

O ACORDO DE PLAZA E A DINÂMICA DAS ECONOMIAS ASIÁTICAS ENTRE 1980-1990: UMA COMPARAÇÃO COM A AMÉRICA LATINA PELA PERSPECTIVA JAPONESA*

PLAZA ACCORD AND ASIAN ECONOMIES DYNAMICS BETWEEN 1980-1990: A COMPARISON WITH LATIN AMERICA THROUGH JAPANESE PERSPECTIVE

Mariana Vieira Soares**

Resumo: O Acordo do Plaza aconteceu em Nova Iorque em setembro de 1985 e contou com a participação do G-5, as 5 maiores economias industrializadas do mundo que concordaram em depreciar o dólar americano. Desde o início dos anos 80, o Federal Reserve optou por política monetária restrita, ao mesmo tempo que investia em uma política fiscal expansionista no governo Reagan entre 1981-1984. Essas medidas resultaram em uma alta valorização do dólar, pressionando a indústria manufatureira americana. Com isso, o Japão foi pressionado a valorizar o iene frente ao dólar. Nessa pesquisa, o objetivo é analisar o desenvolvimento econômico proporcionado pela estratégia do Japão após o Acordo de Plaza em 1985 e como tornou as economias do Leste da Ásia mais dinâmicas que as da América Latina no contexto internacional a partir de 1985. É a partir desse acordo que o Japão passa a ser um protagonista na expansão econômica da região, responsável, por exemplo, por mudanças estruturais de deslocamento de capital e produção pelo Leste e Sudoeste da Ásia. Por meio de análises históricas e desenvolvimentistas, será possível identificar as características decorrentes do acordo que possibilitaram à Ásia sua participação expressiva na economia mundial e entender motivos regionais, macroeconômicos e políticos para que economias latino-americanas não tenham percorrido o mesmo caminho. O Acordo de Plaza, 38 anos depois, ainda contribui na compreensão das economias da América Latina, que a partir de 1985, foram desenvolvendo uma trajetória diferenciada, composta por economias majoritariamente primário exportadoras, com infraestrutura deficitária tecnologicamente e vulneráveis às necessidades da demanda mundial.

Palavras-chave: Acordo de Plaza; Ásia; América Latina.

Abstract: Plaza Accord took place in New York in September 1985 with the participation of the G-5, the world's five largest industrialized economies, which agreed to depreciate the US dollar. Since the early 1980s, the Federal Reserve has opted for a restrictive monetary policy, while at the same time investing in an expansionist fiscal policy in Reagan administration between 1981-1984. These measures resulted in a high appreciation of the dollar, putting pressure on the American manufacturing industry. As a result, Japan was pressured to appreciate yen against dollar. The aim of this research is to analyze the economic development provided by Japan's strategy after the Plaza Accord in 1985 and how it made the economies of East Asia more dynamic than those of Latin America in the international context from 1985 onwards. It was after this agreement that Japan became a protagonist in the region's economic expansion, responsible, for example, for structural changes of capital and production in East and Southwest Asia. Through historical and developmental analyses, it will be possible to identify the characteristics resulting from the agreement that enabled Asia to its significant participation in the world economy and to understand the regional, macroeconomic and political reasons why Latin American economies did not follow the same path. Plaza Accord, 38 years later, still contributes to understanding the economies of Latin America, which, from 1985 onwards, developed a different trajectory made up of economies that were mostly primary exporters and vulnerable to the needs of world demand.

Keywords: Plaza Accord; Asia; Latin America.

Classificação JEL: O11; O19

*Submissão: 18/05/2023 | Aprovação: 24/10/2023 | Publicação: 24/02/2024 | DOI: [10.54805/RCE.2527-1180.v7i1.134](https://doi.org/10.54805/RCE.2527-1180.v7i1.134)

**Universidade Federal de Santa Catarina (UFSC) | E-mail: marianavieira.soares@outlook.com | ORCID:

1 Introdução

Em 2018, uma nova discussão surgiu na política externa sobre o *yuan* chinês. Não é novidade a participação da economia chinesa a respeito das exportações mundiais, favorecidas por sua moeda desvalorizada. Nesse cenário, o embaixador chinês Cui Tiankai deixou claro seu descontentamento com as discussões para um Acordo de Plaza 2.0 afirmando: “Eu gostaria de aconselhar pessoas a abandonar a ilusão de que um novo Acordo de Plaza possa ser imposto na China. Eles devem desistir da ideia de que a China possa ceder à intimidação, coerção ou acusações infundadas”. (XINHUA, 2018, n.p.). A relevância do Plaza na contemporaneidade também remete às novas negociações entre Brasil e China em 2023 com a criação do “Banco dos BRICS”, o Novo Banco de Desenvolvimento e a proposta de comercializar em Yuan e Real, sem o dólar norte-americano como intermediador. A economia chinesa teve um crescimento extraordinário a partir dos anos 90, mas antes disso, era seu parceiro regional, o Japão (inclusive, foco nesse artigo) quem liderava a economia do Leste Asiático. Antes do Yuan, era o Iene japonês que tomava a atenção dos Estados Unidos, seu poder nas finanças internacionais e o poder do dólar permitiram uma série de pressões comerciais desde os anos 70 contra o arquipélago, resultando no Acordo de Plaza a ser discutido. O Acordo de Plaza ocorreu em 22 de setembro de 1985 no Plaza Hotel de Nova Iorque e contou com a participação das 5 economias mais industrializadas do mundo (o G-5): França, Alemanha Ocidental, Japão, Reino Unido e Estados Unidos. O acordo foi um evento marcante para a economia da Ásia, especialmente pela participação do Japão, no evento representado pelo ministro de finanças Noboru Takeshita, que seria posteriormente primeiro-ministro do Japão.

Desde o início dos anos 80, o dólar americano vinha se valorizando, seguindo uma política monetária contracionista com Paul Volcker (1982-1984), juntamente à insistência do governo de Ronald Reagan em uma política fiscal expansionista (1981-1984). Essas medidas atraíram capital para os Estados Unidos valorizando sua moeda.

Nesse artigo, a participação do Japão é crucial para o entendimento do desenvolvimento diferenciado entre as economias da América Latina e Ásia, por conta da nova dinâmica que o país liderou na região. Nos 38 anos que se seguiram após o acordo, é possível visualizar de forma concisa o favorecimento que o Japão levou à região nos anos seguintes ao acordo quando internacionalizou suas indústrias. Nessa nova dinâmica, os 4 Tigres, ASEAN-4¹ e no último estágio a China Continental e o Vietnã, alcançaram um novo patamar na divisão internacional do trabalho.

Entender a nova dinâmica na região é um ponto importante para entender a trajetória diferenciada das economias da América Latina. Por exemplo, no segundo estágio de desenvolvimento (logo, com os 4 Tigres), foi comum a comparação entre Brasil e Coreia do Sul. Em 1980, o Brasil era um exportador maior que a Coreia do Sul e recebia maiores volumes de investimento externo, mas seu destino foi diferente por conta da baixa credibilidade com os banqueiros internacionais, nesse ponto, a Coreia do Sul foi favorecida ao buscar o investimento internacional. De acordo com a Confederação Nacional da Indústria (2019), a produtividade do trabalho na Coreia do Sul entre 2000 e 2018, manteve a taxa de 4,5% a.a., com crescimento dos salários reais e da renda per capita, enquanto o Brasil apenas aumentava 0,5% ao ano entre 2000 e 2013 (estagnação).

Quadro 1 Perspectiva Global para o crescimento do PIB real (%) a preços de mercado

Região	2021	2022	2023f	2024f
Leste Asiático e Pacífico	7,2	3,2	4,3	4,9
América Latina e Caribe	6,8	3,6	1,3	2,4
Sul da Ásia	7,9	6,1	5,5	5,8

Fonte: Adaptado de World Bank, 2023.

Os dados de 2021 trazem uma recuperação pós-covid, é possível reparar no desempenho que a Ásia mantém na recuperação de suas economias, a previsão do Banco Mundial é a queda do ritmo de crescimento na América Latina.

