em números e dados, o primeiro veículo a circular pelo

país foi um automóvel importado da França de propriedade de Henrique Dumont (engenheiro, cafeeiro paulista e pai de Alberto Santos Dumont) em 1893, já em 1919 é que é inaugurada a primeira linha de montagem no Brasil – subsidiária esta inaugurada pela Ford para a produção do Modelo T; já entre 1925 e 1928 instalaram-se a General Motors, a International Harvester (caminhões) e a Fiat (ANFAVEA, 2006: 94-96; BURITY & SANTOS, 2002: 1-3; RIDOLFO, 2009: 20-21; SHAPIRO, 1997: 23-25).

Em linhas gerais, na segunda metade da década de 1950 a partir da implantação do GEIA, a demanda por veículos crescia, principalmente devido as características do sistema de transporte implantado que visava um sistema rodoviário mais desenvolvido que o ferroviário ou o aquaviário, vale retomar que este grupo objetivava um plano de nacionalização com a instalação e promoção para a rápida fabricação dos bens de consumo (veículos de passeio) e dos bens de produção (veículos de carga) [BURITY & SANTOS, 2002: 1-3].

Neste contexto e diante de diversas medidas governamentais, como os decretos que dificultavam a importação e estabeleciam incentivos de natureza cambial e fiscal, diversas empresas apresentaram projetos ao GEIA e dentre estes foram aprovados e implantados onze projetos – conforme Tabela 22 (BURITY & SANTOS, 2002: 1-3).

Tabela 22 – Projetos aprovados pelo GEIA (1956-1957)

<i>Empresa</i>	<i>Produto</i>
General Motors	Caminhão médio e leve
Ford Motor	Caminhão médio e leve
Mercedes-Benz	Caminhão pesado e médio e ônibus
Toyota	Jipe
Volkswagen	Utilitário e carro de passeio
Vemag	Utilitário, jipe e carro de passeio
Scania	Caminhão pesado
Fábrica Nacional de Motores	Caminhão pesado e carro de passeio
International Harvester	Caminhão pesado
Willis-Overland	Utilitário, jipe e carro de passeio
Simca	Carro de passeio

Fonte: BURITY & SANTOS, 2002: 2

Dada a instalação de tais unidades fabris, inicialmente houve crescimento da produção tendo em vista que as empresas se defrontaram com uma demanda reprimida. Já nos anos

1960, em particular até meados desta década, em decorrência do desempenho da economia as políticas em vigor passaram a um aperto monetário e a uma restrição de crédito, o que conseqüentemente fez com que as vendas se retraíssem; e em seus últimos anos, a fim de objetivar uma reorganização do setor, o GEIA foi substituído pelo Grupo Executivo da Indústria Mecânica (GEIMEC) e depois absorvido pelo Grupo Executivo da Indústria Automotora (GEIMOT) [BURITY & SANTOS, 2002: 1-3].

Nos anos 1970, em face ao período conhecido como “*milagre econômico*”, tendo em vista a capacidade da indústria já instalada e dada a reestruturação do setor iniciada nos últimos anos da década anterior, o segmento automobilístico cresceu a taxas médias de 20% ao ano, chegando a produzir aproximadamente 1 milhão de unidades/ano no período (BURITY & SANTOS, 2002: 3-6).

Para os anos 1980, diante de um crescimento acelerado nos anos anteriores, fato este havia induzido a um superdimensionamento da capacidade produtiva, gerando capacidade ociosa que por sua vez foi intensificada frente a redução no financiamentos as empresas em função de restrições monetárias a época, ou seja, foi um período de retração da produção e das vendas no mercado interno (BURITY & SANTOS, 2002: 3-6).

A partir de 1990, verifica-se uma mudança qualitativa e quantitativa na indústria automobilística decorrente principalmente do processo de integração ao mercado mundial via abertura econômica, com fortes pressões para a eficácia e redução dos custos. Outro fato que marcou esta década foi o retorno das medidas do Governo Federal que favoreceram o setor, com metas que visavam reduzir sua carga tributária e ampliação de linhas de financiamento, já a contrapartida estaria na redução das margens de lucro das montadoras e concessionárias e na manutenção dos empregos. Estes acordos almejavam atingir uma produção de 2 milhões de veículos/ano em 2000 e investimentos de US\$ 20 bilhões no período, sendo que já em 1996 o setor estava prestes a operar próximo da capacidade instalada ao produzir 1,8 milhão de unidades (BURITY & SANTOS, 2002: 7-10).

Portanto, a expectativa do setor era de que tal crescimento levaria a necessidade de expandir a produção com ganho de competitividade e padrão internacional através do desenvolvimento de programas de redução de custos e de aumento da qualidade e

produtividade, isto é, intensificação nas atividades de P&D (BURITY & SANTOS, 2002: 7-10).

Em especial, este processo acima destacado busca por inovações técnicas que ocorrem conforme as empresas realizam suas atividades de P&D e a medida que passam a existir direitos de patente ou segredos industriais. Este avanço tecnológico irá objetivar na diferenciação do conjunto produtivo das firmas e vale dizer, que o dispêndio em P&D é alcançado através da aquisição do conhecimento (*“insumo fixo durável e indivisível”*), tendo como consequência a elevação da produtividade dos atuais e de novos insumos (NELSON & WINTER, 2005: 99-100).

Ainda em relação aos anos de 1990, em particular em 1993 há o lançamento de um programa destinados a produção e comercialização de veículos de baixa motorização – com motor de até 1.000 cilindradas, os chamados carros populares, programa este que previa principalmente alíquotas tributárias reduzidas; outro destaque está no Regime Automotivo de 1995 que abrangia incentivos fiscais para as empresas que decidissem se instalar no país, além de alguns benefícios para aquelas que escolhessem as regiões menos desenvolvidas do país (CASOTTI & GOLDENSTEIN, 2008: 176-178).

Destacam-se as políticas estaduais e municipais para atrair esses investimentos como a concessão de créditos através de fundos estaduais de desenvolvimento, diferenciação no ICMS (Imposto sobre Circulação de Mercadorias e Serviços) a fim de viabilizar operações de devolução total ou parcial deste imposto quando gerado pela empresa, isenção de impostos municipais como ISS (Imposto sobre Serviços) e IPTU (Imposto sobre a Propriedade Predial e Territorial Urbana) e até realização de obras, serviços de infra-estrutura e instalações produtivas que poderia incluir a doação de terrenos (BURITY & SANTOS, 2002: 7-10).

Quanto ao estado de São Paulo – principalmente a cidade de São Paulo e a região do ABCD (Santo André, São Bernardo do Campo, São Caetano do Sul e Diadema), estado em que está concentrada a maior parte da indústria automobilística, grande parte dos investimentos se destinaram a modernizar as unidades já existentes, com exceção realizada pela implantação das fábricas de veículos da Honda (Sumaré / SP) e da Toyota (Indaiatuba /

SP) e da fábrica de motores Volkswagen (São Carlos / SP) [ANFAVEA, 2006: 30; BURITY & SANTOS, 2002: 7-10; CASOTTI & GOLDENSTEIN, 2008: 170-172].

