

Universidades Lusíada

Carvalho, Pedro Miguel Raposo de Medeiros, 1969-
60 anos de política externa económica japonesa

<http://hdl.handle.net/11067/1035>

Metadata

Issue Date	2014-07-25
Abstract	Este artigo analisa a política externa económica japonesa de 1945 até 2005. O principal argumento, é que ontem como hoje a política externa do Japão assenta sobre três premissas. Primeiro, a obtenção de segurança como fim dominante para evitar o controle ou a invasão por outra potência. Segundo, o bem-estar e crescimento económico para diminuir a sua dependência externa, e terceiro, o aumento da capacidade política através da projecção do seu poder económico em organizações internacionais. Na te...
Keywords	Japão - - Relações económicas externas - - 1945-, Japão - - Política económica - - 1945-
Type	article
Peer Reviewed	No
Collections	[ULL-FCHS] LPIS, n. 06-07 (2012)

This page was automatically generated in 2018-10-13T10:23:33Z with information provided by the Repository

60 ANOS DE POLÍTICA EXTERNA ECONÓMICA JAPONESA

Pedro Miguel Amakasu Raposo de Medeiros Carvalho

Doutorado em Economia e Estudos Políticos, professor auxiliar na
Universidade Lusíada do Porto.
email: amakasuraposo@gmail.com

Resumo: Este artigo analisa a política externa económica japonesa de 1945 até 2005. O principal argumento, é que ontem como hoje a política externa do Japão assenta sobre três premissas. Primeiro, a obtenção de segurança como fim dominante para evitar o controle ou a invasão por outra potência. Segundo, o bem-estar e crescimento económico para diminuir a sua dependência externa, e terceiro, o aumento da capacidade política através da projecção do seu poder económico em organizações internacionais. Na tentativa de obter a sua independência económica, política, e militar, o Japão de 1895 a 1945, quebrou este objectivo estratégico, o que constituiu uma catástrofe para o país. No pós-guerra, o Japão renunciou à guerra, e não teve outra opção senão delinear uma estratégia de política externa o mais realista possível (teoria realista), mas suficientemente ampla do ponto de vista comercial e económico com outros parceiros (teoria da interdependência) e, simultaneamente, independente e pacífica (teoria liberal) tendo em conta a sua inserção numa das regiões mais conflituosas do mundo. Neste contexto, o objecto principal deste estudo, é analisar a política externa económica japonesa nas suas várias faces e fases, desde 1945 até 2005/06.

Palavras-Chave: Política externa / segurança / desenvolvimento / teoria / poder / economia

Abstract: This paper examines Japanese economic foreign policy from 1945 to 2005. It argues that in the past as in the present Japanese economic policy is based on three premises. First, the need of security as dominant end to prevent the control or the invasion from another power. Second, the need of development and economic growth to diminish Japan's economic dependence. Third, to increase the capacity of its politics through the economic power and the use of international institutions. In the attempt to get its economic, political, and military independence, Japan committed a strategic mistake with its militaristic and imperialist policy between 1895 and 1945, and broke its first strategically goal – security, which constituted a catastrophe to Japan. After the war, Japan renounced war forever and began a pragmatic strategy that combined both the realist, interdependence and liberal theories of international relations to attain security, development, political and economic power. In this light, the prime objective of this article is to analyze Japan's Foreign Policy in some of its faces

and phases, paying special attention to the economic, historical, and political aspects as well since 1945 until 2005/06.

Key-Words: Foreign policy / security / development / theory / power / economy

Introdução: O paradigma do Japão: força, fraqueza ou pacificador

O Japão é apontado como um país internacionalmente fraco e dependente de terceiros para a sua segurança. Geograficamente, o Japão está situado numa área geopoliticamente instável face à probabilidade de conflito entre as Coreias ou entre a República Popular da China (RPC) e Taiwan. Os recursos naturais Japoneses são praticamente inexistentes; tem uma alta dependência energética, estratégica, e comercial. Verdadeiramente, só possui um aliado — os EUA. Mas, o oposto também é verdade. O Japão é a base de segurança estratégica dos EUA na região asiática. A aliança Japão/EUA já atingiu um estágio natural onde as duas nações são de tal modo interdependentes que um desequilíbrio assimétrico das variáveis economia, segurança, e poder militar terá consequências estratégicas para ambos (Kamo 1999, p.18-9). No pós-guerra fria o Japão já não aceita ser o delfim da potência hegemónica — EUA.

O Japão é pelas razões apontadas uma nação muito diferente das outras potências industriais e democráticas. E, à excepção de Israel, são poucos os países que não estão rodeados de fortes parceiros comerciais, potências aliadas, e amigos fronteiriços (Pempel 1977, p.726-27). Poder-se-ia pensar que estas vulnerabilidades afectaram a decisão da política externa económica Japonesa. Mas, não. Surpreendentemente, a política externa Japonesa, que durante a Guerra Fria foi duramente criticada pela sua passividade ou reactividade (Levin 1993, p.202) face a pressões externas (gaiatsu) existentes, no pós-guerra fria, aparenta um activismo sem precedentes na procura de segurança para lá de motivos puramente económicos (Llewelyn 2010, p. 46).

O paradigma da fraqueza face à subordinação dos seus interesses em prol do seu aliado, os EUA (Boissou 1999, p.9-11, 18) perde força. Senão vejamos: O Japão é uma potência regional, senão mundial. E, se de 1921-1931 possuía alguma inferioridade em termos de superioridade naval, no Sistema de Washington, entre 1931 e 1945, Tóquio impôs como sabemos o paradigma da força com todas as consequências sobejamente conhecidas. Derrotado na II Guerra Mundial, o Japão superou-se e expôs ao mundo um novo paradigma: Pacificador e arquitecto/motor do desenvolvimento primeiro na Ásia (Boissou 1999, p.27) e, actualmente para África através da Conferência de Tóquio para o Desenvolvimento Africano, mais conhecida pela sua sigla inglesa TICAD (Tokyo International Conference on

African Development). Esta Conferência internacional para o desenvolvimento africano teve início em 1993 e desde aí realiza-se todos os cinco anos i.e. em 1998, 2000, 2003, e 2008.

Tendo em conta que para o Japão o fim dominante é a sua segurança, o que é partilhado pelos realistas (Nye 2002, p.226); que o arquipélago tem um poder militar real para fazer face a qualquer ameaça, dispõe de um poder nuclear encoberto derivado da segurança garantida pelos EUA, mas sobretudo detém a opção e a capacidade de ter armas nucleares; então, a política externa japonesa situa-se entre um realismo político oculto e um realismo/mercantilismo económico levado às últimas consequências. Esta visão realista das relações internacionais, a partir da década de 1980, perdeu algum peso para o governo japonês, em detrimento da teoria de interdependência complexa de Robert Keohane e Joseph Nye (2002, p. 224-27) mas com o fim da Guerra-fria ganhou preponderância expressa nas novas linhas directrizes da Aliança Nipo-Americana, adoptadas a 23 de Setembro de 1997, por exemplo face a possíveis conflitos na região.

Num mundo cada vez mais interdependente, a política externa económica passou a ter um papel tão ou mais relevante que a segurança militar, não havendo ordem de prioridades na agenda (Ballon 1999, p.12). No pós-11 de Setembro como em 1951, a primeira premissa – segurança nacional expressa no Tratado de Segurança Mútua com os EUA permanece o pilar principal da política externa japonesa. A contribuição do Japão primeiro na guerra contra o comunismo e presentemente contra o terrorismo é significativa e distanciou-se da diplomacia do cheque tão criticada pelos aliados na Guerra do Golfo (1991) para uma contribuição activa na operação *enduring freedom* no pós-11 de Setembro. Mas, a guerra do terrorismo pôs a descoberto o anti-militarismo japonês, senão realista defensivo visível na tentativa de Tóquio evitar ser visto como uma ameaça por terceiros, reconhecimento que é consistente com o dilema de segurança, e a tendência doutros Estados terem de responder à ameaça japonesa (Midford 2011, p. 183).

Desde o século XIX, que o Japão se caracteriza por ser um Estado forte com uma nação homogénea. No período moderno, o Japão não tem tido conflitos sejam eles de ordem religiosa, social, ou política. Para travar o domínio económico por outras potências ocidentais, o código comercial japonês (1899), baseado na experiência alemã, permitiu a fusão de empresas japonesas. Para desenvolver os recursos humanos, a partir de 1872, o Japão tornou a educação obrigatória à frente da maior parte dos países ocidentais (Ballon 1999, p.12). Uma máquina governamental e burocrática instalou-se obrigatoriamente desde meados da Era Meiji (1868-1912), na qual os poderes do Parlamento e de partidos políticos eram consideravelmente fracos. A Era Meiji testemunhou o desenvolvimento industrial do Japão no qual o arquipélago elaborou o seu modelo económico num contexto de isolamento desfavorável visto não poder usufruir das sinergias dinâmicas com os países vizinhos. Esta situação é radicalmente diferente pois que os países asiáticos são hoje uma das zonas de crescimento mais dinâmicas

do Mundo o que em grande parte fica a dever-se ao Japão. Actualmente, o Japão tenta exportar o seu modelo de desenvolvimento económico (através de ajuda pública para o desenvolvimento) para os países em vias de desenvolvimento, particularmente Africanos.