O desenvolvimento das economias da Ásia tem o Plaza como um fator, ele pode auxiliar no entendimento para um desenvolvimento diferenciado entre Leste Asiático e América Latina. Eventos históricos, citando caso análogo, a abertura comercial da China continental em 1979 e a supervalorização do iene japonês após Plaza em 1985, trouxeram desenvolvimento com características exclusivas que não aconteceram na região latino-americana. É o Acordo de Plaza que obriga o Japão a deslocar capital produtivo para a Coreia do Sul e Taiwan (também chamada Formosa), já que a valorização do iene resultou em perda de competitividade das exportações japonesas, o Japão teve de fazer esse deslocamento, logo, favorecendo países do Leste e Sudoeste da Ásia. Do outro lado do globo, o mesmo período pós 1985 traz uma situação completamente diferente. Em conjunto, os países latino-americanos apresentaram uma posição desfavorável: dependência de exportações de *commodities* e uma dívida externa com o Sistema Financeiro Internacional.

A metodologia utilizada no artigo é uma análise desenvolvimentista, baseada na teoria dos Gansos Voadores de Akamatsu Kaname (1962), posteriormente adaptada por Medeiros (1997). A princípio, uma investigação do Japão como protagonista, justamente por mudar a dinâmica na região asiática e assim permitir compreender as divergências das duas regiões no mesmo

¹ Associação de Nações do Sudeste Asiático composta por Indonésia, Malásia, Filipinas, Singapura, Tailândia, Brunei, Vietnã, Mianmar, Laos e Camboja. Os ASEAN-4 são Singapura, Malásia, Filipinas e Indonésia. Os Quatro Tigres é uma denominação usada para Singapura, Taiwan, Hong Kong e Coreia do Sul.

período (1980-1990). Por fim, além do caso japonês, será feita uma análise dos países em mais três estágios (4 Tigres, ASEAN-4 e China Continental), em cada etapa comparando aos países da América do Sul.

2 ANTECEDENTES DO ACORDO DE PLAZA

Após Bretton Woods, economias asiáticas ainda mantinham suas moedas pareadas ao dólar dos Estados Unidos, mas esse cenário mudou a partir de 1978, quando as economias asiáticas investiam em cestas de moedas em vez de focar exclusivamente em uma cotação pareada com o dólar americano. Em 1978, sete anos antes do Acordo de Plaza, essas economias começaram a se preocupar com a flutuação do dólar e as moedas de outros países industrializados, Tailândia, Indonésia e Malásia mudaram a paridade de suas moedas exclusivamente ao dólar e passaram a ponderar por cestas de câmbio. Na América Latina, o cenário foi diferente, nenhum país adotou cestas insistindo em paridade exclusiva ao dólar americano, seja ela, fixa (no México) ou flutuante (Brasil). Por conta disso, a trajetória das duas regiões já seguia um destino diferente quando o dólar se valorizou fortemente a partir de 1980.

[...] A partir de 1978, todos os países na região (leste e sudoeste da Ásia) se preocuparam com a forte flutuação do dólar frente à moeda de outros países industrializados. Rapidamente, Tailândia, Coreia [do Sul], Indonésia e Malásia, todos saíram da paridade com o dólar para a cesta de câmbio. Na América Latina, por outro lado, nenhum país adotou uma cesta. [...] Todos sofreram quando o dólar se apreciou excessivamente após 1980. (SACHS; WILLIAMSON, 1985, p. 542, tradução nossa).

O cenário na América Latina por conta do aumento da taxa de juros que se seguiu com a política monetária contracionista dos Estados Unidos foi a saída de capital externo. O alto déficit em conta corrente resultou em crises financeiras na Argentina, Brasil, Chile, Equador, México, Peru, Uruguai e Venezuela no início dos anos 80.

O Acordo de Plaza não foi um evento singular em 22 de setembro de 1985, na verdade, muitos eventos importantes antecedem esse acordo. Nesse contexto, o cenário internacional já mudava no segundo mandato de Ronald Reagan que desde 1982, investiu em política monetária contracionista com Paul Volcker, como citado anteriormente, essas medidas valorizaram o dólar americano que em 5 anos apreciou 44% frente a outras grandes moedas (por exemplo, o marco alemão e a libra esterlina).

O Plaza é justamente celebrado como um marco importante no rumo da política internacional. O valor do dólar aumentou 44% comparando à moeda de outras moedas importantes em 5 anos até 1985. Como resultado do dólar ultra valorizado e perda de competitividade de preço, o balanço de pagamentos dos Estados Unidos teve quedas recorde, em 1985, o déficit chegou a USD 122 bilhões. (FRANKEL; 2015, p. 2, tradução nossa).

Quando James Baker se torna secretário da tesouraria no segundo mandato Reagan em janeiro de 1985, a Alemanha já investia em intervenções monetárias e o mercado pôde prever que em breve algo conjunto (O Plaza) aconteceria. O objetivo do Acordo de Plaza era desvalorizar o dólar e reduzir o déficit comercial norte-americano.

2.1 AS MOTIVAÇÕES PARA O ACORDO: Estados Unidos e Japão

Para entender a participação do representante asiático do Acordo de Plaza, é necessário abordar alguns fatos históricos. O Japão foi um caso brilhante de industrialização tardia, após as guerras com a China e liderado pelas elites na Restauração Meiji, o Japão adquiriu seu espaço na economia internacional no início do séc. XX. É importante ressaltar que o Plaza não é um fator isolado, mas as duas regiões comparadas possuem diferenças históricas. Por exemplo, o Japão não experienciou a colonização europeia, na verdade, ele se inseriu na competição entre os países do centro (também denominados núcleo orgânico pela perspectiva sistêmica). No Leste Asiático a partir da Revolução Meiji, o Japão colonizou países da região (Coreia e leste da China). Logo após a Primeira Guerra Mundial (1914-1918), a Europa devastada perdeu espaço comercial para as manufaturas provindas do Japão. Favorecido comercialmente, o arquipélago asiático foi acumulando reservas no mercado internacional, por conta do boom exportador, o Japão se tornou um dos países credores do mundo.

Com o conflito (Primeira Guerra Mundial), as empresas manufatureiras europeias ficaram impedidas de suprir os mercados asiáticos, sendo rapidamente substituídas por fornecedores japoneses. O boom exportador fez com que, ao final da guerra, o Japão acumulasse reservas internacionais em volume suficiente para se tornar um dos credores líquidos do mundo. (TORRES, 2000, p. 223).

A relação do Japão com os Estados Unidos da América já se desenvolvia após a Segunda Guerra Mundial em 1948, antes disso, a intenção dos norte-americanos era punir a nação, assim, todo seu favorecimento ia para a China Continental, que naquele momento era seu aliado. Nesse período seguinte a 1948, os Estados Unidos decidem transformar o Japão em seu aliado na região na luta contra o comunismo, mudando a perspectiva ocidental de “ameaça amarela” que era atribuída ao arquipélago para a China Continental, mantendo esse rótulo após a Revolução Chinesa e a Guerra da Coreia.

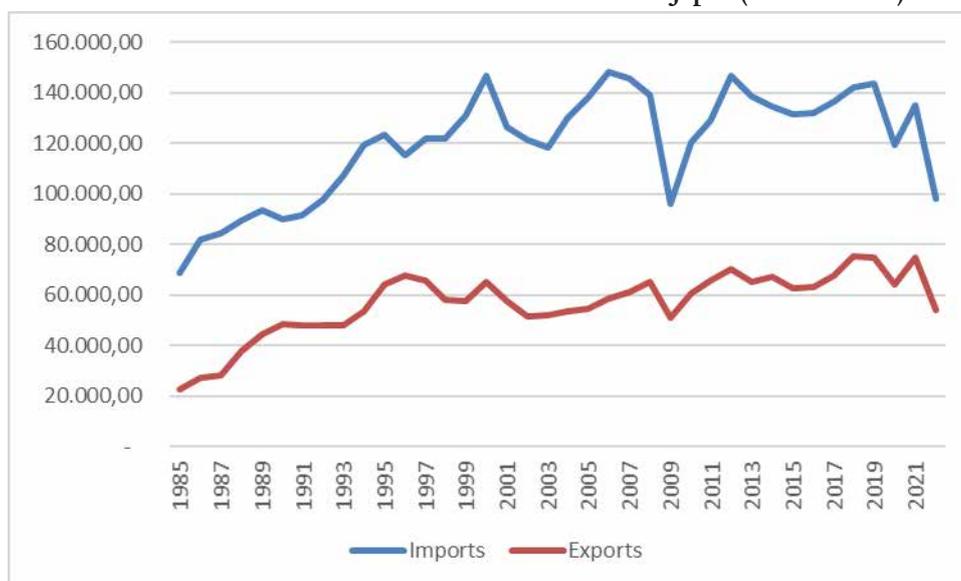
Nos anos 70, os Estados Unidos já pressionavam o Japão a revalorizar o iene e abrir a economia para o capital estrangeiro. Segundo Arrighi (1998), até a crise de superacumulação iniciada em 1960, o Japão viveu um desenvolvimento a convite

dos EUA, portanto, ele permanecia integrado em um clube para nações ricas e poderosas no Ocidente. Nessa altura, a disputa no âmbito internacional ainda era entre os Estados Unidos e a Europa, até que no início dos anos 70 isso começou a mudar, logo, sendo um indício para o que viria depois (o Acordo de Plaza), como resultado, o governo norte-americano deixou de pressionar seus concorrentes na Europa e os clientes no Leste-asiático para pressionar o Japão a valorizar o iene e internacionalizar sua economia. Segundo NASCENTES (2021, p. 31.) “tem-se que a partir desse período (1970) os debates entre Estados Unidos e Japão acerca do déficit comercial se intensificaram significativamente[...]”.