A partir dos anos 2000 verifica-se a intensificação do processo de desconcentração geográfica do setor, em números, em 1990 as montadoras estavam presentes em apenas 4 estados (São Paulo com participação de 74,8%, Minas Gérias com 24,5%, Paraná com 0,5% e Rio Grande do Sul com 0,2%). Já em 2006 o estado de São Paulo continuou a concentrar as montadoras instaladas no Brasil (participação de 47,4%), porém tal presença passou a ser dividida em 7 estados – além de São Paulo, temos Minas Gérias (21,7%), Paraná (10,2%), Bahia (9,3%), Rio Grande do Sul (5,6%), Rio de Janeiro (5,0%) e Goiás (0,8%) [CASOTTI & GOLDENSTEIN, 2008: 170-171].

Este processo de desconcentração, isto é, a realocização das fábricas se deu principalmente através de políticas estaduais e municipais de atração de investimentos, e conseqüentemente permitiu que o setor reduzisse os custos com mão-de-obra (BURITY & SANTOS, 2002: 7-10; CASOTTI & GOLDENSTEIN, 2008: 170-172).

Outros desdobramentos podem ser visualizados através da interrupção do ciclo virtuoso da indústria automotiva, esta interrupção foi decorrência de diversos acontecimentos, iniciando em 1997 pela crise asiática e em 1998 com a crise na Rússia. Em que ambos os períodos, o Banco Central do Brasil viu-se obrigado a elevar os juros e tal política monetária contracionista ao ajudar a amenizar a fuga de capitais no país, em contrapartida afetou as vendas do setor automotivo que em grande parte dependiam de crédito e financiamento. Enfim, as montadoras passaram a dispor de capacidade ociosa (CASOTTI & GOLDENSTEIN, 2008: 178-179).

Esta baixa utilização da capacidade instalada continuou a ser pressionada em 2001 quando a Argentina enfrentou a desestabilização e recessão de sua economia, bem como com a crise energética enfrentada pelo Brasil. Portanto, diante dos acontecimentos o pessimismo era nítido no setor (CASOTTI & GOLDENSTEIN, 2008: 178-179)

A partir de 2003, passado o pessimismo das eleições de 2002, verifica-se uma gradativa retomada da credibilidade do país junto aos investidores, que por sua vez possibilita

ao governo propiciar a queda dos juros. Enfim, aliado a outros fatores macroeconômicos, verifica-se o início de uma fase de recuperação do setor automotivo (CASOTTI & GOLDENSTEIN, 2008: 179-181).

Já em meados de 2008, tal recuperação iniciada em 2003 havia se mostrado bem sucedida, mesmo porque neste período as vendas foram favorecidas com a popularização do veículos bicombustíveis, com também as expectativas de crescimento do mercado automotivo apontavam para um recorde de produção e de vendas. No entanto, no segundo semestre de 2008, com a eclosão da crise financeira internacional a partir da quebra da instituição bancária Lehman Brothers (um dos maiores bancos de investimento do mundo) e em seguida com a ajuda financeira do governo norte americano a seguradora AIG, acontecimentos estes que provocaram em a redução generalizada da liquidez (BNDES, 2008, 1-2; BNDES, 2009: 1-4).

Desta forma, diante de mais uma crise, o Governo Federal liberou algumas linhas de crédito – principalmente através do Banco do Brasil no valor de R\$ 4 bilhões, liberação esta com o objetivo de sustentar o crédito ao consumidor e dar fôlego a recuperação das vendas. Ainda em 2008, em particular dezembro de 2008 o governo anunciou a redução das alíquotas do IPI (Imposto sobre Produtos Industrializados), medida que teve por objetivo principal continuar a estancar a queda das vendas e conseqüentemente reaquecer a indústria automotiva (BNDES, 2008: 2-3; BNDES, 2009: 1).

3.3 Presença japonesa na indústria automobilística brasileira

Num primeiro momento, como introdução a indústria automobilística japonesa, no período do pós-guerra havia um grande anseio por recuperar seu lugar no cenário mundial. Em linhas gerais, as diversas indústrias japonesas em seus diversos ramos de atuação copiavam os equipamentos que eram sucessos comerciais no mundo, sendo apenas possível distingui-los do original através da durabilidade e qualidade que não eram as mesmas. Posteriormente, necessitando melhorar o conceito de seus produtos, implantaram conceitos de qualidade total e

conseqüentemente fazendo surgir vários princípios administrativos japoneses – como o “*just in time*” (Toyota), sua produção no decorrer dos anos passou a ser considerada de alta qualidade (NISHIDA, 2008: 187-190).

Já a indústria automobilística japonesa no Brasil, atualmente é representada pelas empresas Honda, Mitsubishi, Nissan, Subaru, Suzuki e Toyota, dentre as quais duas delas não deverão ser abordada uma vez que não produzem veículos automotores no país.

Hoje, elas são empresas importadoras de veículos automotores, a primeira trata-se da Subaru uma divisão da japonesa Fuji Heavy Industries Ltd., cujo foco está na inovação tecnológica de seus veículos, objetivando assim um segmento que prima pelo conforto e sofisticação; já a segunda trata-se da Suzuki que muito embora possua uma fábrica instalada no pólo industrial de Manaus / AM, esta se destina a montagem de veículos ciclomotores e quanto aos automotores a empresa reduziu drasticamente suas atividades em 2003 como decorrência da alta do dólar no período, porém há sinalizações para 2009/2010 da empresa voltar com força através da instalação de uma unidade fabril na região centro-oeste do país que inclusive poderá contar com investimentos da matriz (OGUSHI, 2009).

Há ainda uma terceira empresa de origem nipônica, a Komatsu, cuja produção destina-se as máquinas agrícolas e similares – em particular sua unidade fabril está localizada em Suzano / SP, e destina-se a produção de tratores de esteira, escavadeiras hidráulicas, pás-carregadeiras e motoniveladoras. No entanto, dada sua baixa representatividade neste ramo dentro do segmento de veículos automotores esta também não será abordada, inclusive nos referidos dados divulgados pela Associação Nacional dos Fabricantes de Veículos Automotores (ANFAVEA) sua posição encontram-se dentro do item “*outras empresas*”, não sendo assim possível dimensionar e/ou quantificar tal participação (ANFAVEA, 2009b).

Quanto a nossa análise, retomando a presença japonesa na indústria automobilística brasileira, procurar-se-á examinar cada uma das demais empresas, iniciando pela apresentação de cada uma delas.

A primeira refere-se a **Honda** (Honda Automóveis do Brasil Ltda.), cuja atividade no Brasil iniciou-se no início da década de 1970 com a importação de motocicletas e de produtos

de força (motores estacionários), passando a produção nacional em 1976 na cidade de Manaus / AM. Quanto ao setor de veículos automotores, apenas em 1992 houve o início das importações de automóveis para o país e dada sua boa aceitação, já em 1997 houve a inauguração dos investimentos de uma nova fábrica em Sumaré / SP (ANFAVEA, 2009a; HONDA, 2009).