Mas na Era Meiji, os poderes constitucionais e direitos políticos dos cidadãos eram bem mais fracos que os deveres e obrigações para com o Imperador que de acordo com a Constituição de 1899, era definido como a autoridade suprema, situação que se manteve até 1945 (Hayes 2001, p.16-17). A democracia ou certos direitos de expressão ou opiniões legítimas reivindicativas podiam a curto ou médio prazo originar conflitos e compromissos. Logo esses direitos eram encarados como uma ameaça ao establishment e eram considerados sentimentos egoístas e intoleráveis para uma sociedade que se alicerça na harmonia social, peça essencial ao interesse e soberania nacional, ao desenvolvimento e bem-estar. A indústria e a banca era dominada pela elite económica (Zaibatsu) cujo domínio se prolongou pela II Guerra Mundial.

Na Era Meiji (1868-1912) o objectivo principal de Tóquio era desenvolver um Japão independente militarmente e economicamente à semelhança das potências ocidentais que lhe permitisse ocupar o seu lugar na Ásia, de preferência numa posição de superioridade relativamente à China. Em 1912, quando a Era Meiji terminou a Era Taisho (imperador Taisho) teve início. Nesta altura, o Japão já era um país ocidentalizado, moderno e, politicamente destacado na comunidade internacional (Susumu 2001, p. 20-22).

Durante as décadas de 1930/40, a autonomia industrial do sector privado foi fortemente reduzida em função da política colonial japonesa. O mesmo aconteceu no período de ocupação do Japão pelos EUA (Stockwin 1999, p.109).

No pós-guerra o Governo Japonês apoiou-se num núcleo político forte e consistente e, após a recuperação da sua independência (a ocupação durou de 3 de Setembro de 1945 a Abril de 1952 — Tratado de São Francisco), pôs em prática uma diplomacia expressa numa política comercial apoiada numa estratégia de exportações para aceder aos principais mercados mundiais. O capital estrangeiro, assim como as importações que constituíssem uma ameaça aos produtos japoneses foram banidos. Simultaneamente, o Japão pôs em prática um sistema de educação altamente competitivo, igualitário e eficaz, adquiriu e produziu tecnologia para melhorar os seus produtos e torná-los competitivos à escala mundial. Este modelo caracterizou-se também pela maximização da psicologia organizacional ou industrial aliada a uma flexibilidade de gestão e organização (Feer 1997, p.57, 58). O domínio económico total contrastava, por vezes com a inércia na acção diplomática. A desvalorização da política externa foi aceite como uma forma de evitar qualquer comprometimento ou responsabilidade internacional (Guillan, 1970: 243, 248).

Terminada a ocupação aliada e, com a nação arrasada o Primeiro ministro Shigeru Yoshida (1948-1954), colocava a diplomacia económica no corredor estreito do *alinhamento automático* com os EUA, que passaram a garantir

a segurança do Japão, isento por sua vez, de despesas militares graças à Constituição pacifista e democraticamente social redigida sob as ordens do General MacArthur. Esta estratégia de concentrar recursos para o crescimento e desenvolvimento do Japão, mesmo se à custa de maior preponderância política na política internacional provou ser um sucesso.

Depois, uma coligação financeira orquestrada pelo MITI (Ministério Internacional do Comércio e Indústria) a partir de 1949, punha em prática uma política comercial altamente proteccionista. Para proteger a reconstrução económica, o MITI agrupou as maiores indústrias, as empresas de *trading* filiadas (*sogo shosha*), através de um elevado nível de burocracia inerente à liderança do Partido Democrático Conservador (LDP), a partir de Outubro de 1955. Entre outros meios, praticou-se a sistemática exclusão de sindicatos evitando assim o excesso de despesas com a segurança social. Esta estratégia permitiu ao Japão criar as infra-estruturas políticas e económicas para que o País pudesse ser autónomo nos seus comportamentos económicos internacionais (Pangetsu 1983, p.21).

Finalmente, o Japão utilizou até às últimas consequências a capacidade de exportação sem causar impacto na balança de pagamentos proibindo também a saída de capital de forma a reter divisas para pagar as matérias-primas que importava assim como as importações. No período 1960/70, o Japão olhava para o Sudeste Asiático como a Sua Esfera de Co-Prosperidade já não com intentos imperialistas, mas como uma fonte de recursos naturais e um mercado para os seus produtos (Martin 1995, p.96)

Até 1972, a ajuda pública para o desenvolvimento (APD) japonesa estava colada à aquisição pelos países receptores de produtos japoneses, o que era criticado pela OCDE e o Comité de Assistência para o Desenvolvimento (Pempel, 1993, p. 111).

Neste contexto, o Japão foi talvez o país que após a II Guerra Mundial que com mais sucesso pôs em prática uma *realpolitik* macroeconómica de forma a recuperar a sua soberania económica visto que não tinha espaço político para ser uma potência hegemónica ou imperialista (Kamo 1999, p.24). O resultado foi francamente positivo. O Japão tornou-se uma potência industrial em meados da década de 70, uma superpotência económica em fins da década de 80, e um bloco económico concorrente aos EUA e à Comunidade Europeia já nos anos 90. De facto, o Japão adiantou-se no tempo ao aperceber-se da importância do poder económico para conduzir a sua diplomacia na política internacional.

Mas, o país do milagre económico dos anos 1960/70 transformou-se num pesadelo financeiro no fim da década de 1990 incapaz de contornar os desafios da globalização. A dimensão interna deste processo é dada pelas sequelas da bolha económica (1986/91), cujo rompimento deu início à década perdida, a maior recessão da economia nipónica desde a guerra do pacífico.

A componente externa desta recessão foi dada pela globalização, que veio abalar os pilares do i.e. dos conglomerados empresariais (*keiretsu*) aliada a um

corporativismo centralista entre trabalhadores e empresa na qual a cooperação entre ambos é legendaria.

O sistema japonês meio caminho entre o capitalismo e o socialismo, começou a degenerar, e o Japão rendeu-se às necessidades da reestruturação económica, abriu-se ao investimento directo estrangeiro (IDE) e às fusões globais (Reis 2001/2002, p.155).

O Japão viu-se forçado a alterar os seus hábitos e a ter de assumir riscos políticos, económicos ou financeiros, mas sobretudo a actuar mais como um líder do que um seguidor do líder. O povo japonês viu no actual primeiro Ministro Koizumi o líder arrojado e destemido que há muito esperavam para levar a cabo as reformas estruturais só comparáveis à da Era Meiji em 1868, que abriu o país ao Ocidente num princípio de transparência e modernização favorecedor da estabilidade num ambiente globalizado (Takafusa 1994).

1. Rendição e reconstrução (1945-1951)

A economia japonesa tinha ficado devastada após a II Guerra Mundial. As infra-estruturas industriais estavam praticamente destruídas. A produtividade no trabalho e no avanço tecnológico tinha estagnado, mais de metade da população estava na agricultura. No estrangeiro, a maioria dos investimentos japoneses foram congelados ou transferidos para as nações aliadas durante a guerra, e a grande parte das empresas japonesas cessou a sua actividade.

Em Setembro de 1945, foi emitido o primeiro documento chamado Política Inicial de Rendição Americana para o Japão, e seguido por outro em Novembro, intitulado Directiva Básica de Rendição Inicial do Comando Supremo das Potências Aliadas para a Ocupação e Controlo do Japão.

Na generalidade, estes dois documentos deveriam assegurar que o Japão não representaria nunca mais uma ameaça para os EUA ou para a paz e segurança no mundo. Todos os resquícios da economia militar japonesa deveriam ser destruídos e a produção de armamento seria proibida, assim como seriam impostas limitações à produção de indústria pesada e indústria naval de acordo com a Declaração de Postdam.

No período exactamente a seguir à Guerra, dois factores cruciais influenciaram a expansão das actividades das empresas industriais no Japão: a necessidade de recursos financeiros para levar a cabo investimentos em capacidade produtiva e a necessidade de gerar divisas via exportação para pagar a importação de matérias primas e tecnologia.