Nos anos antecedentes ao Acordo de Plaza, o Japão aproveitou os sucessivos *superávits* comerciais que tinha com os Estados Unidos, por conta disso, em 1985 ele se tornou o principal credor líquido do mundo deixando os Estados Unidos para trás. Vendo a nação japonesa crescer, os Estados Unidos começam a pressionar o Japão a flexibilizar o comércio e suas importações finalmente resultando no Acordo de Plaza em 1985.

Desde a política de Reagan, o Japão foi o principal beneficiário direto dos déficits comerciais norte-americanos. Entre 1982 e 1986, o desequilíbrio do comércio bilateral aumentou de US\$ 18 bilhões para US\$ 51 bilhões, mantendo-se posteriormente em torno de US\$ 45,5 bilhões. A acumulação desses megassuperávits fez com que o Japão se tornasse já em 1985 o principal credor líquido do mundo, posição tradicionalmente ocupada pelos Estados Unidos. (TAVARES, 1996, n.p.).

Gráfico 1: Estados Unidos: Comércio bilateral com o Japão (USD milhões)



Fonte: Elaboração própria, adaptado de United States Census Bureau, 2022.

Como apresentado no gráfico, as importações de produtos japoneses superaram as exportações americanas desde 1985, por conta disso, as medidas protecionistas e a pressão à aderência ao Acordo de Plaza em setembro eram algo esperado.

2.2 O ACORDO DE PLAZA: A PERSPECTIVA DE TOYOO GYOHTEN

Antes de entender o evento pela visão dos participantes, é interessante fazer uma abordagem do cenário internacional em 1985. Tudo fluía bem para o Presidente Reagan, seu maior adversário no passado já não representava mais uma eminente ameaça, a União Soviética. Como cita Fiori (1997), em 1985 chegava a *Glasnost* e a *Perestroika* na URSS. O fim da União Soviética veio acompanhado de uma sucessiva vitória dos aliados de Reagan que se elegiam com facilidade. Com o G-5 alinhado, o Plaza já estava prestes a sair da teoria em 1985.

Especificamente pelo lado do Japão, que é importante para entender a trajetória das economias da Ásia após Plaza, há uma extensa documentação de um dos participantes: Toyoo Gyohten. Toyoo Gyohten foi um dos representantes do Japão no Acordo de Plaza em 1985, na época ele era vice-ministro de Relações Exteriores. Gyohten foi membro do Ministério de Finanças do Japão até 1989, quando se aposentou como vice-ministro de Relações Exteriores. Sua perspectiva sobre o Acordo explica os desafios iniciais para a economia japonesa alguns anos antes de Plaza.

Ele examina o Acordo em três estágios, como citado por ele mesmo em *Changing Fortunes* (1992): em primeiro, pela perspectiva da política econômica, segundo pela perspectiva da política cambial e sua influência sobre o balanço de pagamentos e em terceiro estágio, o esforço internacional para padronizar uma coordenação entre políticas econômicas nacionais.

No primeiro estágio em 1981, as *Reagonomics*, visavam a redução da despesa federal e uma política monetária anti-inflacionária. Nesse período, era esperado que os efeitos após as reduções de impostos sobre a renda da população e das corporações proporcionasse maior poupança e investimento, estimulando crescimento e aumento de emprego.

Ao invés de a redução no imposto de renda aumentar a poupança, ela aumentou o consumo. Isso tornou impossível reduzir a despesa federal por conta do dispêndio com defesa e bem-estar social, principalmente segurança social, assistência médica e outros programas intitulados congressionais mandatários para a classe média e a terceira idade. (GYOHTEN, 1992, p. 248, tradução nossa).

Até 1980, a poupança dos norte-americanos era suficiente para sustentar os gastos do Governo, portanto, isso reduzia a necessidade de empréstimo internacional. Entretanto, após 1980, o equilíbrio entre poupança e investimento do setor privado se desequilibrou. Após 1981, esse desequilíbrio nas contas nacionais norte-americanas passou os Estados Unidos de credor para devedor internacional.

O déficit na balança comercial americana começou a despertar as medidas protecionistas no Congresso, bem como críticas ao Japão pelos superávits com a economia norte-americana. Como cita Tavares e Melin (1997), o Japão foi capaz de se ajustar e tirar proveito da relação comercial com os Estados Unidos quando surge também o Acordo de Plaza reverso (desvalorização do iene após a crise na economia japonesa). Toda a vantagem que o Japão parecia levar após o Plaza despertava a crítica dos norte-americanos. Segundo Gyohten (1992), o Congresso dos Estados Unidos teria emitido 400 notas para proteger seus produtos nacionais. Em setembro de 1985, o presidente Ronald Reagan abriu a seção 301 de ações comerciais exigindo restrições à importação de tabaco do Japão. Com as críticas, o Primeiro Ministro Yasuhiro Nakasone tentou incentivar a população a consumir ao menos 100 dólares em produtos norte-americanos.

Em um segundo estágio, a análise de Toyoo Gyohten explora a influência cambial para o Acordo. Segundo Gyohten (1992), após a volatilidade dos anos setenta, os norte-americanos a princípio teriam se animado com o dólar valorizado após uma jornada anterior de desvalorização da moeda nacional da administração Carter. A tesouraria dos Estados Unidos era composta por monetaristas que defendiam a não intervenção cambial, exceto em situações de extremo desalinhamento. Por conta disso, na visão de Gyohten, quando o Japão passou a se beneficiar do iene desvalorizado e o superávit com os Estados Unidos, eles associaram a própria limitação do mercado financeiro japonês. Todas essas críticas ao Japão eram apoiadas não apenas pelo governo, mas era baseada com teses da academia, influência direta de Milton Friedman que havia ganhado o Nobel de Economia alguns anos antes do Plaza. Como explica Fiori (1997), é assim que o pensamento hegemônico se consolidava, ainda que contraditoriamente, havia uma crítica ao estado regulador.

Essa teoria foi consolidada por eles (os monetaristas) para que ficassem fora do mercado e intervissem apenas nas condições de maior desordem. Quando o iene permaneceu desvalorizado, apesar do extenso superávit comercial japonês, eles concluíram que a causa real eram os vários impedimentos e distorções encontrados no mercado financeiro do Japão. (GYOHTEN, 1992, p. 249, tradução nossa).

Todo o cenário, a tentativa de submeter a economia japonesa era resultado de ideias prévias de retomada da hegemonia americana, essas ideias já se fortificavam com o apoio da Inglaterra de Thatcher e da Alemanha de Kohl como cita Fiori (1997). Os Estados Unidos e a Inglaterra eram os líderes do movimento internacional dos capitais e assim, foram replicando sua ideologia principalmente pelo núcleo orgânico. “[...] inaugurando a “etapa superior” da globalização financeira que explodirá a partir de 1985”. (FIORI, 1997, p. 117).

Sendo assim, ainda havia uma esperança para que o problema fosse solucionado com reformas na economia japonesa. Donald Regan sugeriu ao Ministro de Finanças do Japão Noboru Takeshita um “comitê iene-dólar” que resultaram em proposições para que o Japão abrisse seu mercado financeiro e trabalhasse no desenvolvimento do comércio euro-iene. “Beryl Sprinkel, subsecretário da tesouraria e um monetarista convicto, liderou o time norte-americano, ele tentou nos persuadir a desregular nosso mercado financeiro o mais rápido possível” (GYOHTEN, 1992, p. 250, tradução nossa). Apesar das tentativas de abertura do mercado financeiro, o iene japonês não se valorizava.