A saber, segundo dados disponibilizados pela ANFAVEA, segue a atual estrutura no Brasil da Honda (Tabela 23), sendo:

Tabela 23 – Honda: dados gerais
(atualizado até DEZ/2008)

<i>Produtos</i>				<i>Fábricas</i>	<i>Concessionárias</i>	<i>Emprego</i>
<i>Automóveis</i>	<i>Comerciais leves</i>	<i>Caminhões</i>	<i>Ônibus</i>			
X	-	-	-	1	107	3.445

Elaboração própria.

Fonte: ANFAVEA, 2009a: 22

Outra empresa de origem japonesa é **Mitsubishi** (Mitsubishi – MMC Automotores do Brasil Ltda.), empresa esta que se apresenta como “a única montadora com o capital 100% brasileiro”, quando em 1998 através dos direitos propriedade no país da marca nipônica inaugurou sua planta produtiva em Catalão / GO, produzindo atualmente entre 90 e 100 unidades/dia (ANFAVEA, 2009a; MITSUBISHI, 2009; OGUSHI, 2009).

Em relação a estrutura brasileira da Mitsubishi – Tabela 24, temos:

Tabela 24 – Mitsubishi: dados gerais
(atualizado até DEZ/2008)

<i>Produtos</i>				<i>Fábricas</i>	<i>Concessionárias</i>	<i>Emprego</i>
<i>Automóveis</i>	<i>Comerciais leves</i>	<i>Caminhões</i>	<i>Ônibus</i>			
-	X	-	-	1	136	1.997

Elaboração própria.

Fonte: ANFAVEA, 2009a: 22

A **Nissan** (Nissan do Brasil Automóveis Ltda.), em 2001 inaugura a primeira fábrica conjunta da Aliança Renault-Nissan em São José dos Pinhais / PR e já em 2002 passa o produzir o primeiro “Nissan brasileiro” – o utilitário Frontier. Desde 2006 está em vigor o

“*Shift*”, um plano que tem como principais objetivos o investimento de US\$ 150 milhões até 2009/2010, a duplicação da rede de concessionárias e a venda de 40 mil unidades em 2009. Vale acrescentar, que até 2008 sua produção nacional foi destinada exclusivamente aos comerciais leves e em 2009 foi iniciada a produção de automóveis no Brasil (ANFAVEA, 2009a; NISSAN, 2009).

Tabela 25 – Nissan: dados gerais
(atualizado até DEZ/2008)

<i>Produtos</i>				<i>Fábricas</i>	<i>Concessionárias</i>	<i>Emprego</i>
<i>Automóveis</i>	<i>Comerciais leves</i>	<i>Caminhões</i>	<i>Ônibus</i>			
-	X	-	-	1	65	N/D

Elaboração própria.

Fonte: ANFAVEA, 2009a: 22

Quanto aos dados gerais da Nissan (Tabela 25), sua estrutura industrial no Brasil é compartilhada com a Renault (Aliança Renault-Nissan) e para fins estatísticos a divulgação do número de empregos gerados contempla as duas empresas, isto é, suas plantas fabris empregam 4.615 pessoas (ANFAVEA, 2009a: 22-25).

Já a **Toyota** (Toyota do Brasil Ltda.), iniciou suas atividades no Brasil em 1958, isto é, foi a primeira empresa automobilística japonesa a se instalar no Brasil. Em 1958 inaugurou um escritório na região central de São Paulo / SP e no mesmo ano sua primeira fábrica no país no bairro do Ipiranga, também em São Paulo / SP, sendo esta a primeira unidade da empresa fora do Japão. Já em 1962 há a mudança de sua fábrica para São Bernardo do Campo / SP, passando a produzir o Toyota Bandeirante, que contou com sua produção até 2001 quando a unidade passou a ser destinada a produção de peças para a Hilux, picape esta produzida na Argentina; em 1998 é inaugurada a segunda fábrica do grupo em Indaiatuba / SP destinada a produção do Corolla; e em 2005 inaugura-se o Centro de Distribuição em Guaíba / RS (ANFAVEA, 2009a; TOYOTA, 2009).

A seguir temos a estrutura da Toyota no Brasil (Tabela 26), sendo:

Tabela 26 – Toyota: dados gerais
(atualizado até DEZ/2008)

<i>Produtos</i>				<i>Fábricas</i>	<i>Concessionárias</i>	<i>Emprego</i>
<i>Automóveis</i>	<i>Comerciais leves</i>	<i>Caminhões</i>	<i>Ônibus</i>			
X	-	-	-	2	123	3.294

Elaboração própria.

Fonte: ANFAVEA, 2009a: 22

Outro dado relevante relacionado a Toyota esta em seu projeto aprovado pelo GEIA (1956-1957), projeto este que foi efetivado a partir de 1958 com uma unidade montadora no bairro do Ipiranga (São Paulo / SP) e no ano seguinte iniciava-se sua produção no país através do sistema CKD – com o jipe *Land Cruiser*, modelo que depois receberia o nome de Bandeirante. Em contrapartida, surge uma questão, sendo esta o por que levaria quase dez anos para a referida marca japonesa se instalar no país, se desde 1952 já estava presente sua importação de veículos no país. Uma possível resposta está na expressão japonesa “*genchi genbutsu*”, quer dizer “*ir olhar, ir ver com seus próprios olhos*”, para só então tomar a decisão mais acertada, ou seja, tomar uma decisão muito bem fundamentada, mesmo em prejuízo ao tempo (TOYOTA, 2008: 52; 54-55).

Esta decisão foi pautada, inicialmente, pelo fato do *off-road* já ser um modelo consagrado, mas também pelo fato do modelo se encaixar perfeitamente nas demandas de um país que crescia rapidamente, abrindo frentes de expansão, rasgando estradas, tocando grandes obras e modernizando atividades agrícolas, durante o chamado período dos “*anos dourados*” (TOYOTA, 2008: 59).

Em linhas gerais, principalmente quanto aos automóveis da Honda e da Toyota, estes são objeto do desejo de um grande número de pessoas, tendo sido o Corolla da Toyota líder de vendas em seu segmento por vários anos consecutivos; fato este que pode ser explicado, dentre outras questões, pelo conceito de diferenciação do produto (NISHIDA, 2008: 187-190).

Esta diferenciação do produto é vista como um dos caminhos para a expansão dos mercados, ou seja, os modelos de automóveis destas empresas japonesas tendem a oferecer tipos e qualidades de produtos diferentes, tendo em vista a existência de uma capacidade limitada dos consumidores resultando em preferências irracionais, pois quando tais diferenças

em qualidades são latentes, o comprador é menos sensível a concorrência entre preços (KON, 1999: 86-91).