Neste contexto, o primeiro Ministro Shigeru Yoshida (1948-1954), que antes como diplomata tinha encorajado a invasão da Manchúria (Martin 1995, p.95), rapidamente percebeu a comodidade da situação e aceitou suportar o insuportável (Reis 2001/2002, p. 153) i.e. as imposições da Declaração de Potsdam. Assim, optou por uma política externa assente em critérios económicos e rejeitou uma

política belicista o que trouxe imensas vantagens, principalmente no contexto da bipolaridade da Guerra-fria. O Japão tornou-se num aliado privilegiado dos EUA, independente militarmente, e beneficiava ainda do SMI do pós-guerra para além da economia de mercado que os EUA estavam a construir.

A crescente fragmentação e segmentação dos mercados internacionais no período pós-guerra aumentou consideravelmente a complexidade da gestão nas empresas industriais. No Japão, a escassez de recursos financeiros e humanos necessários ao desenvolvimento económico motivou a procura de novas formas de estruturação organizacional que viabilizassem as estratégias de crescimento sustentado. Dada a natureza familiar da cultura empresarial nipónica, fusões e aquisições não constituíam soluções viáveis a longo prazo. Por outro lado, a impossibilidade legal de estabelecer empresas *holding*, por decisão da administração militar americana no final dos anos 40, dificultava a reestruturação das unidades empresariais. Para competir a nível externo, a via organizacional adoptada consistiu na criação de agrupamentos de empresas com actividades complementares, conhecidos como *kigyo shudan* (grupos empresariais horizontais) ou *keiretsu* (grupos empresariais verticais). A origem deste grupo de empresas remonta ao início do século XX, quando a economia japonesa era virtualmente dominada por um pequeno grupo de conglomerados financeiros, os *zaibatsu* de controlo familiar i.e. organizações com características feudais. De resto a empresa japonesa era por si só uma instituição económica e social ao serviço do imperador, mais tarde da nação (Freire 1995, p. 86-111).

Assim, no início de 1946, uma das primeiras directivas do Comando Supremo das Potências Aliadas (Supreme Commander for the Allied Powers - SCAP), para o restabelecimento da Democracia no Japão, foi o desmantelamento dos Quatro principais *zaibatsu* (grupos de empresas) (Mitsui, Mitsubishi, Sumitomo, e Yasuda) junto com outros sete que em 1937 controlavam quase 25% das acções em empresas japonesas foram dissolvidos.

Em 1947, a dissolução da *trading* filial da Mitsubishi e da Mitsui foi ordenada. Foi também decretada por instigação dos EUA, a Lei Anti-Monopólio, em Abril de 1947, que proibia a formação de cartéis, holdings, carteiras de acções em empresas por outras empresas, ou até a participação em cartéis internacionais. Porém, em 1949, a lei de participação em cartéis internacionais foi revogada pois foi considerado um obstáculo ao investimento internacional no Japão (IDE).

No final dos anos 1950, grandes bancos comerciais estiveram na origem de três novos grupos empresariais horizontais, os *kigyo shudan*: Os bancos Fuji Ginko, Dai-Ichi Kangyo Ginko, e Sanwa Ginko. Uma vez mais o factor financeiro assumiu um papel determinante na constituição destes grupos. As empresas dos *Kigyo shudan* passaram a ser geridas com maior autonomia estratégica e operacional que os membros dos grupos *ex.zaibatsu*, até porque tinham menor experiência de colaboração industrial ou comercial. Inicialmente, o Comando Supremo das Potências Aliadas (SCAP) tinha a intenção de punir o Japão e de obrigar à sua desmilitarização e democratização. Se o Japão queria reconstruir a sua economia,

teria que o fazer sozinho. No entanto, o início e intensificação da Guerra Fria com o perigo de uma guerra civil entre os nacionalistas e os comunistas na China em 1947, levou George Kennan a concluir que seria do interesse nacional americano promover a reconstrução económica japonesa.

Em Maio de 1949, o Conselho de Segurança Nacional adoptou a directiva NSC 13/3 na qual abandonava a intenção de exigir as reparações de guerra ao Japão. Em Dezembro de 1948, o Presidente Truman enviou ao Japão Joseph Dodge, Presidente do banco de Detroit para relançar a reconstrução económica do Japão através da eliminação do controlo económico, o restabelecimento da economia de mercado e do mercado cambial. O dólar passaria a valer 360 ienes, e assim deveria permanecer nos próximos 22 anos. Esta era uma das formas de libertar a economia japonesa da dependência de ajudas e subsídios internacionais para a tornar competitiva.

O Programa Dodge foi anunciada em Março de 1949. De acordo com o Programa Dodge, os Caminhos de Ferro, assim como o Telefone e Telégrafo deixaram de depender directamente do governo e foram nacionalizados. A eclosão da guerra da Coreia em 1950 deu um impulso à balança comercial do Japão que tinham um défice de \$400 milhões de dólares, com exportações no valor de \$500 milhões e importações no valor de \$900 milhões em 1949. Os Americanos levantaram parcialmente ao Japão a proibição de fabrico de armas e fornecimento de equipamento militar. A Guerra da Coreia assim o exigia.

Em suma, no início da década de 50 o resultado da ocupação americana e das políticas de democratização tinham sido positivas. O nível de vida no Japão era agora muito melhor do que no fim da guerra, a economia de mercado e a concorrência entre as empresas estava em andamento. A indústria, teoricamente, já não era pelos Zaibatsu. Os fundamentos para a industrialização no pós-guerra estavam estabelecidos.

2. Desenvolvimento económico e início dos conflitos comerciais (1952-1972)

Em 1947, o governo Japonês através do MITI lançou o primeiro plano para a modernização da indústria, a promoção do comércio externo e a redução das importações. Por outras palavras, o governo recusava-se a aceitar a lógica de uma economia num país de recursos limitados. O Japão pretendia aproveitar e retirar todas as vantagens de uma força laboral bem treinada e disposta a cometer sacrifícios em prol da nação e do desenvolvimento económico. Também não havia sinais do governo pretender abrir o país ao capital estrangeiro ou deixar as indústrias nascentes sem protecção contra as importações indesejadas (Saito 2000, p. 69 e sgs).

Com a criação do Acto de Exportação e Importação, em Agosto de 1952, o governo japonês delegou poderes aos exportadores para negociarem tarifas nas exportações relativamente ao preço, design, qualidade e quantidade dos produtos

de exportação. Em 1952, o Ministério do Comércio Internacional e Indústria (MITI, actualmente METI) lançou a Lei da Aceleração e Racionalização das Empresas. Foram concedidos subsídios para desenvolver tecnologia própria; empréstimos governamentais para equipamento e maquinaria, instalações, e depreciação dos preços que podiam ir até aos 50% do preço nos mercados (Takafusa 1994).

O ex. Primeiro-ministro Hayato Ikeda assim como o seu substituto Ichiro Hatoyama (depois de 1954) reconheceram claramente o primado dos interesses económicos na recuperação do país, ao conceber o Plano de Duplicação do Rendimento Nacional em Dezembro de 1960. Sob a sua orientação, entre 1961 e 1970, o produto nacional bruto cresceu a uma taxa média anual próxima dos 11%. Paralelamente a esta política, nos anos 60, quotas de divisas estrangeiras eram atribuídas pelo MITI por forma a controlar as importações de bens de consumo, e proporcionar aos fabricantes domésticos a oportunidade de suprir a procura ainda não satisfeita. De igual modo, as tarifas alfandegárias eram definidas com vista a preservar a competitividade dos preços dos concorrentes japoneses, pese embora o relatório do MITI para os anos 1960-1970 anunciar a abertura do mercado japonês (Faure 1997, pp. 44-5).

Para obter divisas para as matérias primas necessárias ao desenvolvimento da indústria naval, de carvão ou do aço, o IDE era desaconselhado à excepção dos investimentos na extracção mineral e outros recursos naturais. A Lei de Investimento Estrangeiro e a Lei de Controlo do Comércio Externo de 1949 impôs restrições ao investimentos em sectores ditos chave para a economia japonesa. Em 1968, somente 51 firmas estrangeiras detinham mais de 50% em firmas japonesas. Apesar da importância do IDE para o desenvolvimento tecnológico do Japão, entre 1951 e 1971, o Japão tinha recebido somente 18 biliões de dólares, dos quais somente 6% eram controlados por firmas estrangeiras.

Os bancos receberam autorização do Ministério das Finanças (MOF) para conceder empréstimos e investir. Foi o caso dos bancos Fuji e Teikoku. Em 1952, o banco de Tóquio obteve autorização para abrir filiais em Londres.

A internacionalização das empresas japonesas iniciou-se tardiamente i.e. após 1970. O objectivo das empresas era obter matérias primas para produzir e exportar ajudando assim a equilibrar a balança de pagamentos do Japão. Se havia investimento, todas as actividades teriam de estar obrigatoriamente relacionadas com a promoção das exportações e a política monetária do governo. Também deve ser referido que este período de rápido crescimento económico era favorecido por um clima internacional favorável, no qual entre 1950 e 1965, o crescimento económico mundial evoluiu a uma média de 5% do GDP.