O terceiro estágio pré-acordo foi a tentativa de alinhar as economias internacionais. O foco do Acordo de Plaza era ajustar a taxa de câmbio, mas após o Acordo, a desvalorização do dólar pareceu não ser suficiente, então após isso, vieram o *Tokyo summit* logo em 1986 e Louvre (1987) com foco em política macroeconômica. Todos esses eventos não trouxeram o ajuste no balanço de pagamentos rapidamente então houve outras tentativas, dessa vez, microeconômicas, em 1988, com foco no *market* interno japonês.

A primeira tentativa para um Acordo foi em junho de 1985, uma iniciativa da própria tesouraria dos Estados Unidos. De acordo com Gyohten (1992), Baker visitou Tóquio em junho de 1985 para o encontro do Grupo dos Dez Ministros e apresentou para Takeshita um plano contendo intervenções na taxa de câmbio e política macroeconômica. Após isso, outros eventos antecederam o Acordo, por exemplo, os encontros em Paris em julho e no Hawaii em agosto, finalmente, o Acordo aconteceria em setembro.

2.2.1 O acordo em setembro

O Acordo aconteceu no domingo, dia 22 de setembro de 1985 no Plaza Hotel de Nova Iorque. A princípio, o encontro do G-5 precisava ter sigilo, mas isso era complicado para o Japão.

Isso é um problema para o Japão porque o Ministro do Gabinete precisa de aprovação do Gabinete para deixar o país [...] Takeshita encontrou Nakasone e ambos fizeram um acordo especial para que o Primeiro-Ministro servisse como Ministro de Finanças durante sua ausência. (GYOHTEN, 1992, p. 252, tradução nossa).

Takeshita teve a ideia de ir jogar golfe perto do Aeroporto de Narita, de forma estratégica. Como cita Gyohten (1992), ele teria jogado algumas rodadas e então partido para o aeroporto e pegado um voo para Nova Iorque. Ele voou acompanhado de Tomomitsu Oba (Vice-ministro de Relações Exteriores) pela *Pan American* para que executivos japoneses não o reconhecessem, já que eles se locomoviam de *Japan Airlines*. Acompanhando o evento no Japão, estava Kichii Miyazawa. Miyazawa foi um membro do ministério de finanças do Japão desde 1942. Em *From the Plaza Accord to the Collapse of the Bubble Economy in Politics and Power in 20th-Century Japan: The Reminiscences of Miyazawa Kiichi*, é citado que apesar de ele ser o líder do Partido Liberal, ele acompanhou o evento em casa e explica que a missão além-mar foi deixada para Takeshita.

Toyoo Gyohten já estava em Nova Iorque nesse momento, na sexta-feira dia 20 de setembro e fez um discurso para homens de negócios e banqueiros no *Japan Society*. Segundo Gyohten (1992), durante a sessão de perguntas e respostas muito se especulou sobre taxa de câmbio, o que o deixou desconfortável quando Joan Spero do *American Express* perguntou se ele não achava que deveria ter um encontro dos 5 (o G-5) para fazer algo em relação ao câmbio. Logo, o encontro seria público, com a imprensa sendo informada no sábado às 11 da manhã.

O G-5 se encontrou às 11 da manhã no Plaza Hotel, estavam presentes os ministros de finanças e os líderes do banco central dos países do G-5 compareceram. O Japão era representado por Takeshita, Satoshi Sumita, o governador do Banco do Japão e Tomomitsu Oba que também estava presente na sala do encontro.

O encontro não durou muito, aproximadamente 5 horas, quando acabou perto das 16:30, tinha uma conferência de imprensa e sessão para fotos. O evento aconteceu em uma sala pequena e lotada, terrivelmente quente por conta das luzes televisivas. (GYOHTEN, 1992, p. 253, tradução nossa).

Especialmente a seção sobre taxas de câmbio teve muitas passagens deixadas em branco ou com várias propostas para que fosse decidido pelos deputados.

O Acordo não foi bem estruturado, mas um resultado das sucessivas pressões que o Japão já vinha sofrendo ao longo da década. De acordo com Takashi e Takafusa (2015), o ex Primeiro-Ministro deixou claro seu descontentamento com o Acordo de Plaza. Segundo Miyazawa em Takashi e Takafusa (2015), ele perguntou para os envolvidos no Acordo se eles sabiam qual era a depreciação adequada que eles esperavam do dólar em relação ao iene após Plaza e ninguém sabia responder.

Segundo Gyohten (1992), nos sete dias após o Acordo de Plaza, de 23 de setembro a 1º de outubro, o G-5 (Alemanha Ocidental, França, Estados Unidos, Japão e a Grã-Bretanha) vendeu 2,7 bilhões de dólares e o Japão sozinho vendeu 1,27 bilhões de dólares. Em 1986, um ano e meio após o Acordo, as críticas já apareciam. O resultado para a economia japonesa foi uma valorização incontrolável do iene. “As indústrias de exportação, particularmente as pequenas e de médio porte, começaram a se preocupar com a rápida valorização do iene (ou *endaka*) porque isso tornou extremamente difícil para elas fazer negócios”. (GYOHTEN, 1992, p. 256, tradução nossa).

Por conta disso, o Partido Liberal Democrata do Japão começou a receber críticas, inclusive, desentendimentos dentro do próprio partido. Logo, o Primeiro-Ministro Nakasone e o Ministro de Finanças Takeshita, especialmente, eram os que mais recebiam críticas por terem representado o país no Acordo de Plaza.

[...] Nakasone e Takeshita enviaram cartas para Reagan e Baker pedindo sua ajuda para controlar a valorização do iene. Eles educadamente recusaram e disseram que o protecionismo no Congresso era muito forte e que se a balança externa não apresentasse uma melhora significativa, a administração não poderia mexer na sua política cambial novamente (GYOHTEN, 1992, p. 257, tradução nossa).

Em 1986, Kichii Miyazawa se tornou o Ministro de Finanças do Japão e relata a dificuldade nos três anos seguintes ao acordo: “Eu mesmo me tornei o ministro de Finanças no ano seguinte ao Plaza [...] eu sofri com a economia novamente quando me tornei Ministro de Finanças mais três anos no gabinete de Obuchi” (TAKASHI; TAKAFUSA, 2015, p. 189, tradução nossa).

Apesar disso, a preocupação diminuiu no final de 1986. Os membros do governo começaram a notar uma nova possibilidade para a economia japonesa, a redução no preço das importações e oportunidades de investimento externo, assim inicia a liderança do Japão pelo Leste da Ásia.

O Acordo de Plaza foi a primeira reunião publicamente anunciada, após isso, o Grupo dos 5 teve um fim porque outros países tiveram o interesse de participar, resultando posteriormente no G-7.

3 A NOVA DINÂMICA DA ÁSIA

Após o Acordo de Plaza, o Japão foi incapaz de manter a competitividade de seus produtos e teve dificuldade de absorver o volume de dólares que entraram em sua economia. Por conta disso e de pressões de parceiros comerciais, o Japão decidiu intensificar a internacionalização de sua economia já em 1985. Nesse momento os produtos japoneses *made in USA* e *made in Germany* começaram a integrar as prateleiras das lojas na Europa e na América do Norte. Segundo Mihut (2014, p. 725, tradução nossa) “os investimentos japoneses eram principalmente direcionados à América do Norte [...] consequentemente, uma série de produtos japoneses “*made in USA*”, “*made in Germany*” etc., apareceram no mercado”.

Segundo Ikeda (1993, apud ARRIGHI, p. 99) a parcela japonesa de ativos totais nos 50 primeiros bancos do mundo pela *Fortune*, era de 27% em 1980, após o Plaza se torna 48% em 1990. Em 1985, a oferta de ativos superou a oferta norte-americana, eram 25,7% de ativos totais japoneses contra 23,3% de ativos norte-americanos.

Nos anos posteriores ao Acordo é possível retomar a teoria dos Gansos Voadores de Kaname Akamatsu e retomada posteriormente por Terumoto Ozawa. Esse deslocamento produtivo do Japão faz dele o “ganso líder” da região, ou seja, lidera o desenvolvimento por toda a Ásia, em um segundo estágio para os 4 Tigres, posteriormente ASEAN e China Continental. A teoria dos gansos voadores explica o desenvolvimento como uma hierarquia, o ganso líder e os gansos retardatários, apesar de diferentes níveis de desenvolvimento, todos compuseram um desenvolvimento integrado.