Por fim, outro fator de destaque está na atuação socioambiental destas empresas japonesas, pois uma de suas grandes preocupações está no comprometimento com o Protocolo de Kyoto, ou seja, estão preocupadas e interessadas em melhorar a performance de seus veículos no quesito de proteção ambiental. Como fruto deste posicionamento, em setembro de 2009 o Instituto Brasileiro do Meio Ambiente e dos Recursos Naturais Renováveis (IBAMA) divulgou um estudo com os níveis de emissão poluentes dos veículos novos brasileiros através da Nota Verde e da Nota CO₂, sendo seu resultado altamente favorável, isto porque dentre as quinze primeiras posições dos veículos menos poluentes, sete são ocupadas por veículos produzidos por montadoras japonesas (IBAMA, 2009; NISHIDA, 2008: 187-190).

3.3.1 Análise da indústria automobilística japonesa no Brasil

Toyota, a empresa automobilística japonesa pioneira no país, inclusive *“há 50 anos, a história da Toyota também é escrita no Brasil, confundindo-se com a própria evolução da indústria automobilística no país”*. Dentre estes 50 anos, muito mais do que estatísticas a mostrar, devemos ressaltar o padrão de excelência que se atingiu ao fabricar automóveis no Brasil, sem deixar de mencionar as contribuições das montadoras japonesas, dada sua capacidade de trabalhar, adaptar, criar e superar-se (TOYOTA, 2008: 15).

Quanto a implantação da indústria automobilística japonesa no Brasil, conforme mencionado, a Toyota foi um dos primeiros fabricantes de veículos a se instalar no país, isto no final da década de 1950 e por um longo período permaneceu produzindo apenas o utilitário Bandeirante. Com o passar do tempo, dada a expansão do mercado brasileiro, a empresa decidiu construir em 1998 uma nova unidade fabril em Indaiatuba / SP, cujo investimento para sua implantação foi na ordem de US\$ 150 milhões e a finalidade destina-se inicialmente a produção de seu modelo do segmento de veículos sedãs médios – o Corolla. Já em relação ao futuro, com o objetivo de conquistar novos consumidores em países emergentes, a matriz está

em grande parte dedicada ao desenvolvimento dos modelos de baixo custo de produção e neste sentido sua presidência divulgou em 2007 que há projetos em fase de análise sobre a possibilidade de o Brasil sediar uma nova fábrica, unidade esta destinada a produção de veículos baratos (CORREA, 2007: 30; ONAGA & MEYER, 2007a: 28; PINHÃO & SANTOS, 1999: 178-181).

Cronologicamente, outra montadora japonesa a se instalar no país foi a Honda que no mesmo período de 1997 / 1998 inaugurou sua fábrica em Sumaré / SP, unidade esta que também contou com um investimento inicial de US\$ 150 milhões e está destinada a produção de veículos de passeio. Recentemente, no final de 2006, novos investimentos foram realizados em sua fábrica no interior paulista, sendo este no valor de R\$ 200 milhões a fim de aumentar em 50% o número de carros montados ao dia (ONAGA & MEYER, 2007a: 22; PINHÃO & SANTOS, 1999: 178-181).

As outras duas empresas japonesas do segmento automotivo que estão presentes no Brasil são a Nissan e a Mitsubishi. Quanto a Mitsubishi, sua instalação no país também ocorreu em 1998 através de sua fábrica localizada em Catalão / GO que contou com investimento de US\$ 35 milhões; já a Nissan chegou ao Brasil através de sua aliança internacional – Aliança Renault-Nissan, sendo que as duas marcas conjuntamente aportaram investimentos iniciais de US\$ 1,35 bilhão aplicados na construção de três fábricas, na organização da rede de concessionários e no estabelecimento do parque de fornecedores, no entanto apenas uma das fábricas foi destinada a produção dos veículos da marca japonesa, sendo esta produção de veículos utilitários – os chamados comerciais leves (ANFAVEA, 2009a: 34-35).

Para complementar a análise do processo de implantação da indústria automobilística japonesa em nosso país, conforme os dados disponibilizados pela ANFAVEA através do Anuário da Indústria Automobilística Brasileira de 2009, segue um resumo de sua atual estrutura no país – ver Tabela 27.

Tabela 27 – Estrutura da indústria automobilística japonesa no Brasil

<i>Empresa</i>	<i>Unidades industriais</i>	<i>Produtos / Serviços</i>
Honda	Sumaré / SP	Automóveis
Mitsubishi	Catalão / GO	Comerciais leves
Nissan	São José dos Pinhais / PR	Comerciais leves
Toyota	São Bernardo do Campo / SP	Autopeças
	Indaiatuba / SP	Automóveis
	Guaíba / RS	Centro de distribuição

Elaboração própria.

Fonte: ANFAVEA, 2009a: 24-25

Estas unidades industriais apresentam o seguinte histórico de produção, vendas internas de nacionais e exportação – conforme Tabela 28 a Tabela 31.

Tabela 28 – Honda: produção, vendas internas de nacionais e exportação

<i>Ano</i>	<i>Produção*</i>	<i>Vendas internas de nacionais*</i>	<i>Exportação*</i>
1997	837	872	-
1998	15.775	15.575	200
1999	17.957	17.102	856
2000	20.568	19.685	804
2001	22.058	21.375	497
2002	20.564	20.592	157
2003	33.927	31.915	1.784
2004	56.544	50.234	4.937
2005	65.527	55.526	9.819
2006	78.962	64.415	13.741
2007	106.027	82.177	22.831
2008	131.139	108.208	21.135

* Produção, vendas internas de nacionais e exportação de automóveis.

Elaboração própria.

Fonte: ANFAVEA, 2009a: 103-104

Tabela 29 – Mitsubishi: produção, vendas internas de nacionais e exportação

<i>Ano</i>	<i>Produção*</i>	<i>Vendas internas de nacionais*</i>	<i>Exportação*</i>
1998	652	629	-
1999	3.098	3.079	-
2000	6.252	6.305	-
2001	8.571	8.559	-
2002	9.743	9.596	-
2003	11.767	12.122	-
2004	18.011	17.135	-
2005	20.153	18.512	-
2006	20.171	20.392	-
2007	25.844	24.525	-
2008	37.203	33.627	-

* Produção, vendas internas de nacionais e exportação de comerciais leves.

Elaboração própria.

Fonte: ANFAVEA, 2009a: 115-116

Tabela 30 – Nissan: produção, vendas internas de nacionais e exportação

<i>Ano</i>	<i>Produção*</i>	<i>Vendas internas de nacionais*</i>	<i>Exportação*</i>
2002	3.744	3.021	-
2003	8.025	7.377	1.919
2004	10.196	7.776	2.894
2005	10.306	7.312	4.848
2006	8.661	4.507	4.197
2007	9.111	3.798	5.509
2008	5.316	2.353	3.029

* Produção, vendas internas de nacionais e exportação de comerciais leves.

Elaboração própria.