A adesão do Japão ao FMI (1952), ao GATT (1955), à Agência Internacional da Energia Atómica (1957), e à OCDE (1964) tinha como objectivo promover o livre comércio e intercâmbio entre o Japão e as restantes nações. No entanto, Tóquio, antes utilizou-as para poder beneficiar do acesso aos mercados sem ter necessariamente de fazer concessões, com a vantagem de ocupar o seu lugar à mesa das grandes organizações internacionais e das grandes potências (Mendl 1995, pp. 30-1).

Em 1960 já era visível a preocupação do governo Japonês face à criação da EFTA e CEE, e do perigo que estas organizações representavam para as suas exportações. Assim, em 1962, o Primeiro Ministro Hayato Ikeda face à relutância dos EUA em rever o Tratado de Segurança com o Japão, lança em Londres uma ofensiva diplomática baseada na teoria dos três pilares a qual preconizava que para a construção de um mundo livre teria de estar apoiado no contributo conjunto dos EUA, da Europa e do Japão. Hayato Ikeda respondia às pressões dos aliados. Em 1964, o Japão organizou em Tóquio os Jogos Olímpicos. Em 1963, já todos os Estados membros da CEE tinham concedido a cláusula da nação mais favorecida ao Japão, e a Comissão Europeia declarava não existirem mais impedimentos à negociação de um Tratado de Comércio entre o Japão e a CEE.

Em 1964, o Japão realiza os Jogos Olímpicos em Tóquio. Com este evento, o Japão provava ao Mundo que era uma nação próspera e pacífica e devolvia aos Japoneses o prestígio outrora perdido (Weinstein 1972, p. 71). O Japão aproveita este evento para fazer da Ajuda Pública ao Desenvolvimento (APD), um dos seus principais instrumentos de política externa, principalmente para a promoção das exportações japonesas. Com efeito, a APD japonesa durante a década de 60, torna-se a *raison d'être* da ajuda japonesa, usando-a para cobrir a vulnerabilidade geopolítica e económica japonesa. A guerra de Yom Kippur (1973) e a imposição do embargo de petróleo, levou o Japão a aproximar-se aos países árabes da OPEC exercendo alguma influência através da APD. Esta política deu excelentes resultados, pois o embargo foi levantado para o Japão. Consequentemente, estava dado o primeiro passo na globalização da instrumentalização diplomática da APD japonesa que foi estendida aos países africanos ricos em recursos naturais (Orr 1993, p.2).

Durante a década de 70 surgiram outros problemas. Por um lado, o défice bilateral americano e, por outro lado, o conflito comercial do Japão com a EFTA e CEE. O nascimento de um acordo comercial comum entre os dois parceiros não veria a luz do dia antes de 1 de Janeiro de 1970. Os países da OCDE, incluindo os EUA, começaram a pressionar o Japão para liberalizar o mercado interno. Estas pressões estavam directamente relacionadas com o crescimento das exportações japonesas para os países industrializados. Mas, enquanto a Guerra-fria durasse e, em troca do apoio à política global americana, o Japão poderia capitalizar os interesses estratégicos dos EUA na região para o seu desenvolvimento económico (Gilson 2000, pp. 15-28).

3. A importância da estabilidade macroeconómica para o crescimento (1973-1983)

De acordo com Hellmann (1972, p. 136), o sucesso da paz e prosperidade japonesa teve um preço. O Japão ao separar política da economia abdicou do poder e prestígio na política internacional, abandonou a dimensão militar da

diplomacia, e adoptou uma política externa mais parecida com uma empresa do que com um Estado-nação.

A nível macro, a balança entre a poupança e o investimento, as contas públicas e, o saldo positivo das trocas comerciais com o exterior foi fundamental. Mas, as opiniões dividem-se face às virtudes do sistema japonês. Para uns, um modelo alternativo de capitalismo que conduziu as grandes unidades industriais, a ter um diferencial do valor acrescentado de produtividade no Japão, já em 1977, superior ao americano. Para outros, o modelo é excessivamente mercantilista devido à baixa originalidade processual e tecnológica conseguida à custa de uma situação macroeconómica vantajosa, baseado numa taxa de câmbio muito favorável e, com situações excessivas de protecção defensiva (Canavarro 1992, p 32).

Na década de 60, os investimentos privados excederam continuamente o nível das poupanças domésticas. Nas décadas subsequentes, a desaceleração do crescimento económico internacional resultou na diminuição relativa dos montantes investidos. Em consequência, as empresas japonesas tiveram de absorver a totalidade das poupanças líquidas das famílias e obter recursos adicionais no sector público. O Governo adoptou ainda uma política económica conservadora, para evitar défices nas contas públicas. Apesar dos cortes orçamentais, o Japão durante a década de 1960 manteve fortes investimentos públicos, nomeadamente em indústria pesada, centrais eléctricas, maquinaria, complexos químicos, refinarias de petróleo, nas quais a capacidade de expansão económica pudesse gerar riqueza para o país.

Nos anos 70, os choques de Nixon conjugados com os choques petrolíferos aumentaram o custo das importações energéticas e baixaram a competitividade internacional da indústria nipónica, enquanto a apreciação do iene em mais de 50% em relação ao dólar afectou a capacidade de exportação do sector empresarial privado. O Primeiro-ministro Sato na tentativa de evitar a recessão na economia baixou os juros, aumentou o crédito e expandiu o orçamento dando prioridade ao investimento público. Mas, a inflação disparou. Para a controlar em Dezembro de 1973, o governo diminuiu o crédito e impôs restrições e racionamento no uso de petróleo tal como no pós-guerra. O Japão entrava na pior recessão desde a II Guerra Mundial.

Para contrariar o desequilíbrio da balança de pagamentos, o Japão lançou a doutrina Fukuda em 1977, na qual Tóquio assumiu uma diplomacia não-militarista e de cooperação com países socialistas asiáticos e comunistas como o Vietname, Coreia do Norte, e Mongólia (Arase 1995, p. 213).

Esta doutrina, preconizava uma mudança duma diplomacia económica exclusivamente centrada no seu interesse económico Japonês, donde os países ASEAN serviam somente como um conveniente fornecedor de matérias primas e um potencial mercado para os seus produtos, para uma política externa mais solidária, não só para se reabilitar politicamente perante os seus vizinhos, como também para continuar a assegurar os mercados asiáticos. Uma das

manifestações desta doutrina foi a deslocalização da produção para esses países menos desenvolvidos, na forma de investimento directo estrangeiro (IDE) e maior ajuda para o seu desenvolvimento através de APD (Morrison 1994, p.146). No entanto, a incapacidade Japonesa para adaptar o seu modelo económico do pós-guerra à realidade global económica internacional, e às reestruturações do sector público já em curso nos países mais desenvolvidos era notória.

No entanto, o aumento de comércio mas especialmente o início da vaga de IDE japonês para os países vizinhos ajudou a criar uma política regional económica. Neste contexto, o Japão foi uma fonte de riqueza e de divisão internacional de trabalho iniciando um embrionário regionalismo económico benéfico para o crescimento e desenvolvimento dos Novos Países Industrializados e, uma convergência mais rápida entre o Japão, Hong-Kong, Singapura, Coreia do Sul, Taiwan, Malásia, Filipinas, Tailândia e China.

4. A importância dos *keiretsu* na globalização económica do Japão (1984-1990)

Vimos que ao longo de mais de três décadas, a orientação macroeconómica do Governo japonês possibilitou o crescimento sustentado da economia sem grandes tensões inflacionistas nem crises de desemprego persistentes. Mas, as crises petrolíferas deixaram marcas o que obrigou à transferência de trabalhadores de umas firmas para outras dentro do grupo (*keiretsu*). O objectivo, evitar despedimentos e aproveitar toda a flexibilidade da mão-de-obra disponível.

A visão da política externa para a década de 80 desenvolveu-se segundo dois eixos: a reorientação do crescimento num sentido mais qualitativo em detrimento dum crescimento quantitativo e a globalização da economia japonesa (Itoh 2000, p.95).

Desde os anos 80, a posição competitiva das empresas japonesas filiadas nos *kigyo shudan* (grupos empresariais verticais), as *sogo shosha* começou a diminuir progressivamente (Susumu 2001, p.20).