[...] o paradigma dos gansos voadores, como usualmente formulado, supõe que o ganso líder absorva as exportações intensivas em mão de obra dos países retardatários durante os estágios iniciais de seu desenvolvimento e, posteriormente das exportações de manufaturas com maior conteúdo tecnológico. (ROWTHORN, 1996, apud MEDEIROS, 1997, p. 317).

A princípio, os países asiáticos contaram com a colaboração da Europa e da América do Norte que eram mercado consumidor da manufatura barata. Para os países da América Latina, o cenário continuou desfavorável com a contração da possibilidade de crédito internacional e o protecionismo dos países ricos.

Em ambas as regiões havia países periféricos e dependentes do financiamento externo, mas foi na Ásia que a industrialização pôde seguir com acesso preferencial de crédito. O cenário para a América Latina em 1985 é de marginalização comercial, com os Estados Unidos diminuindo suas exportações para a região e dificultando as exportações de *commodities* da América Latina. Novamente, os norte-americanos se beneficiaram de mais um acordo em 1985 quando o México adere ao Acordo Geral sobre Tarifas e Comércio favorecendo sua economia.

Ainda em 1985, o Japão muda a rota de deslocamento comercial dos Estados Unidos para a Ásia beneficiando os 4 Tigres (Taiwan, Singapura, Hong Kong e Coreia do Sul) e ASEAN-4 (Indonésia, Malásia, Filipinas e Tailândia). Em 1988, ainda no segundo estágio de desenvolvimento na Ásia após o Acordo de Plaza, os 4 Tigres seguem os passos do Japão e se tornam investidores em outros países da região (MEDEIROS, 1997; ARRIGHI, 1998). A Coreia do Sul e Formosa (ou Taiwan) tiveram um favorecimento de competitividade no mercado internacional por conta do investimento direto japonês. Segundo Ozawa (1993, apud ARRIGHI, 1998), em 1991, a Ásia era o maior destino das exportações japonesas, superando os Estados Unidos da América.

Nesse período, entre 1986-1990, a comparação do Brasil com a Coreia era inevitável. O Acordo de Plaza pode explicar essa trajetória diferenciada. Já em 1980, o Brasil exportava mais do que a Coreia do Sul além de receber maiores investimentos externos, entretanto, em 1986 o Brasil estagnou e a Coreia continuou a crescer (MEDEIROS, 1997; ARRIGHI, 1998). Segundo Arrighi, Ikeda e Irwan (1998), apesar de a Coreia do Sul ter uma dívida contraída já nos anos 70, ela ainda desfrutava de demasiado crédito internacional nos anos 80.

Toda a nova dinâmica da região Leste e Sudoeste asiática após o Acordo de Plaza trouxe desenvolvimento hierarquizado (apesar das controvérsias em relação aos efeitos do acordo para a economia japonesa de forma singular), infelizmente, para a América Latina, essa dinâmica não ocorreu, sendo uma região composta por economias vulneráveis aos interesses norte-americanos, a América Latina fica em uma posição primário exportadora e perdendo espaço até no que se especializou, por conta da brecha tecnológica e das medidas protecionistas que os outros países impuseram.

e Taiwan, ambos os países eram dependentes de proteção militar, fornecimento de energia e alimentos e escoamento das suas manufaturas. De acordo com Haggard e Cheng (1987, apud ARRIGHI, 1998, p. 100), a Coreia do Sul era o único país endividado entre os 4 Tigres na década de 70, mesmo assim, teve um fluxo explosivo de investimento estrangeiro direto. “Posteriormente, a própria Coreia do Sul se tornou um investidor no Leste asiático e junto dos outros 3 Tigres, compôs os 35,6% do fluxo total de investimento direto estrangeiro em 1988 [...]”. (OZAWA, 1993, p. 130, apud ARRIGHI, 1998, p. 100).

Em 1984, 5 anos após sua abertura comercial, a China Continental passa a ganhar seu espaço regional. Com um crescimento acentuado e a desvalorização do yuan frente ao iene e o dólar americano e desfrutando da ajuda dos chineses além-mar (a comunidade chinesa de Taiwan, Singapura e Hong Kong), as exportações chinesas se expandiam internacionalmente.

Segundo Medeiros (1997), 60% do Investimento Direto Externo de Hong Kong era deslocado para a China Continental que tinha confiança nessa comunidade chinesa ultramarina. Foi essa comunidade chinesa ultramarina que ajudou o capital japonês a entrar no mercado chinês, apesar das diferenças históricas entre as duas nações.

Na segunda etapa de desenvolvimento citada por Arrighi, Ikeda e Irwan (1998), em *A Ascensão do Leste Asiático*, a diáspora chinesa após a Revolução Comunista é o que favorece o Japão posteriormente nos anos seguintes ao Acordo de Plaza a adentrar o mercado chinês. Após a abertura comercial de 1979, a China com seu poder de barganha e uma ajuda de suas Zonas Econômicas Especiais e posteriormente o Vietnã, vão se beneficiar na última rodada de desenvolvimento por conta da disponibilidade de mão-de-obra de baixo custo na região e a entrada do investimento direto japonês e dos Quatro Tigres. A China e mais recentemente o Vietnã, têm um modelo econômico diferenciado, após 1990, a China Continental passa a ofuscar o Japão que se torna o “ganso cansado” dando lugar a uma China mais forte economicamente, construindo o socialismo com características chinesas, a China no último estágio do desenvolvimento asiático se torna um ganso líder termo citado anteriormente na teoria dos gansos voadores de Akamatsu Kaname (1962).

3.1 O INVESTIMENTO DIRETO EXTERNO JAPONÊS

O Japão rapidamente se tornou o maior investidor internacional, criando um bloco comercial ao seu redor. O processo após o acordo aconteceu seguindo lógica: primeiramente, o Japão passa a investir em um efeito substitutivo, ou seja, conquistar mercados locais deslocando seu capital produtivo (substituir importações), em segundo, ele utiliza esses mercados conquistados e suas vantagens de custo, assim, torna possível a competitividade apesar de sua valorização cambial, por último, o Japão se utiliza de seu dinâmico modelo de subcontratação.

[...] o Japão estabeleceu vínculos estruturais duradouros entre sua economia doméstica e a economia de suas colônias, nossa preocupação principal é com o sistema específico de relações interempresas, que forneceu às firmas japonesas e a algumas firmas em jurisdições do leste e sudeste asiático uma vantagem competitiva decisiva durante a crise mundial econômica das décadas de 70 e 80. (ARRIGHI, 1998, p. 65).

O modelo de subcontratação em múltiplas camadas se expandiu pelo leste e sudeste asiático no final dos anos 70, apesar de ter sido incorporado em outras regiões, é no Japão que ele tem o melhor desempenho. Como citado por Arrighi (1998, p. 66), uma das características que diferenciaram o Japão das outras regiões foi a pesada concentração do capital japonês na região e a existência de um modelo mais descentralizado de atividades produtivas.

Esse modelo beneficiou toda a região integrada.

Figura 1: Estoque de Investimento Externo na China e os ASEAN 4 em 1992 (milhões de USD)

Origem	China	Indonésia	Malásia	Tailândia	ASEAN4
Cingapura	-	4,1	6,7	6,3	25,8
HongKong	62	7,4	3	6,6	25,8
Tailândia	8,2	7,7	22,8	9,2	25,8
Coréia	0,9	5,7	2,9	1,5	25,8
Japão	8,4	15,7	22,7	38,1	26,1
EUA	8,5	6,5	7	11,9	9,5
Outros	12	52,9	35	26,4	38,6
Total	100	100	100	100	100

Fonte: Medeiros, 1997.

A partir da liderança japonesa, os Quatro Tigres começam uma maior participação na região expandindo seu próprio capital financeiro e produtivo. Após o Acordo de Plaza, Singapura, Malásia, Filipinas e Tailândia, os ASEAN, fortaleceram o comércio bilateral intraindústria de eletrônicos.

Progressivamente começou a configurar uma divisão vertical e horizontal do trabalho entre Cingapura (informática e telecomunicações), Malásia (semicondutores), Tailândia (equipamentos de informática), Filipinas (componentes). O comércio intra-indústria é um dos maiores da região. (MEDEIROS, 1997, p. 313).