Fonte: ANFAVEA, 2009a: 117-118

Tabela 31 – Toyota: produção, vendas internas de nacionais e exportação

<i>Ano</i>	<i>Produção*</i>	<i>Vendas internas de nacionais*</i>	<i>Exportação*</i>
1998	1.921 / 3.143	1.718 / 3.110	- / 21
1999	7.931 / 3.607	7.375 / 3.468	646 / 74
2000	16.456 / 2.353	13.173 / 2.381	2.819 / 1
2001	13.011 / 1.638	12.092 / 1.697	1.429 / -
2002	17.426 / -	17.254 / 85	1.193 / -
2003	40.953 / -	35.696 / 28	4.948 / -
2004	53.131 / -	42.165 / 12	10.907 / -
2005	57.356 / -	43.816 / 17	12.429 / -
2006	57.991 / -	44.216 / 7	16.064 / -
2007	55.974 / -	42.973 / 10	20.792 / -
2008	66.893 / -	48.359 / 8	19.560 / -

* Automóveis e comerciais leves, respectivamente.

Elaboração própria.

Fonte: ANFAVEA, 2009a: 127-130

Diante das tabelas acima destacadas (Tabela 28 a Tabela 31), verifica-se que atualmente a Honda é quem mais produz veículos automotores dentre as japonesas instaladas no Brasil e no período 2006 / 2007 seu modelo Civic esteve na liderança do segmento de sedãs médios, posição esta que era ocupada por seu concorrente Corolla (Toyota) [ANFAVEA, 2009a: 103-130; ONAGA & MEYER, 2007b: 28].

Em particular, esta produção de veículos através das montadoras japonesas no Brasil conta com um baixo índice de autopeças nacionalizadas, isto é, uma grande parte dos componentes são importados do Japão, que por sua vez agregam maior competitividade internacional aos veículos produzidos no país (PINHÃO & SANTOS, 1999: 180-181; UEHARA, 2008b: 6-12).

Outro dado comparativo reside na produção de automóveis e comerciais leves no Brasil – sendo respectivamente 2.545.729 e 458.806 unidades, isto é, uma produção de 3.004.535 unidades em 2008 e quando comparada a produção no mesmo período das marcas japoneses, sua participação foi de 8,01% com 240.551 unidades produzidas (ANFAVEA, 2009a: 56, 103-130).

Já em relação aos postos de vendas – conforme os dados disponibilizados pela ANFAVEA (2009a: 30-31), isto é, em relação a rede de concessionárias, as quatro marcas japonesas estão presentes em todos os estados brasileiros com exceção da Honda e Toyota que não estão presentes apenas no estado de Roraima, de qualquer forma estão presentes nas cinco regiões do país, a detalhar:

Tabela 32 – Concessionárias por região do país
(empresas japonesas – atualizado até DEZ/2008)

<i>Região</i>	<i>Honda</i>	<i>Mitsubishi</i>	<i>Nissan</i>	<i>Toyota</i>
<i>Norte</i>	8	17	8	9
<i>Nordeste</i>	15	25	13	16
<i>Sudeste</i>	60	54	23	56
<i>Sul</i>	18	24	14	27
<i>Centro-oeste</i>	6	16	7	15
<i>Total</i>	107	136	65	123

Elaboração própria.

Fonte: ANFAVEA, 2009a: 30-31

Vale acrescentar que o investimento destas montadoras japonesas no Brasil além de uma importância estratégica em decorrência do potencial existente de mercado, também há a questão de ser uma região com disponibilidade de matéria-prima, capacidade exportadora e atualmente mão-de-obra qualificada (PINHÃO & SANTOS, 1999: 196-198).

Por fim, segundo dados disponibilizados pelas próprias empresas automotivas japonesas, estas destacam que além do potencial do mercado interno, o Brasil apresenta grande capacidade exportadora e inclusive com possibilidade de transformar o país numa plataforma de exportação de veículos para os mercados das Américas – principalmente a América do Sul (PINHÃO & SANTOS, 1999: 180-181; UEHARA, 2008b: 6-12).

CONCLUSÃO

O ano de 2008 evidenciou a comemoração do centenário da imigração japonesa no Brasil. Diante de tal acontecimento, este não se refere apenas a mais uma oportunidade para resgatar os laços de integração entre as duas nações, mas também se trata de um excelente momento para traçar um cenário da evolução e das perspectivas nas relações nipo-brasileiras.

Da mesma forma, temos a expressão japonesa “*mottainai*” – algo que denota uma atitude de não desperdiçar, inclusive tal expressão foi evidenciada por Alexandre Uehara (2008b) e utilizada pelo ex-primeiro-ministro do Japão Junichiro Koizumi em 2005 durante uma reunião do G-8 para designar a necessidade de um esforço internacional para se evitar o desperdício de recursos, ou seja, em analogia este relacionamento de mais de 100 anos não pode ser desperdiçado apenas em eventos comemorativos, mas sim precisamos também buscar um adensamento das relações entre os dois países, incluindo neste campo a pesquisa acadêmica.

Isto posto, quanto a escolha por analisar o setor automotivo japonês no Brasil, esta ocorre pelo fato de tal setor se mostrar especialmente representativo. Como em diversos setores da indústria, o segmento automotivo motiva tanto o governo federal, estadual e/ou municipal a atrair investimentos e mantê-los em suas regiões, bem como auxiliar na promoção de sua produção e conseqüente venda, isto porque geram um grande número de empregos diretos e indiretos, geram receitas tributárias, além de contribuírem ao desenvolvimento tecnológico do país em que estiver instalada.

Quanto ao investimento direto japonês no Brasil, durante a década de 1950, em especial quando em vigor o Plano de Metas do governo de Juscelino Kubitschek, um grande número de empresa japonesas realizaram investimentos no país nos setores como o de construção naval, têxtil, siderúrgico e alimentício. Já na década seguinte – anos de 1960, dado o alto custo da mão-de-obra japonesa muitas indústrias também se estabeleceram no Brasil – principalmente a indústria leve, um outro fator que contribuiu para a entrada de empresa nipônicas no país foi sua dependência por recursos naturais do exterior – como as indústrias dos setores petroquímico, extrativo-mineral e siderúrgico.

Por mencionar a questão da matéria-prima, conforme a revisão realizada no Capítulo 1 (*Determinantes do investimento direto estrangeiro*), logo nos primeiros trabalhos teóricos sua importância já havia sido apresentada, tendo em vista que B. Ohlin destacou como um importante determinante ao investimento direto estrangeiro a manutenção ao fornecimento de matérias-primas, e S. Hymer a exemplificou através das empresas japonesas que depois da II Guerra Mundial asseguram fontes fornecedoras ao longo da costa do Pacífico. Um outro autor que também abordou este ponto foi R. Caves, pois em sua análise os ganhos da integração vertical podem ser alcançados quando há possibilidades de se evitar incertezas no fornecimento de matéria-prima.

O mesmo ocorre no setor automobilístico, tendo em vista que as montadoras japonesas ao se instalarem no Brasil além de analisarem o potencial do mercado interno também estavam preocupadas com a disponibilidade de matéria-prima, ou seja, uma vez garantido tais insumos, por sua vez facilitaria o desenvolvimento de novos fornecedores.