As sinergias financeiras e comerciais perderam gradualmente peso para a complementaridade tecnológica e a internacionalização das operações. A diversificação deu lugar à especialização. O declínio dos *kigyo shudan* e a ascensão dos *keiretsu* japoneses é a consequência natural da dinâmica competitiva dos anos 80 e 90 (Freire 1995, pp. 178 e sgs). A abertura gradual do mercado doméstico e a valorização do iene para promover as importações de componentes estrangeiras, ajudou a reduzir a manipulação do mercado pelos *keiretsu* que controlavam os fornecedores subcontratados em diferentes fases do processo produtivo.

Em meados de 1980, o Japão superou os EUA como líder no sector bancário, tecnológico e de manufacturas. Tóquio internacionalizava a sua economia e entrava assim numa nova fase de política externa. A afirmação do seu poder económico global traduziu-se de várias formas. O Japão superou os EUA, pela primeira vez na história do pós-guerra, como o maior fornecedor de ajuda

oficial (ou pública) para o desenvolvimento (APD), e tornou-se ainda o principal fornecedor de capital e tecnologia aos países em desenvolvimento, especialmente, aqueles que anteriormente tinham sido por ele ocupados, tais como Burma (1954), as Filipinas (1954), a Indonésia (1958), e o Vietname do Sul; todos estes receberam reparações de guerra do Japão em forma de APD (Feer 1997, p. 59, 60).

O Japão utilizava os meios económicos por todos os meios, não só para se afirmar como potência regional, mas também como suporte da política norte-americana na Ásia para conter o comunismo. Antes de 1986, as exportações Japonesas totalizaram US\$130 biliões, mas de 1986 a 1990, atingiram US\$250 biliões, em meados de 1990, US\$420 biliões e, em 1997, US\$800 biliões (Ballon and Honda 2000, p.179).

Para pôr termo à queda do dólar o Japão no Acordo do Louvre (1987), concordou na conversão de 150 ienes para 1 dólar. Em consequência, as exportações em ienes caíram e as importações aumentaram em termos de quantidade até 1992. Para superar estes problemas, o IDE japonês para o sudeste asiático, afirmou-se como a nova estratégia na política externa económica japonesa. De facto, se até à década de 70 as *Sogo Shosa* tinham sido o instrumento para a implementação da estratégia de exportação, na década de 1980 o IDE tornou-se o elemento vital na reestruturação da economia japonesa (Maricourt 1995, p.199-203). Por outro lado, o IDE era uma oportunidade para as novas pequenas e médias empresas, fora do grupo *keiretsu*, e como tal sem acesso ao capital, poderem entrar no mercado (Helweg 2000, p.31).

Mas, para além da valorização do iene, que provocou a reorientação geográfica do IDE Japonês em direcção aos EUA e à Europa (CEE), o factor principal para os massivos investimentos japoneses em direcção à Europa foi o medo da fortaleza europeia como reacção à construção Mercado Único que deveria estar completo até 1991. Por isso, a taxa japonesa de dependência nas exportações (total anual das exportações/produto nacional bruto) que tinha sido de 13,3% em meados da década de 80, desceu para menos de 10% nos anos 90 (Otake 1999, p.383-84).

Para os países em vias de desenvolvimento, os principais motivos para a internacionalização das firmas japonesas através de IDE foi a perda das vantagens comparativas japonesas. Terminava assim o ciclo de produto de desenvolvimento descrito por *Akamatsu Kaname* durante a década de 40 na economia japonesa desde a importação até à exportação do produto acabado (Hook 2001, p. 42-3). A partir da década de 1990, o sistema de financiamento indirecto construído e apoiado nas relações entre os membros do *keiretsu* e o banco principal, com as ligações entre as empresas e as suas subcontratadas estava desgastado. Os escândalos políticos e as situações de corrupção multiplicaram-se afectando grandemente a classe política, as instituições e a democracia. Era o prenúncio da bolha económica (António 1998, p.68-9).

5. A explosão da bolha (1991-2000)

O *boom* económico no Japão em fins da década de 80, continha já em si as sementes da crise. A década perdida afundou o Japão numa crise sem precedentes. A nível interno o excesso das exportações em relação às importações, a especulação desmesurada dos preços no sector imobiliário e financeiro, o crédito fácil ao sector empresarial e empréstimos sem garantias que desde a década de 80 cresciam 12% ao ano e, a falta de competitividade e inação por parte do governo para levar a cabo as reformas necessárias no sistema de emprego vitalício *lifetime employment*, proporcionando garantia de emprego desde a contratação até à data da reforma. As empresas japonesas auto-sustentavam-se através de um desenvolvimento permanente das suas vantagens comparativas traduzidas quer na obtenção de financiamentos, quer no desenvolvimento e obtenção de novas tecnologias e formação contínua. Em certa medida, a desregulamentação do sistema financeiro japonês personalizado no sistema bancário japonês era inerente ao processo de internacionalização da economia japonesa e visava a diversificação dos instrumentos financeiros à disposição das empresas. A captação de investimentos externos aumentou o que por sua vez diminuiu a dependência das empresas japonesas em relação ao mercado bancário interno. Consequentemente, houve uma mudança das carteiras de empréstimos dos bancos japoneses para outras empresas o que elevou o risco, além de que a sua capacidade de auto-financiamento foi posta em causa. Os grandes bancos que já antes da crise estavam subcapitalizados em relação às exigências de fundos próprios ficaram numa situação pior devido à baixa inoportuna do valor dos seus activos (Suzuki 1990, p.151).

No plano externo, a valorização do iene (Acordo Plaza de 1985) em mais de 50% em relação ao dólar, provocou em menos de um ano uma variação na taxa de câmbio e, consequentemente um forte ajuste na economia japonesa. A economia japonesa enfrentava não só a recuperação da indústria americana como também o espectacular crescimento das economias asiáticas, pelo menos até à crise asiática que eclodiu no verão de 1997. A recuperação da indústria norte-americana deve-se à introdução do modelo de gestão japonês, principalmente das técnicas do *just-in-time*, espírito de equipa, descentralização do processo de decisão, e resposta mais eficaz às exigências dos consumidores. Os sindicatos aprenderam com as suas congéneres japonesas a ter uma atitude mais cooperativa e uniram esforços para evitar despedimentos. Mas, enquanto os Americanos recuperavam da sua bolha económica de fins da década de 80, a classe empresarial japonesa apregoava a superioridade do seu modelo ao invés de fazer as reformas necessárias. Estima-se que nas empresas japonesas antes da bolha explodir havia 2 a 3 milhões de empregados supérfluos num total da população activa que rondava os 62 milhões no início dos anos 90 (Pangetsu 1983, p.23).

Por sua vez, as economias asiáticas, pelo menos até à crise asiática em 1997, estavam a competir com as indústrias japonesas com recursos humanos

e materiais tão qualificados e com custos mais baixos que as suas congéneres japonesas nos mesmos sectores. O IDE japonês no sudeste asiático apelidado de flying geese simboliza a nova posição do Japão e explicava o sucesso dos NIE (New Industrializing Economies, i.e. Coreia, Taiwan, Singapura e Hong-Kong) que durante os anos 80 desenvolveram as suas infra-estruturas e uma indústria para competir com o Japão.

A incapacidade governamental para reformar o modelo de senioridade e de emprego vitalício que estava ultrapassado no Japão levou bancos e pequenas e médias empresas (PMEs) a estabelecerem planos de reforma para os seus trabalhadores em idade de reforma e, recrutaram novos trabalhadores na tentativa de adiar o inadiável. Os sectores da agricultura, da distribuição, dos transportes aéreos, de caminhos de ferro, mas igualmente dos táxis, correios e telefones também já não eram competitivos à escala mundial. O elevado custo de vida era insustentável para sustentar trabalhadores improdutivos. A ideia do *company man* que tinha prevalecido desde a II Guerra Mundial terminou. Um novo modelo de gestão criativo e empreendedor com novas ideias e produtos era necessário para relançar as exportações japonesas.

O governo japonês tentou evitar a explosão da bolha económica através de várias medidas, a saber: uma política de restrito controlo orçamental por forma a acumular provisões para suportar o gradual envelhecimento da população; estimular a economia através de uma política de obras públicas com a construção de infra-estruturas habitacionais; e reduzir os impostos para apoiar a recuperação económica; no entanto, só aumentou ainda mais o défice público. Face à presença do excesso de liquidez ou pelo menos na eminência desta houve uma contracção excessiva de crédito por parte dos bancos e a economia entrou num longo período de estagnação económica. Os empréstimos tornaram-se impagáveis. Simultaneamente, o valor das garantias oferecidas sob a forma de activos imobiliários correspondia agora a uma fracção dos montantes tomados como empréstimo. O Banco do Japão tentou reagir diminuindo ainda mais a taxa de juro e aperfeiçoando o regime de supervisão bancária. Mas nada disto parecia funcionar para estimular a retoma económica (Feer 1997, p.59, 60).