Seguindo o exemplo do Japão, os gansos retardatários construíram sua trajetória de desenvolvimento econômico de forma similar. Singapura e Hong Kong se consolidaram como centros financeiros, a participação dos chineses além-mar foi decisiva para que a China Continental abrisse espaço para a exportação de sua manufatura e abandonasse as diferenças históricas com o Japão, também permitindo sua entrada no mercado interno chinês.

Quadro 2: Destinação do Forward Direct Investment japonês em milhões de USD

TIGRES (exc. Singapura)	1980-84	1985-89
Hong Kong	1.860,00	5.266,00
Coreia do Sul	447,00	2.305,00
Taiwan	324,00	1.639,00
China Continental	173,00	2.287,00
ASEAN		
Brunei	12,00	3,00
Indonésia	4.121,00	2.420,00
Malásia	541,00	1.461,00
Filipinas	295,00	491,00
Singapura	1.133,00	3.785,00
Tailândia	348,00	2.557,00
TOTAL	9.254,00	22.214,00

Fonte: Adaptado de Minâmbres, 2016.

É possível reparar em um forte aumento no volume de investimento após o Acordo de Plaza em 1985 nos 4 Tigres, na China Continental e nos ASEAN (exceto Brunei e Indonésia).

Apesar de a integração regional ser um fator importante, o mercado norte-americano e europeu permitiu benefícios à região, que apesar de muito bem integrada, se tivesse se fechado, não seria suficiente. A América Latina não teve os mesmos privilégios ao comercializar com a Europa ou os Estados Unidos, certamente por não fazer parte do comércio regional em torno do Japão. “[...] Estas (as economias latino-americanas), tiveram de conviver na primeira metade da década com a recessão dos mercados da OCDE e, em todo o período, com o protecionismo crescente dos EUA e deterioração dos termos de troca” (MEDEIROS, 1997, p. 328). Após o Acordo de Plaza, o leste asiático teve seu processo regional facilitado pelo comércio manufatureiro com o núcleo orgânico², mais uma característica que os diferencia da América Latina. “O principal traço estrutural desse modelo regional de integração e expansão econômica foi e permanece sendo o abastecimento de mercados ricos com produtos que incorporam a mão-de-obra barata de países pobres” (ARRIGHI, 1998, p. 104).

3.2 A CRISE DA DÍVIDA

Os anos 80 não foram fáceis para os países da América Latina. Em 1985, enquanto o Plaza parecia trazer uma nova dinâmica de desenvolvimento econômico regional integrado na Ásia, na América Latina o cenário era diferente. Na segunda metade dos anos 80, o preço das *commodities* primárias se deteriorou, isso foi uma desvantagem para os países latino-americanos que dependiam desse mercado. Somado a isso, o crescimento econômico dos Estados Unidos desacelerou, dificultando mais a situação dos países chamados de Terceiro Mundo. “Os bancos credores ficaram relutantes em expandir empréstimos de dinheiro para a América Latina e, conseqüentemente, ajudar seus clientes do Terceiro Mundo nos tempos difíceis” (GYOHTEN, 1992, p. 220, tradução nossa).

Algumas respostas políticas aconteceram na América Latina, no Peru e no Brasil, o pagamento da dívida teve de ser renegociado. “Em julho de 1987, o presidente novo e agressivo do Peru, Alan García, disse que o Peru limitaria os serviços de pagamento da dívida para 10% das suas exportações” (GYOHTEN, 1992, p. 220, tradução nossa). Seguindo a mesma ideia, o Brasil em fevereiro de 1987 suspendeu bruscamente o pagamento de juros de 90 bilhões de sua dívida alegando que o superávit comercial do país estava contraindo.

Na segunda metade dos anos 80, o México teve uma integração considerável entre os países latino-americanos. Ele seguiu uma linha diferente, apesar de também ter a característica primário exportadora.

[...] O único país cuja integração produtiva alterou-se profundamente a partir da segunda metade dos anos 80. Com efeito, ao contrário do restante do continente, incluindo aqui o Brasil, o México, através do investimento privado, deslocou o núcleo dinâmico do setor exportador para a metal-mecânica e a eletrônica. (MEDEIROS, 1997, p. 334).

O México aproveitou sua relação com os Estados Unidos e se favoreceu da presença de empresas de veículos norte-americanas em seu território.

O boom exportador mexicano, a sua afirmação como “plataforma de exportações manufatureiras”, deve-

² “[...] Estados que, aproximadamente no último meio século, ocuparam as posições mais altas na hierarquia global de riqueza [...]” ARRIGHI, 1998, p. 54.

se essencialmente às grandes montadoras de veículos americanos em seu esforço de ampliação do market share no mercado dos EUA e à indústria maquiladora. (MEDEIROS, 1997, p. 335).

Apesar disso, a economia mexicana ainda enfrentava o problema comum latino-americano. A partir de 1985, o peso mexicano se manteve valorizado, isso beneficiou empresas maquiladoras. Segundo Medeiros (1997), a participação das empresas maquiladoras passou de 16% em 1980 para 41% em 1994.

Nesse cenário, os problemas começavam a aparecer. O México não aproveitou estrategicamente a sua zona fronteiriça com os Estados Unidos. É interessante fazer uma comparação com as Zonas Econômicas Especiais chinesas: “As zonas de processamento de exportações foram usadas através do desenvolvimento mundial como uma estratégia de crescimento orientado de exportações desde os anos 60” (WU, 1996, p. 45, tradução nossa). As ZEEs surgem em 1979 com a abertura comercial da China, estrategicamente posicionadas próximo a Hong Kong, Taiwan e Macau o que trazia uma possibilidade de atrair investimento externo para o continente e alinhar politicamente o território chinês.

Diferentemente do que acontecia no México, as ZEEs traziam um benefício mútuo altíssimo. O destaque especial aqui vai para Shenzhen:

A complementariedade econômica entre Hong Kong e Shenzhen tem sido muito forte. Hong Kong serviu como parceiro de negociação, financiador e middleman para a China. Com interação acontecendo, particularmente, em Shenzhen. (SUNG; YUNG-WING, 1991; ASH, KUEH, 1993, p. 711-745, apud WU, 1996 p. 49, tradução nossa).

No México, as importações providas dos Estados Unidos causaram o “buraco negro consumidor de importações”, na China, existiu integração. Hong Kong adquiriu vantagem da China sustentando seu rápido crescimento e obtendo os recursos de baixo custo chineses, por outro lado, a China atraía sua comunidade chinesa integrada culturalmente (inclusive, em Shenzhen se fala o cantonês, que é a língua oficial de Hong Kong), tudo foi planejado cuidadosamente pelo governo central. O sucesso das ZEEs decidiria o futuro bem-sucedido (ou não), da China. “Os *promoters* das ZEEs esperavam usá-las não apenas para atrair investimento estrangeiro e transferência tecnológica, mas também para aprender como adotar elementos selecionados do capitalismo dentro da reforma do socialismo” (WU, 1996, p. 50, tradução nossa).

O valor agregado proporcionado diminuía por conta da necessidade elevada de importar componentes. E com os “[...] também elevados coeficientes de importação da indústria integrada, em particular a automobilística, não é difícil de entender o verdadeiro “buraco negro” consumidor de importações em que se transformou a indústria mexicana” (MEDEIROS, 1997, p. 335).

[...] A pauta de exportações dos EUA para o México inclui de automóveis e componentes eletrônicos a minerais não ferrosos e soja. O resultado desta inserção internacional tem sido o declínio da indústria, parte dos serviços e agricultura não integradas. Desse modo, os efeitos multiplicadores da renda interna e aceleradores dos investimentos são filtrados para o exterior, o crescimento é contido e os ganhos de produtividade dos novos setores exportadores aumentam a heterogeneidade estrutural da economia mexicana. (MEDEIROS, 1997, p. 337).

Diferentemente da Ásia, o México não tinha um modelo integrado porque as importações atingiam os setores de agricultura e serviços, que não necessariamente estavam relacionados à atividade industrial, impedindo, assim, um relacionamento complementar com a economia norte-americana.

3.2.1 O *Forward Direct Investment* japonês na América Latina

A presença japonesa na América Latina era representativa. Essa presença correspondia a 15% de ativos na região.