Retomando as considerações através dos ciclos de investimentos japoneses no Brasil, para a década de 1970 o IDE japonês se fez presente via estratégia de realocização de indústrias em declínio, inclusive foi neste período que se presenciou o auge das relações econômicas nipo-brasileiras.

Para a realocização de indústrias em declínio, esta é explicada por autores japoneses como K. Kojima e T. Ozawa, pois para eles uma indústria em declínio no Japão ter a possibilidade de se tornar competitiva ao se deslocar internacionalmente e se instalar em um país em desenvolvimento – por exemplo, neste caso o país receptor do investimento reforçaria suas vantagens competitivas. Por comparação, o mesmo pode ser visualizado na indústria automobilística ao passo que se verifica que os modelos produzidos no Brasil pelas montadoras japonesas são de gerações anteriores ou com níveis tecnológicos inferiores aos produzidos na matriz.

A partir dos anos de 1980 verificou-se uma mudança na distribuição do investimento direto japonês, na realidade o que ocorreu foi uma reorientação com aumento na participação dos Estados Unidos e da Europa no total investido pelo Japão no exterior. Quanto a década de 1990, o IDE japonês após declinar sucessivamente por vários anos, passou a se recuperar

gradualmente depois da implantação de medidas de estabilização monetária e implantação de reformas estruturais – como as privatizações.

Já em relação aos anos 2000, verifica-se certo padrão em termos setoriais, mas com variações em termos de volume. Portanto, dada nossa análise, historicamente verifica-se que os investimentos japoneses no Brasil estiveram inicialmente concentrado no setor de transformação brasileira e nos últimos anos a concentração ocorre no setor de serviços.

Enfim, podemos concluir que o perfil do IDE japonês no Brasil trata-se de uma relação entre a dinâmica da economia japonesa dada a estratégia de suas corporações acessarem mercados mundiais, aliado ao quadro institucional montado pelo Brasil par receber esses investimentos, ou seja, trata-se da necessidade de buscar um maior estreitamento das relações entre os dois países.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- ACIOLY, Luciana / NEGRI, João Alberto de. *Novas evidências sobre os determinantes do investimento externo na indústria de transformação brasileira*. Brasília. Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada (IPEA). 2004. (Texto para discussão – Número 1019).
- AMAL, Mohamed / SEABRA, Fernando. *Determinantes do investimento direto externo (IDE) na América Latina: uma perspectiva institucional*. Revista Economia – Anpec. Vol. 8. Nº 2 (Maio / Agosto). p. 231-247. 2007.
- ANFAVEA, Associação Nacional dos Fabricantes de Veículos Automotores. *Indústria automobilística brasileira: 50 anos*. São Paulo. ANFAVEA. 2006.
- _____. *Anuário da indústria automobilística brasileira: 2009*. São Paulo. ANFAVEA. 2009a.
- _____. *Tabelas estatísticas*. Capturado em 25 nov. 2009b. Disponível em: <<http://www.anfavea.com.br/tabelas.html>>.
- BACEN, Banco Central do Brasil. *Censo de capitais estrangeiros no país – data-base: 1995*. Capturado em 2 jun. 2008a. Disponível em: <<http://www.bcb.gov.br/?CENSO1995>>.
- _____. *Censo de capitais estrangeiros no país – data-base: 2000*. Capturado em 2 jun. 2008b. Disponível em: <<http://www.bcb.gov.br/?CENSO2000RES>>.
- _____. *Censo de capitais estrangeiros no país – data-base: 2005*. Capturado em 19 ago. 2009a. Disponível em: <<http://www.bcb.gov.br/?CENSO2005INF>>.
- _____. *Investimento estrangeiro direto*. Capturado em 15 nov. 2009b. Disponível em: <<http://www.bcb.gov.br/?INVEDIR>>.
- BAYOUMI, Tamim / LIPWORTH, Gabrielle. *Japanese foreign direct investment and regional trade*. Finance & Development (F&D) – IMF. September. p. 11-13. 1997.
- BNDES, Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social. *Panorama do setor automotivo*. Informe Setorial. Nº 9 (Dezembro). p. 1-4. 2008.
- _____. *Desdobramentos da crise no setor automotivo*. Informe Setorial. Nº 10 (Março). p. 1-12. 2009.

- BRASIL, República Federativa do Brasil. *Lei N° 4.131, de 3 de setembro de 1962*. Capturado em 7 nov. 2009. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/Leis/L4131.htm>.
- _____. *Lei N° 9.491, de 9 de setembro de 1997*. Capturado em 17 nov. 2009. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/Leis/L9491.htm>.
- BRAZIL TRADE NET, portal de promoção comercial do Ministério das Relações Exteriores. *Cruzamento estatístico: Japão (exercício 2001)*. Capturado em 20 abr. 2004. Disponível em: <<http://www.braziltradenet.gov.br/ARQUIVOS/CruzamentosEstatisticos/CREJapao2004.pdf>>.
- BUCKLEY, Peter J. / CASSON, Mark C. *A long-run theory of the multinational enterprise*. **In:** The future of the multinational enterprise. London. MacMillan. 1976. p. 32-65.
- BURITY, Priscilla / SANTOS, Angela M. Medeiros M. *O complexo automotivo*. **In:** BNDES, Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social. BNDES 50 Anos – Histórias Setoriais. Rio de Janeiro. BNDES. 2002.
- CAVES, Richard E. *Causes of direct investment: foreign firms' shares in Canadian and United Kingdom manufacturing industries*. The Review of Economics and Statistics – The MIT Press. Vol. 56. N° 3 (Aug). p. 279-293. 1974.
- CASOTTI, Bruna Pretti / GOLDENSTEIN, Marcelo. *Panorama do setor automotivo: as mudanças estruturais da indústria e as perspectivas para o Brasil*. **In:** BNDES Setorial. N° 28 (Setembro). p. 147-188. 2008.
- CHENAIS, François. *A mundialização do capital*. São Paulo. Xamã. 1996.
- CORREA, Cristiane. *Por dentro da maior montadora do mundo*. Revista Exame. Ano 41. N° 8 (9 mai. 2007). Edição 892. p. 22-30. 2007.
- DUNNING, John H. *Trade, location of economic activity and the MNE: a search for an eclectic approach*. **In:** OHLIN, Bertil / HESSELBORN, Per-Ove / WIJIKMAN, Per Magnus. *The international allocation of economic activity*. London. The MacMillan Press. 1977. p. 395-418.
- FIESP, Federação das Indústrias do Estado de São Paulo. *Missão Empresarial Brasil-Japão 2008 – Objetivos*. Capturado em 23 mai. 2008. Disponível em: <<http://www.fiesp.com.br/missaojapao/br/telas/objetivo.asp>>.
- FRANCO, Gustavo H. B. *Multinacionais brasileiras*. Capturado em 23 out. 2009a. Disponível em: <<http://www.econ.puc-rio.br/gfranco/A147.htm>>.