A crise de confiança que se abateu sobre o Japão pôs em causa o modelo Toyotista existente em que a procura guia a produção impondo uma lógica de diferenciação de produtos face ao gosto dos consumidores. No modelo americano ou fordista, a oferta impõe a lógica do produto standard com processos de fabrico mais cómodos e ao mais baixo custo. O modelo toyotista dá prioridade ao consumidor o que confere às empresas japonesas uma capacidade de adaptação inigualável no mercado interno e externo consoante a conjuntura o que exige uma contínua reconversão dos produtos com recurso às novas tecnologias (António 1998, p. 68-9). Todavia, a crise de confiança que se abateu na sociedade, onde os ganhos de produtividade das empresas eram repartidos com os trabalhadores aumentando o seu poder de compra e o consumo privado condenou de alguma forma o modelo produtivo japonês (Maricourt 1995, p.199-203).

Com efeito, as componentes da procura agregada relacionadas com os gastos das famílias e das empresas paralisaram na década de 90. Para mais, a recusa dos japoneses em consumir numa economia onde os gastos individuais chegam a atingir 60% do PIB, conduziu a uma onda de pessimismo entre os agentes económicos, com os preços a caírem, o desemprego a aumentar, e o rendimento disponível a contrair-se. Tudo isto, provocou uma espiral deflacionista (preços baixos/recessão), paralisando a economia e o investimento que caiu face à retracção do consumo privado. Simultaneamente, a deterioração das contas públicas, a diminuição do *superavit* na balança comercial, a deflação piorou ainda mais a situação económica do País.

A agravar estes problemas financeiros, houve um obstáculo adicional que é de natureza política. Os Primeiros ministros ao longo da década de 1990, Murayama, mas principalmente o Primeiro-ministro Hashimoto não deram a devida importância que o problema suscitava. De facto, só por altura da eleição da Câmara Alta do Parlamento é que Hashimoto aceitou, embora com grande relutância, as propostas do antigo Primeiro-ministro Miyazawa com a adopção de uma política de cariz keynesiano através dum pacote financeiro de 17 triliões de ienes às companhias de seguros e uns adicionais 13 triliões de ienes aos bancos para aumentar o seu capital (Tonooka 2004, p. 37-9). Tudo confluiu para a explosão da bolha, e até ao colapso da economia e do sistema financeiro foi um desastre perfeitamente natural.

6. A Era Koizumi (2001-2005)

Desde a Era Meiji, que o país não enfrentava uma crise económica, política, e social tão grave. Podemos afirmar que o Japão atravessa uma crise existencial. Vencido o síndrome de inferioridade e insegurança que conduziu o Japão à II Guerra Mundial, ultrapassado o trauma de Hiroxima e Nagasaki, superado o sentimento da derrota e da humilhação, atingido o cume económico, igualado os EUA e a Europa, o Japão já não tem nada a provar a ninguém senão a eles mesmos.

Mas, o Japão tal como no fim da guerra, apercebeu-se que foi ultrapassado pelas actuais e novas armas (novas tecnologias) que estão ao acesso de todos, haja génio criativo e risco individual; precisamente duas qualidades difíceis de encontrar numa cultura baseada num código ético de princípios morais dos samurais (Bushido), prontos a sacrificar-se pela nação, animam ainda o espírito do povo japonês. O samurai (one who serves) nunca deixou de existir, mas tem-se transformado, adaptado ao longo dos séculos. É essa a sua virtude, a sua maior arma (Feer 1997, p. 60-1).

Nos sete pontos do programa da reforma estrutural, aprovados pelo governo Koizumi, a 26 de Junho de 2001, um mês após se ter tornado Primeiro ministro, dois deles proclamavam a necessidade de criar na sociedade japonesa

o encorajamento do esforço individual e o desenvolvimento do capital humano através da livre escolha individual. A *visão Koizumi* espelhada nas reformas de 2001 assentam em quatro eixos: resolução do problema da insolvência da dívida; programa da reforma estrutural em sete pontos; adopção de um processo de decisão mais transparente em matéria de política económica; e por último, uma política económica e fiscal a médio e longo prazo para melhorar a situação orçamental do Estado (António 1998, p. 67).

Se por um lado, estas reformas permitiram a Koizumi restaurar o brilho, o talento e a erudição da cultura nipónica, por outro lado, demonstram a coragem política e determinação do Primeiro ministro em tornar o Japão numa potência política, moderna e economicamente competitiva à escala global. Estas reformas só são comparáveis àquelas empreendidas durante a Era Meiji, em que o desenvolvimento tecnológico estava estreitamente ligado às capacidades militares, ontem para projectar o seu poder além do arquipélago, hoje para readquirir pacificamente o prestígio na comunidade internacional por exemplo, através da prevenção das novas ameaças do século XXI como o terrorismo.

A conjuntura actual chama atenção, tanto pelo crescimento económico registado nos últimos meses, como pela permanência do actual Primeiro-ministro no cargo. Koizumi, o actual primeiro ministro japonês, assumiu o cargo em Abril de 2001 e dentre os vinte e oito primeiros-ministros após a Segunda guerra mundial, ele é o quinto com mais tempo no cargo, atrás apenas de Eisaku Sato (sete anos e oito meses), Shigeru Yoshida (seis anos e dois meses), Yasuhiro Nakasone (cinco anos) e Hayato Ikeda (quatro anos e cinco meses).

Esta marca destaca-se também porque, logo após a explosão da bolha em 1991 e da consequente crise económica japonesa, o país do sol nascente passou por um período de grande movimentação política, incluindo reformas de partidos, do sistema eleitoral, a saída do (PLD) do governo, ainda que por um período relativamente curto e várias trocas de primeiros-ministros (Otake 1999, p. 392-93). No entanto, devemos lembrar que o país não esteve parado. Por exemplo, para facilitar o acesso de firmas estrangeiras ao arquipélago, o Japão pôs em prática um longo programa de desregulamentação para o período 1998-2001. O objectivo principal, era melhorar a transparência dos procedimentos de acesso ao mercado e simplificar e harmonizar ao nível internacional os processos de certificação e certos tipos de operações, especificamente de IDE. Na verdade, já desde 1982, que esta desregulamentação tinha tido início; no entanto, o crescimento de investimento directo estrangeiro por firmas estrangeiras no Japão, é particularmente forte a partir da segunda metade da década de 1990. Para este facto, contribuiu não só a recessão do Japão como a necessidade de encontrar soluções para ela (Carter e Suchi 1998, p. 33, 41).

O factor Koizumi potenciou e acelerou as reformas de desregulamentação, liberalização e privatização no Japão, respondendo assim ao desafio da globalização de uma forma total e absoluta. Por isso, subir no ranking de popularidade dos japoneses, desde que foi eleito, em 20 de Setembro de 2003,

presidente do PLD por mais três anos, e depois reeleito nas eleições de 11 de Setembro de 2005, após ele próprio ter convocado eleições depois que alguns membros de seu partido se uniram a parlamentares da oposição para derrotar a sua proposta de privatização do correio que, no Japão, também funciona como banco.

O que explica esta longa permanência de Koizumi no governo? Duas razões principais podem ser apontadas. Em primeiro, o carisma do primeiro-ministro está ligado às reformas que vem desenvolvendo no Japão. Em segundo, a ausência de um político que possa substituí-lo, tanto dentro do próprio PLD, como entre os partidos de oposição, pois a população não confia na experiência do Partido Democrático do Japão (PDJ), maior partido de oposição.

Com relação à pessoa de Koizumi, pode-se destacar a sua popularidade como elemento importante para a sua manutenção no governo, uma vez que as expectativas e as esperanças da população por uma recuperação do Japão foram nele depositadas. O actual primeiro-ministro tem tido uma imagem, que tem conseguido defender, de que é um político diferente no Japão, que está acima das relações tradicionais de poder e que, por isso, pode levar avante as reformas domésticas necessárias ao país. Essa imagem tem-se sustentado e permitido a manutenção da sua popularidade. Adicionalmente, a audácia e coragem de Koizumi com alterações na legislação japonesa para que as Forças de Auto Defesa do país possam actuar no exterior e com isso, revitalizar também o *status* internacional do país, enfraquecido após a Guerra do Golfo (1990/91), e assim posicionar-se como uma potência à escala mundial.

Esta concepção repousa numa estratégia de visão industrial global do METI para o século XXI na qual o Japão só conseguirá manter-se no pelotão da frente se cooperar no desenvolvimento das tecnologias do futuro que já dominam mas que sozinhos i.e. sem a cooperação dos EUA e da União Europeia mas também da China não conseguirão desenvolver para lá de 2012 (Kaji 2002, p. 75-6).