Em conjunto, os bancos japoneses se tornaram jogadores muito importantes. Dos seus 37 bilhões de dólares em crédito destinados à América Latina, USD 11 bilhões iam para o México, USD 9 bilhões para o Brasil, USD 5 bilhões para a Argentina e USD 4 bilhões para o Panamá. (GYOHTEN, 1992, p. 222, tradução nossa).

Isso mostra a contrapartida que o Japão se tornava após o Acordo de Plaza em comparação com os europeus e os próprios Estados Unidos. Enquanto todos contraíam o crédito aos países latino-americanos, o Japão expandia. Por conta do Acordo de Plaza, o Japão desfrutava de superávit na balança comercial, ele não apenas deslocou investimento para os países da Ásia, mas conquistou espaço em mercados como a América Latina.

A dívida dos países latino-americanos preocupava o agora G-7³, por conta do potencial consumidor que esses países tinham, eles apesar de endividados ainda eram parceiros comerciais necessários para o núcleo orgânico. O Japão foi um conciliador importante para a região sul-americana, e por conta da sua posição favorável, os representantes dos maiores bancos da América procuraram a Tesouraria japonesa para aconselhamento em relação aos países devedores.

³ Como citado anteriormente, a reunião do G-5 no Acordo de Plaza em setembro de 1985 tornou os membros e suas reuniões públicas, logo, outros países exigiram sua entrada, por exemplo, o Canadá.

Em maio de 1987, líderes dos maiores bancos da América vieram a Tóquio: John Reed do Citibank, William Butcher do Chase, Lewis Preston do Morgan e Tom Clausen do Banco da América. Eles se encontraram com nosso ministro de finanças e o governador do Banco Central e eles encorajaram mais cooperação dos bancos japoneses. (GYOHTEN, 1992, p. 222, tradução nossa).

O G-7 (o G-5, mas agora com Canadá e Itália), estavam determinados a resolver o problema dos bancos. Assim, em abril de 1989, acontecia a reunião do G-7. De acordo com Gyohten (1992), o plano era composto por 4 “jogadores”: os devedores, os bancos, os governos credores e as instituições financeiras internacionais. Entre as sugestões nesse encontro estava uma cooperação com o FMI, o Fundo Monetário Internacional, que consistia em um acordo com os devedores: por exemplo, no médio prazo, que eles controlassem sua inflação e o déficit orçamentário, processo a ser acompanhado pelo FMI. Esse controle do FMI poderia trazer confiança aos países credores e aos bancos em relação aos devedores. “Aos bancos foram dadas três opções: cancelamento de dívida, serviço de redução de dívida, ou dinheiro novo” (GYOHTEN, 1992, p. 224). A ideia foi bem recebida pelo México, Argentina, Costa Rica e Venezuela. Toyoo Gyohten em *Changing Fortunes* (1992), afirmou que o México, Chile e a Venezuela estavam fazendo um bom trabalho. No entanto, na contemporaneidade, para a Venezuela as coisas mudaram drasticamente.

O Japão teve uma contribuição ativa no cenário financeiro internacional da América Latina nos anos seguintes ao Plaza. A ideia desses novos ajustes com o FMI teve sua influência direta, a princípio, e foi chamado Plano Miyazawa em homenagem ao futuro ministro de finanças Kiichi Miyazawa (1991-1993).

Quadro 3: Forward Direct Investment japonês na América Latina em milhões de USD

Ano	1980-1984	1985-1989
América Latina	7440	23835

Fonte: Adaptado de Minãmbres, 2016.

4 CONSIDERAÇÕES FINAIS

Destarte, o que se observa entre o desenvolvimento das duas regiões são trajetórias distintas desde o princípio na tentativa de uma inserção internacional. As economias da América Latina já apresentavam dificuldades logo após Bretton Woods ao não optarem pelas cestas de moedas, e já era esperado que se tornassem mais vulneráveis no cenário financeiro internacional. Embora seja explorado detalhadamente as negociações e o papel do Japão nesse acordo, é necessário reconhecer que a explicação para as diferenças de inserção internacional entre essas duas regiões é multifacetada e o Plaza não é o único fator.

Nesse cenário, a política que se seguiu com os Estados Unidos prejudicava essas economias com as fugas de capital, que diferentemente do Leste e Sudoeste asiático, nesse momento, o fim dos anos 70, se adaptavam com mais dificuldade às flutuações cambiais.

O cenário cambial impactava ambos os lados. No início dos anos 80, o Japão e os Estados Unidos já entravam em discussão por conta dos superávits que a economia japonesa desfrutava com os americanos. O dólar demasiadamente valorizado perdia espaço para as exportações japonesas. É nesse contexto que o Acordo de Plaza começa a apresentar indícios.

Historicamente, o Japão já liderava o desenvolvimento no Leste Asiático. No início do séc. XX, os *zaibatsus* (como eram chamados os conglomerados japoneses), já entravam na Coreia do Sul e em Formosa (posteriormente Taiwan), dando ao Japão a capacidade de transferir sua dinâmica econômica pela região, por exemplo, com o modelo de subcontratação. Após o Acordo de Plaza em 1985, e retomando a teoria dos Gansos Voadores de Kaname (1962), posteriormente também retomada por Arrighi (1998) citando Ozawa (1993), é possível entender como o *endaka*⁴ torna novamente o Japão um protagonista do desenvolvimento na Ásia.

Para a América Latina, faltava um ganso líder como o Japão, uma maior adaptação aos mercados internacionais (seria hora de produzir bens de maior valor agregado), favorecimento de mercados da América do Norte e da Europa (ou seja, mercado consumidor) e muitos outros pontos que ainda serão investigados, como a questão das multinacionais em ambas as regiões, ou simplificando, transferências de tecnologia e conhecimento, o *know-how*, também explorado por Arrighi (2007) na Teoria de Sistemas-Mundo. Havia na Ásia uma integração regional em diferentes estágios. Com a liderança do Japão, outras fontes de integração foram surgindo, experiências que não acontecem entre os países da América Latina que apesar de falarem o mesmo idioma (com exceção do Brasil), como bloco econômico, estão pouco integrados. O segundo estágio de desenvolvimento na Ásia após o acordo de Plaza já traz mais possibilidades de integração para a região, especialmente com os Quatro Tigres. A participação dos chineses além-mar foi essencial para ajudar o Japão a entrar no cobiçado mercado interno chinês, logo, observa-se novamente o papel diferenciado que as Zonas Econômicas Especiais tiveram na Ásia em relação ao que ocorreu no caso mexicano. Nas ZEEs, como demonstrado anteriormente, em que não aconteceu o “buraco negro de importações”, ao contrário, vivenciaram, aqueles países, um benefício mútuo para os chineses de Hong Kong e da China Continental. Uma outra integração surgiu quando Singapura, seguindo os passos do Japão, fez seu papel como centro financeiro regional auxiliando os ASEAN no comércio intraindústria e promovendo uma maior integração regional.

⁴ A valorização acentuada do iene.

Por fim, é inegável que o Acordo de Plaza foi um incentivo na mudança da estratégia econômica japonesa, voltando-se para uma inserção regional no Leste Asiático como previa a teoria dos Gansos Voadores de Kaname (1962). No entanto, a mudança estratégica foi uma resposta a uma série de fatores estruturais e históricos muito mais amplos. Como supracitado no artigo, o Japão não foi uma colônia europeia, pelo contrário, o arquipélago foi um colonizador regional. Essa vantagem regional e a aderência das nações do centro em receber suas manufaturas permitiu desenvolvimento desde a Revolução Meiji. Portanto, esses fatores também desempenharam um papel fundamental na sua capacidade de liderar o desenvolvimento regional.