- _____. *Conversibilidade: o que está por vir?* Capturado em 3 nov. 2009b. Disponível em: <<http://www.econ.puc-rio.br/gfranco/t5.htm>>.
- GREMAUD, Amaury Patrick / VASCONCELLOS, Marco Antonio Sandoval de / TONETO Junior, Rudinei. *Economia brasileira pós-estabilização: FHC e Lula. In: Economia brasileira contemporânea*. São Paulo. Atlas. 2008. p. 447-516.
- GROSSE, Robert / BEHRMAN, Jack N. *Theory in international business*. Transnational Corporations. Vol. I. Nº I (February). p. 93-126. 1992.
- HELLER, Claudia. *Uma breve biografia (Joan Robinson – Bibliografia ampliada)*. Capturado em 3 nov. 2009. Disponível em: <<http://www.race.nuca.ie.ufrj.br/revistas/socinfo/artigos/heller1.htm>>.
- HENISZ, Witold J. *The power of the Buckley and Casson thesis: the ability to manage institutional idiosyncrasies*. Journal of International Business Studies – Palgarve MacMillan. Vol. 34. p. 173-184. 2003.
- HONDA, Honda Automóveis do Brasil Ltda. *Honda: corporativo*. Capturado em 24 nov. 2009. Disponível em: <<http://www.honda.com.br/web/index.asp?pp=historia>>.
- HORISAKA, Kotaro. *Japanese presence in Brazil 100 years after the first immigration: roles of nikkeis and business*. Humania del Sur – Revista de Estudios Latinoamericanos, Africanos y Asiáticos. Año 3. Nº 5 (Julio-diciembre). p. 15-26. 2008.
- HYMER, Stephen. *Empresas multinacionais: a internacionalização do capital*. Rio de Janeiro. Edições Graal. 1983. (Biblioteca de economia – Vol. nº 3).
- IBAMA, Instituto Brasileiro do Meio Ambiente e dos Recursos Naturais Renováveis. *MMA e Ibama classificam carros por emissão de CO₂ e poluentes*. Capturado em 16 set. 2009. Disponível em: <http://servicos.ibama.gov.br/ctf/publico/sel_marca_modelo_rvep.php>.
- IMF, International Monetary Fund. *Direct Investment. In: Balance of Payments Manual: Fifth Edition*. Washington, D.C. IMF Publication. 1993. p. 86-90.
- _____. *Foreign direct investment (FDI). In: Glossary of selected financial terms*. Capturado em 22 jun. 2008. Disponível em: <<http://www.imf.org/external/np/exr/glossary/showTerm.asp#89>>.
- IPEA, Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada. *Medidas da PITCE / Acompanhamento das medidas da PITCE*. Boletim de Conjuntura Industrial IPEA / ABDI. Nº 10 (Agosto). p.6-10. 2006.

- JETRO, Japan External Trade Organization. *Jetro White Paper on Foreign Direct Investment 2002 – Growth Global Foreign Direct Investment Slows*. Tokyo. Jetro. 2002.
- _____. *2009 Jetro White Paper on International Trade and Foreign Direct Investment – Global Strategy for Japanese Companies: Environment as a New Growth Engine*. Tokyo. Jetro. 2009.
- KESTER, W. Carl. *A invasão japonesa*. São Paulo. Makron Books. 1993.
- KINDLEBERGER, Charles Poor. *Movimentos internacionais de capital*. Rio de Janeiro. Record. 2007.
- KOJIMA, Kiyoshi. *International trade and foreign investment: substitutes or complements*. Hitotsubashi Journal of Economics. Vol. 16. Nº 1 (June). p. 1-12. 1975.
- KON, Anita. *Economia industrial*. São Paulo. Nobel. 1999.
- KRUGMAN, Paul R. / OBSTFELD, Maurice. *Movimentos internacionais de fatores. In: Economia internacional: teoria e política – 5ª edição*. São Paulo. Pearson Education do Brasil. 2001. p. 165-190.
- LACERDA, Antonio Corrêa de. *Globalização e investimento estrangeiro no Brasil*. São Paulo. Saraiva. 2004.
- MAGALHÃES, Luis Carlos Garcia de. *Que política industrial o Brasil precisa? Desafios do Desenvolvimento – IPEA. Nº 53 (Agosto)*. p. 64. 2009.
- MARTINS, Gilberto de A. / THEÓPHILO, Carlos R. *Metodologia da investigação científica para ciências sociais aplicadas*. São Paulo. Atlas. 2007.
- MASIERO, Gilmar. *Negócios com Japão, Coréia do Sul e China: economia, gestão e relações com o Brasil*. São Paulo. Saraiva. 2007.
- MDIC, Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior. *Política Industrial, Tecnológica e de Comércio Exterior*. Capturado em 18 nov. 2009a. Disponível em: <<http://www2.desenvolvimento.gov.br/sitio/ascom/ascom/polindteccomexterior.php>>.
- _____. *Política de desenvolvimento produtivo*. Capturado em 28 nov. 2009b. Disponível em: <<http://www.mdic.gov.br/pdp/index.php/politica>>.
- MENDONÇA, Mário Jorge Cardoso de / NONNENBERG, Marcelo José Braga. *Determinantes dos investimentos diretos externos em países em desenvolvimento*. Rio de

- Janeiro. Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada (IPEA). 2004. (Texto para discussão – Número 1016).
- MITSUBISHI, Mitsubishi – MMC Automotores do Brasil Ltda. *Mitsubishi: institucional*. Capturado em 24 nov. 2009. Disponível em: <<http://www.mitsubishimotors.com.br/main.cfm/site/3/content/1>>.
- MIYAZAKI, Silvio Yoshiro Mizuguchi. *As origens do investimento japonês na Ásia: um estudo do período pré-Segunda Guerra Mundial*. São Paulo. Annablume / Fapesp. 2009.
- MORAES, Orozimbo José de. *Investimento direto estrangeiro no Brasil*. São Paulo. Edições Aduaneiras. 2002.
- MOREIRA, Mauricio Mesquita. *Estrangeiros em uma economia aberta: impactos recentes sobre a produtividade, a concentração e o comércio exterior*. **In:** GIAMBIAGI, Fabio / MOREIRA, Mauricio Mesquita (Org.). *A economia brasileira nos anos 90*. Rio de Janeiro. Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES). 1999. p. 333-374.
- MRE, Ministério das Relações Exteriores. *Guia legal para o investidor estrangeiro no Brasil*. Brasília. MRE – BrazilTradeNet. 2006.
- NELSON, Richard R. / WINTER, Sidney G. *Os fundamentos da ortodoxia contemporânea*. **In:** *Uma teoria evolucionária da mudança econômica*. Campinas. UNICAMP. 2005. p. 85-114.
- NISHIDA, Roque Tsuguo. *A influência do nikkei nas áreas do comércio, da indústria e de serviços*. **In:** HARADA, Kiyoshi. *O nikkei no Brasil*. São Paulo. Atlas. 2008. p. 163-206.
- NISSAN, Nissan do Brasil Automóveis Ltda. *Nissan – Sobre a Nissan*. Capturado em 24 nov. 2009. Disponível em: <<http://www.nissan.com.br/Nissan/NissanStatic.aspx?menuID=317&menuIDPage=318>>.
- OECD, Organization for Economic Co-operation and Development. *Glossary of foreign direct investment terms and definitions*. **In:** *OECD benchmark definition of foreign direct investment – 4th edition*. Paris. Investment Division, Directorate for Financial and Enterprise Affairs. 2008.
- OGUSHI, Alex. *História das montadoras japonesas no Brasil*. Capturado em 25 nov. 2009. Disponível em: <<http://www.nippobrasil.com.br/3.auto/historia.shtml>>.