Politicamente, esta cooperação passa por uma partilha de poder (*power-sharing*) com os EUA em detrimento da partilha do fardo (*burden-sharing*) pelos EUA (Kitera 2002, p. 43). Actualmente, as responsabilidades internacionais do Japão já não são as mesmas que há 50 anos atrás. O Japão é membro dos G8, um dos maiores contribuintes em matéria de Ajuda Pública para o Desenvolvimento, o segundo maior contribuinte da ONU, e um participante em Operações de Manutenção de Paz (OMP).

A Guerra do Golfo serviu para retirar as seguintes ilações. A probabilidade dos conflitos entre Estados aumentou mas a sociedade japonesa não estava ainda preparada para uma maior intervenção internacional, mas ficou patente que sem uma efectiva participação militar, o poder político do Japão será sempre limitado, e pior ainda, nunca será visto como uma verdadeira potência.

Esta opinião é partilhada por Ichiro Ozawa, um dos grandes impulsionadores das reformas políticas durante a década de 90. Ele acreditava que o Japão precisava de normalizar a sua política de segurança para não ficar isolado perante

a comunidade internacional. Nesta altura havia já um consenso em quase todos os partidos que o Japão precisava de expandir a sua contribuição para a unidade e paz internacional num contexto multilateral.

O sentido de oportunidade de Koizumi após os ataques terroristas de 11 de Setembro de 2001, não poderiam ter sido mais convenientes e aprovou uma Lei autorizando o envio de Forças Marítimas de Autodefesa Japonesas para o Oceano Índico para dar apoio logístico à marinha de guerra norte-americana no combate ao terrorismo no Afeganistão. É este *burden-sharing* que os EUA desejam do Japão.

O Primeiro-ministro Koizumi sabe que a revitalização económica do Japão é um elemento fundamental da política externa para que o país recupere a sua posição internacional de acordo com a preposição realista. Desde o pós-guerra que a inserção do Japão tem-se baseado mais na pujança económica, tanto pelo *status-quo* que a posição de segunda economia mundial lhe confere através da instrumentalização de recursos económicos como ferramentas de diplomacia. Para tal, Koizumi, tem tentado mudar o sentimento de desconfiança do povo japonês acerca da legitimidade do uso de poder militar como instrumento de política externa, até porque as soluções militares para solucionar problemas de segurança económica interna (dependência energética) e paz internacional são vistos como estando em contradição com as normas antimilitaristas da Constituição Japonesa (Courtinet e Barbet 2001, p. 449-53).

O Japão já demonstrou que em tempos de paz o poder económico pode ser convertido em poder político. A sua maior autonomia diplomática em relação a Washington, ou o facto de ter sido o país que mais vezes foi eleito para membro não permanente do Conselho de Segurança da ONU, demonstram a sua maior independência política em relação a pressões externas (Faure 1997, p.49). No entanto, a ascensão económica Chinesa e o problema nuclear coreano são problemas que exigem o redireccionamento das capacidades económicas para uma estratégia político-militar (Miyagi 2009, p.351). Em resposta, desde 2002, que Koizumi através do METI propôs a criação de uma comunidade do sudeste asiático como plataforma para uma cooperação regional de forma por um lado, contrabalançar o poder económico chinês, e por outro lado, integrar a China nesta comunidade económica (Sohn 2010, p. 507-11).

As duas guerras mundiais e o pós-guerra fria já provaram que sem capacidade económica a médio longo prazo não é possível manter uma sustentabilidade militar e política no sistema internacional. Veja-se o caso da crise económica que afectou os EUA no fim da década de 80. Só a sua capacidade militar e política permitiu manter o seu *status* internacional em relação aos seus mais directos concorrentes, o Japão e à CEE. No caso do Japão a perda de poder económico não encontrou um elemento que permitisse sustentar a sua política externa nos anos 90. A ênfase que Koizumi colocou nas suas reformas estruturais expressaram o desejo de maior autonomia em relação aos EUA. A nível externo, as OMP, ou a Conferência para o Desenvolvimento Africano em Tóquio são exemplos

disso. A nível interno, a privatização dos correios é a mais importante reforma empreendida desde a Era Meiji (1868), quando o Japão se abriu ao Ocidente e enveredou pela industrialização, tudo em prol da manutenção da independência política e económica (Susumu, 2001: 21).

7. Conclusão

Em política externa as opções económicas dos sucessivos governos japoneses no pós-guerra tiveram sempre preponderância ante as opções políticas. No entanto, após a década de 80, o peso estratégico e político passou a ter um maior peso, mas os objectivos foram sempre económicos. Com o fim da Guerra-fria, particularmente, no pós-11 de Setembro é nítida a inversão desta tendência, mas a segurança económica continua a ter um papel preponderante na tomada de decisão. É nesta escolha que reside a chave do sucesso para o crescimento e desenvolvimento económico do Japão. Paradoxalmente, é precisamente nessa opção política que reside, pelo menos em parte, a causa para o falhanço do modelo japonês. Mas, o facto é que o Japão em menos de 30 anos tornou-se num país próspero, apesar de ter ficado completamente destruído no fim da II Guerra Mundial, sem recursos naturais, com uma falta de capital e tecnologia, com um mercado pequeno e pior ainda rodeado por países hostis às suas políticas. Porém, não é menos verdade que no início da década de 90, o Japão passou de aluno modelo, universalmente admirado e estudado em todas as universidades do mundo ao exemplo de pior aluno dos G7. Em fins da década de 90, o Japão já era acusado de provocar uma crise económica mundial. Até 2001, os governos tentaram gerir a crise sem atacar o problema pela raiz. E porquê? Não é fácil um paradigma económico principalmente numa sociedade - arquétipo da harmonia e do consenso.

A Guerra-fria possibilitou ao Japão não só segurança estratégica e política como económica. Se a diplomacia for medida pelos resultados, o Japão obteve segurança sem ter de pagar por ela, pelo menos em sangue, garantiu acesso aos mercados, sem necessariamente ter de abrir os seus, e atingiu a prosperidade económica com custos mínimos. Foi assim durante 50 anos. Mas, no pós-guerra fria, particularmente após o 11 de Setembro a política externa Japonesa distanciou-se da Doutrina Yoshida no pós-guerra centrada unicamente na segurança económica pois os EUA asseguravam a defesa do Japão. A questão é que no pós-guerra fria houve uma reorientação da filosofia de segurança no Japão para lá da segurança económica centrada em aspectos políticos e militares. Reflexo desta mudança foi o debate para alterar o artigo 9 da Constituição devido à confluência de pressões internas e externas para o Japão desempenhar um papel mais activo na segurança global.

Depois, o modelo económico japonês, outrora considerado um exemplo seja para os países desenvolvidos seja para os países em vias de desenvolvimento,

deixou de o ser. O sistema protector e regulamentado provocou uma distribuição ineficaz dos recursos, aumentou a corrupção e a manipulação num país que tinha dos salários mais elevados do mundo, mas que pouco a pouco, tem perdido competitividade à escala internacional.

O Fim da Guerra Fria acelerou a globalização. Será que o modelo económico japonês após um sucesso de mais de 40 anos, terminou? A questão é que o modelo sénior no ambiente económico actual já não é viável. As relações de longo termo entre as empresas e as instituições financeiras já não é exequível. Hoje, a interdependência dos mercados financeiros é tal que a teoria que os mercados tendem a equilibrar-se já não é aceite como tal e portanto, o risco é inerente à política externa (Soros 2009, pp. 160-61).

A desregulamentação e privatização alcançada no Consenso de Washington nos anos 90 conduziu à ideia que as economias de mercado deveriam ficar mais dependentes dos mercados financeiros por forma a beneficiar de uma maior concorrência. O aumento de liquidez internacional conduziu à expansão de crédito no Japão e à bolha imobiliária resultado do carry-trade. Este fenómeno foi o resultado de empréstimos aos bancos e às empresas baseados em motivos que não os economicamente viáveis. Por sua vez, as instituições financeiras pediram ienes emprestados às famílias japonesas e outros agentes económicos que usaram as suas poupanças para especular noutras moedas mais rentáveis, muitas vezes com alavancagem financeira. Todas as economias enfrentam este problema, que é a preservação do bem comum dos menos produtivos utilizando os rendimentos criados pelos mais produtivos.

Actualmente, o problema do Japão reside no dualismo da economia i.e. sector exportador competitivo mas uma economia doméstica (onde se incluem bancos, agricultura, distribuição, e, construção) altamente protegida (Cerny 2001, p.109-10). As reformas estruturais de Koizumi que continuaram com Shinzo Abe em Setembro 2006, visam acabar com esta dualidade.

Koizumi fortaleceu a política externa do Japão em três frentes. Politicamente, fortaleceu a aliança com os EUA. Militarmente, tornou o Japão mais activo na resolução dos conflitos internacionais e, economicamente, fortaleceu as relações económicas com a RPC, respondendo ao apelo dos restantes países asiáticos para contrabalançar a ascensão desta no continente asiático. Desta forma, o Japão assume-se como líder regional.