REFERÊNCIAS

- ARRIGHI, G. **O Longo Século XX: Dinheiro, poder e as origens de nosso tempo**. Tradução de Vera Ribeiro. 1 ed. Rio de Janeiro: Contraponto, 1996. 408 p.
- _____. **A ascensão do Leste Asiático e a desarticulação do sistema político mundial**. 2. ed. Rio de Janeiro: Tempo, 1996. v. 1. 132-150 p.
- _____. **A Ilusão do Desenvolvimento**. Tradução de Sandra Vasconcelos. 6 ed. Petrópolis: Vozes, 1998. p. 53-134.
- _____. **Adam Smith in Beijing: Lineages of the Twenty-First Century**. 1 ed. Londres: Verso, 2007. 418 p.
- ARRIGHI, G.; IKEDA, S.; IRWAN, A. **A Ascensão do Leste Asiático: um milagre ou muitos?** In: ARRIGHI, Giovanni. **A Ilusão do Desenvolvimento**. 6. ed. Petrópolis: Vozes, 1998. p. 53-92.
- AYERBE, L. F. **Estados Unidos e América Latina: a construção da hegemonia**. São Paulo: UNESP 2002. 299 p.
- CONFEDERAÇÃO NACIONAL DA INDÚSTRIA. **Brasil e Coreia do Sul: duas histórias sobre produtividade**, Brasília, [S.I.], n. 12, p. 1-5, out. 2019.
- ESAKA, Taro. Was it really a dollar peg? The exchange rate policies of East Asian countries, 1980-1997. **Journal of Asian Economics**, Kobe, v. 13, n. 6, p. 787-809, jan. 2003.
- FIORI, J.L. Globalização, hegemonia e império. In: TAVARES, M. C., FIORI, J. L. (Org.). **Poder e dinheiro: uma economia política da globalização**. Petrópolis: Vozes, p. 87- 146.
- FIORI, J. L., et al. **Estados e moedas no desenvolvimento das nações**. 2. ed. Petrópolis: Vozes, 1999. 489 p.
- FIORI, J. L.; MEDEIROS, C. **Polarização Mundial e Crescimento**. Petrópolis: Vozes, 2001. 344 p.
- FIORI, J. L.; MEDEIROS, C.; SERRANO, F. **O Mito do Colapso do Poder Americano**. Rio de Janeiro: Record, 2008. 280 p.
- FRANKEL, J. **The Plaza Accord, 30 Years Later**. NBER Working Paper Series, Cambridge, v. 1, n. 21813, p. 1- 23, dez. 2015. Disponível em: https://www.nber.org/system/files/working_papers/w21813/w21813.pdf. Acesso em 12 mai. 2022.
- FRENKEL, R.; RAPETTI, M. Exchange Rate Regimes in The Major Latin American Countries since the 1950s: lessons from history. **Revista de História Econômica, Journal of Iberian and Latin American Economic History**, Buenos Aires, v. 30, n. 1, p. 157-188, 11 jan. 2012. Disponível em: https://edisciplinas.usp.br/pluginfile.php/3066146/mod_resource/content/1/Macro_II_Frenkel_Rapetti_Reg_menes_de_Tipos_de_Cambio.pdf. Acesso em: 15 ago. 2022.
- GYOHTEN, T. Bringing down super dollar. In: VOLCKER, P.; GYOHTEN, T. **Changing fortunes: The World's Money and The Threat to American Leadership**. Nova Iorque: Times Books, 1992, p. 248-258.
- GYOHTEN, T. Managing the Latin America Debt Crisis. In: VOLCKER, P.; GYOHTEN, T. **Changing fortunes: The World's Money and The Threat to American Leadership**. Nova Iorque: Times Books, 1992, p. 187-227.
- KANAME, A. A historical pattern of economic growth in developing countries. **The Developing Economies**, Tóquio, v. 1, p. 3-25, 1962. Disponível em: https://www.ide.go.jp/library/English/Publish/Periodicals/De/pdf/62_01_02.pdf. Acesso em: 10 jun. 2022.
- KINDLEBERGER, C. P.; ALIBER, R. Z. **Manias, Panics, and Crashes: A History of Financial Crises**. 5. ed. New Jersey: John Wiley & Sons, Inc., 2005. 355 p.
- MEDEIROS, C. A. **Industrialização, Desenvolvimento E Emparelhamento Tecnológico No Leste Asiático: os casos de Japão, Taiwan, Coreia do Sul e China**. 1. ed. Rio de Janeiro: INCT/ PPED; CNPq; FAPERJ; CAPES; Idea D, 2021. 596 p.
- MEDEIROS, C. A. Globalização e a inserção internacional diferenciada da Ásia e da América Latina. In: TAVARES, M. C., FIORI, J. L. (Org.). **Poder e dinheiro: uma economia política da globalização**. Petrópolis: Vozes, 1997. p. 279-346.
- MIHUT, M. Y. **Emerging Markets Queries in Finance and Business: Plazza Acord and the “explosion” of the Japanese FDI**.

Procedia Economics and Finance, Cluj-Napoca, v. 15, p. 721-729, 1 jan. 2014. Disponível em: <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S2212567114005462>. Acesso em: 15 ago. 2022.

MINÁMBRES GARCÍA, I. J. Japanese Capital Internationalization and its Regional Leadership in Southwest Asia. **Revista de Economia Mundial**, Madri, n. 42, 2016, p. 109-127.

NASCENTES, Débora Lemos. **Guerras Comerciais Como Instrumento De Manutenção Da Hegemonia Norte-Americana: uma análise dos contenciosos nipo e sino-americanos**. Monografia (Graduação em Relações Internacionais), Instituto de Economia e Relações Internacionais, Universidade Federal de Uberlândia, Uberlândia, 2021, 93 p.

OZAWA, T. **Multinacionalism, Japanese Style; The Political Economy of Outward Dependency**. Princeton, NJ: Princeton University Press, 1979 316 p.

PALMAS, J. G.; PINCUS J. América Latina y el Sudeste Asiático. Dos modelos de desarrollo, pero la misma “trampa del ingreso medio”: rentas fáciles crean élites indolentes. **El Trimestre Económico**, Cidade do México, v. 89, n. 354, p. 613-681, abr. 2022. Disponível em: <https://www.eltrimestreeconomico.com.mx/index.php/te/article/view/1509>. Acesso em: 15 out. 2022.

SACHS, D.J.; WILLIAMSON, J. External Debt and Macroeconomic Performance in Latin America and East Asia. **Brookings Papers on Economic Activity**, Washington, v. 1985, n. 2, p. 523-573, jan. 1985. Disponível em: https://www.earth.columbia.edu/sitefiles/file/about/director/pubs/BPEA1985_2.pdf. Acesso em 15 jun. 2022.

TAKASHI, M.; TAKAFUSA, N. **Politics and Power in 20th-Century Japan: The Reminiscences of Miyazawa Kiichi**. Londres: Bloomsbury Publishing, 2 ed, 2015, 240 p.

TAVARES, M. C. **Folha de S. Paulo: O desafio japonês**. São Paulo, 15 dez. 1996. Disponível em: <https://www1.folha.uol.com.br/fsp/1996/12/15/dinheiro/16.html>. Acesso em: 10 out. 2022.

TAVARES, M. C.; MELIN, L. E. Pós-escrito 1997: A reafirmação da hegemonia norte-americana. In: TAVARES, M. C., FIORI, J. L. (Org.). **Poder e dinheiro: uma economia política da globalização**. Petrópolis: Vozes, 1997. p. 55-86.

THE WORLD BANK. **Perspectivas Econômicas Globais**. Disponível em <<https://www.worldbank.org/pt/publication/global-economic-prospects#:~:text=A%20proje%C3%A7%C3%A3o%20%C3%A9%20de%20que,a%20controlar%20a%20infla%C3%A7%C3%A3o%20alta>>. Acesso em 10 abr. 2023.

TORRES FILHO, E. T. Japão: da industrialização tardia à globalização financeira. In: FIORI, José Luis (org.). **Estados e moedas no desenvolvimento das nações**. 2. ed. Petrópolis: Vozes, 1999, p. 223-249.

UNITED STATES CENSUS BUREAU. Disponível em <<https://www.census.gov/foreign-trade/balance/c5880.html>>. Acesso em 09 set. 2022.

VOLCKER, P.; GYOHTEN, T. **Changing Fortunes: The World's Money and The Threat To American Leadership**. 1 ed. Nova Iorque: Times Books, 1992, 394 p.

WU, W.; The Creation and Evolution of China's special economic zone policy. **Nova Economia**, Belo Horizonte, [S. l.], v. 6, n. 2, p. 45-64. 1996. Disponível em: <https://revistas.face.ufmg.br/index.php/novaeconomia/article/view/2262/1202>. Acesso em 15 out. 2022.

XINHUA PORTUGUÊS. **China não aceitará novo acordo de Plaza, diz embaixador**. [S.I.], Xinhua, Washington, [s.n.], n.p., 31 ago. 2018. Disponível em: <https://portuguese.xinhuanet.com>. Acesso em 22 jan. 2023.