- ONAGA, Marcelo / MEYER, Carolina. *O melhor ano da história: os brasileiros nunca compraram tantos carros – o que está por trás dessa onda de consumo*. Revista Exame. Ano 41. Nº 13 (18 jul. 2007). Edição 897. p. 20-27. 2007a.
- _____. *A face modesta do fenômeno Toyota*. Revista Exame. Ano 41. Nº 13 (18 jul. 2007). Edição 897. p. 28. 2007b.
- OZAWA, Terutomo. *Japan's multinational enterprise: the political economy of outward dependency*. World Politics – Princeton University Press. Vol. 30. Nº 4 (July). p. 517-537. 1978.
- _____. *Foreign direct investment and economic development*. Transnational Corporation. Vol. I. Nº 1 (February). p. 27-54. 1992.
- PALGRAVE, The New Palgrave: a dictionary of economics. *Foreign investment*. **In:** EATWELL, John / MILGATE, Murray / NEWMAN, Peter. *The New Palgrave: a dictionary of economics – Volume 2 (E to J)*. London. The Macmillan Press. 1987. p. 403-406.
- PINHÃO, Caio Marcio Ávila / SANTOS, Ângela Maria Medeiros M. *Pólos automotivos brasileiros*. BNDES Setorial. Nº 10 (Setembro). p. 173-200. 1999.
- RIDOLFO, Telma Correia Pereira. *A política automotiva do Mercosul no contexto do Direito do Comércio Internacional*. São Paulo. Pontifícia Universidade Católica de São Paulo / PUC-SP – Faculdade de Direito. 2009. (Tese – Mestrado em Direito).
- SANDRONI, Paulo. *Investimento estrangeiro*. **In:** *Dicionário de economia do século XXI*. Rio de Janeiro. Record. 2005. p. 436-437.
- SANTOS, Aldomar Guimarães dos. *Comitê de auditoria: uma análise baseada na divulgação das informações de empresas brasileiras*. São Paulo. Universidade de São Paulo / USP – Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade. 2009. (Dissertação – Mestrado em Ciências Contábeis).
- SELEÇÕES ECONÔMICAS. *Japão: terra e povo*. São Paulo. SEPIP (Seleções Econômicas, Publicações, Informações e Pesquisas). 1982.
- SHAPIRO, Helen. *A primeira migração das montadoras: 1956-1968*. **In:** ARBIX, Glauco / ZILBOVICIUS, Mauro (Org.). *De JK a FHC: a reinvenção dos carros*. São Paulo. Scritta. 1997. p. 23-87.

- SILVA, Luciana Acioly da. *O perfil do investimento direto japonês no Brasil (1990-2005)*. Brasília. Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada (IPEA). 2006a. (Nota técnica – Número 7).
- _____. *Tendências dos fluxos globais de investimento direto externo*. Brasília. Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada (IPEA). 2006b. (Texto para discussão – Número 1192).
- SOBEET, Sociedade Brasileira de Estudos de Empresas Transnacionais e da Globalização Econômica. *Eficiência governamental e qualidade da infra-estrutura: no centro das atenções para a atração de investimentos diretos estrangeiros*. Boletim Sobeet. Ano VII. Nº 64 (5 de agosto de 2009). p.1-2. 2009.
- TONOOKA, Eduardo Kiyoshi. *Investimento direto japonês na década de 80: uma análise dos seus determinantes no Brasil e no mundo*. São Paulo. Universidade de São Paulo / USP – Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade. 1998. (Tese – Doutorado em Economia).
- _____. *Japanese direct investment in Latin America in the nineties*. Capturado em 29 jan. 2008. Disponível em: <http://www.fjisp.org.br/estudos/ed%2002/japanese_direct.doc>.
- TORRES Filho, Ernani Teixeira. *Japão: da industrialização tardia à globalização financeira*. **In:** FIORI, José Luis (Org.). *Estados e moedas no desenvolvimento das nações*. Petrópolis. Vozes. 1999. p. 223-249.
- _____. *Os “keiretsu” e os desafios da internacionalização*. **In:** Gilson Schwartz (Org.) *Lições da economia japonesa*. São Paulo. Saraiva. 1995. p. 9-31.
- TOYOTA, Toyota do Brasil. *Toyota 50 anos de Brasil: ampliando horizontes*. São Paulo. DBA. 2008.
- TOYOTA, Toyota do Brasil Ltda. *Toyota – Sobre a Toyota*. Capturado em 24 nov. 2009. Disponível em: <http://www.toyota.com.br/sobre_toyota/index.asp>.
- UEHARA, Alexandre Ratsuo. *O crescimento econômico e os investimentos japoneses no Brasil*. Capturado em 29 jan. 2008a. Disponível em: <http://www.fjisp.org.br/estudos/ed%2002/crescimento_economico.doc>.
- _____. *Século XXI: perspectiva de revitalização de 100 anos de relacionamento*. **In:** PJ, Programa Japão / BID, Banco Interamericano de Desenvolvimento. *II Curso de Introdução a Economia e Relações Internacionais do Leste Asiático*. São Paulo. PJ / BID. 2008b.

UNCTAD, United Nations Conference on Trade and Development. *World Investment Report 2000: Cross-border Mergers and Acquisitions and Development*. Geneva. United Nations Publication. 2000.

_____. *World Investment Directory: Volume IX, Latin America and Caribbean, 2004, Parts 1 and 2*. Geneva. United Nations Publication. 2004.

_____. *World Investment Prospects Survey 2009-2011*. Geneva. United Nations Publication. 2009.

VERNON, Raymond. *Investimento externo e comércio internacional no ciclo do produto*. In: SAVASINI, J. A. A. / MALAN, P. S. / BAER, W. (Org.). *Economia Internacional*. São Paulo. Saraiva. 1979. p. 89-107.

WEF, World Economic Forum. *The global competitiveness report: 1997*. Geneva. World Economic Forum. 1997.

YOKOTA, Paulo (Org.). *Fragmentos sobre as relações nipo-brasileiras no pós-guerra*. Rio de Janeiro / São Paulo. Topbooks / BM&F. 1997.