O poder sem a bomba resume o Japão i.e. ser uma grande potência sem parecer que o é (Guillan 1970, p. 269). Mas, no século XXI, não basta só parecer, é preciso ser, sobretudo agir. A comunidade internacional exige um maior envolvimento do Japão nos assuntos internacionais. O Japão tem de ser um entre os seus pares, um gigante económico e político, o que não quer dizer que seja igual. Não pensemos que foi a Europa ou os EUA que influenciaram ou ensinaram o Japão. Não, o Japão é que escolheu aprender os métodos de organização civis e militares europeus e americanos, adaptá-los à sua forma de estar e de viver e, eventualmente, suplantando-os.

8. Bibliografia

- ARASE, David (1995). *Buying Power – The Political Economy of Japan's Foreign Aid*. London: Lynne Rienner.
- BACON, Paul; YAMAMOTO, Akira (1999). *Japanese and European Relations Global Perspective*. Paul Bacon e Akira Yamamoto (Editores). Tokyo: Center for International Studies, Shumei University.
- BALLON, Robert J. (1999). *Japan's industrialization : human resource development. Economia Global e Gestão*. In ISCTE. Volume 7. Dezembro, pp. 9-27.
- BALLON, Robert J. e HONDA, Keikichi (2000). *Stakeholding : The Japanese Bottom Line*. Tokyo : The Japan Times.
- BARBET, Philippe ; COUTINET, Nathalie (2001). Évolutions Réglementaires et Investissements Directs Étrangers Au Japon. *Revue Internationale de Droit Économique*. Association Internationale de Droit Économique. DeBoeck Université, no. 4, pp. 447-463.
- BOISSOU, Jean Marie (1999). Déchiffrer l'énigme de la politique extérieure du Japon. *Revue Études internationales*. Volume 30, no.1, Mars, pp.9-30.
- CARTER, William; SUCHI, Tokuhei (1999). *Bushido: The Soul of Japan*. Tokyo : Kodansha International.
- CERNY, Philip (2001). Financial globalization and the unravelling of the Japanese model. In *The Political Economy of Japanese Globalization*. Glenn D. Hool et al (Editores). London e Nova Iorque: Routledge.
- DOISE, Marianne Peron (2002). Les nouvelles orientations stratégiques du Japon: changement de style ou changement d'époque. *Politique Étrangère*, no.1 (Janvier-Mars) : 91-101.
- FAURE, Guy (1997). Les Visions du MITI ou l'avenir radieux de l'industrie japonaise. *Futuribles – analyse et prospective*, no.216 (Janvier): 43-53.
- FEER, Évelyne Dourille (1997). L'avenir du modèle de production japonais. *Futuribles – analyse et prospective*, no. 216 (Janvier): 55-63.
- FREIRE, Adriano (1995). *Gestão Empresarial Japonesa : Lições para Portugal* Lisboa: Verbo.
- GUILLAN, Robert (1970). *Japão – Terceira Potência*. Porto : Livraria Civilização Editora.
- HAYES, Louis D (2001). *Japan and the Security of Asia*. England: Lexington Books.
- HELWEG, M. Diana (2000). Japan: A Rising Sun? *Foreign Affairs*. Volume 79, no.4 (July/August): 26- 39.
- HELMAN, Donald C. (1972). The Confrontation with Realpolitik. In *Forecast for Japan: Security in the 1970s*. James William Morley (Editor). New Jersey: Princeton University Press.
- ITOH, Mayumi (1995). Japan-Southeast Asia Relations: Perception Gaps, Legacy of World War II and Economic Diplomacy. Paper originally presented at the 1995 Asian Studies on the Pacific Coast (ASPAC) Conference. Oregon: Pacific University.

- KAJI, Sahoko (2002). Japon: la décennie perdue. *Politique Étrangère*, no.1, pp. 66-90.
- KAMO, Takehiko (1999). Globalism, Regionalism, and Nationalism. *Globalism, Regionalism & Nationalism – Asia in Search of its Role in the 21st Century*. Yoshinobu Yamamoto (editor). Oxford: Blackwell Publishers.
- KITERA, Masako (2002). Japon: Oui, la réforme est possible. *Politique Étrangère*, no.1: 39-49.
- KOPPEL, Bruce M; JUNIOR, Robert M. Orr (1993). A Donor of Consequence: Japan as a Foreign Aid Power. *Japan's Foreign Aid – Power and Policy in a New Era*. Bruce M. Koppel/Robert M. Orr Jr. (Editores). Colorado: Westview Press.
- LLEWELYN, James D. (2010). *Japan's Evolving Notion of National Security*. New York: Nova Science Publishers.
- LEVIN, Norman D. (1993). The Strategic Dimensions of Japanese Foreign Policy. In *Japan's Foreign Policy – After the Cold War Coping with Change*. Gerald L. Curtis (Editor). New York: An East Gate Book.
- MARICOURT, Renaud de (1995). *Os Samurais da Gestão – Produção, Marketing e Finanças no Japão*. Economia & Negócios. Lisboa: Edições Sílabo.
- MARTIN, Bernd (1995). *Japan and Germany – In The Modern World*. Oxford - Providence: Berghahn Books.
- MIDFORD, Paul (2011). *Rethinking Japanese Public Opinion and Security – From Pacifism to Realism?* California: Stanford University Press.
- MIYAGI, Yukiko (2009). Foreign Policy Making Under Koizumi: Norms and Japan's Role in the 2003 Iraq War. *Foreign Policy Analysis*. Volume 5, no.4 (October 2009): 349-366.
- MORRISON, Charles E. (1994). South-East Asia and U.S-Japan Relations. In *The United States Japan and Asia – Challenges for U.S. Policy*. Editado por Gerald L. Curtis. New York: W.W. Norton & Company.
- NYE, Joseph Jr. S (2002). *Compreender os Conflitos Internacionais: Uma Introdução à História e à Teoria*. Lisboa: Gradiva.
- OTAKE, Hideo (1999). Developments in the Japanese Political Economy since the mid-1980s: The Second Attempt at Neoliberal Reform and its Aftermath. In *Government and Opposition*. Volume 34, no.3, pp.352-372.
- PANGETSU, Mari (1983). *Japanese Direct Investment in ASEAN: The Indonesian experience*. Tokyo : Maruzen Asia.
- PEMPEL, T. J. (1977). Japanese Foreign Economic Policy. *International Organization*. Volume 31, no.4 (Autumn 1977): 723-775.
- PEMPEL, T. J. (1993). From Exporter to Investor: Japanese Foreign Economic Policy. In *Japan's Foreign Policy – After the Cold War Coping with Change*. New York, London: An East Gate Book.
- REIS, Fernando Guimarães (2001/2002). Japão: notas de uma passagem por um país em transição. *Política Externa*. Volume 10, no.3 (Dez./Jan./Fev.):148-160.
- SAITO, Mitsuo. *The Japanese Economy*. UK : World Scientific, 2000.

- SANTOS, António Nelson (1998). Japão: A Crise de Valores. *Economia Global e Gestão*. Edição da AEDG / ISCTE. Volume 3, 1-1, pp.67-72.
- SHIHMIN, Chen (1997). La dissuasion nucléaire et les rapports sino-japonais. *Revue Études internationales*. Volume 28, no.4 (Décembre): 685-707.
- SOHN, Yul (2010). Japan's New Regionalism : China Shock, Values, and the East Asian Community. *Asian Survey*. Volume 50, no. 3, May-June : 497-519.
- SOROS, George (2009). *O Novo Paradigma dos Mercados Financeiros*. Coimbra: Almedina.
- STOCKWIN, J.A.A. (1999). *Governing Japan - Divided Politics in a Major Economy*. Oxford, UK : Blackwell Publishers.
- SUSUMU, Takahashi (2001). The global meaning of Japan, editado por Glenn D. Hook e Hasegawa Harukiyo. London : Routledge.
- SUZUKI, Tessa Morris (1990). *A History of Japanese Economic Thought*. London : Routledge.
- TAKAFUSA, Nakamura (1994). *Lectures On Modern Japanese Economic History 1926-1994*. Tokyo : LTCB – International Library Foundation.
- TONOOKA, Eduardo Kiyoshi (2004). A década perdida da economia japonesa. *Política Externa*, vol.12, no. 4 (Mar./Abr./Maio): 35-41.
- UEHARA, Alexandre Ratsuo (2005), *Política Externa Japonesa no Fim do Século XX: o que faltou*, CEBRI – Centro Brasileiro de Relações Internacionais.
- WENSTEIN, Martin E. (1972). Strategic Thought and the U.S.-Japan Alliance. In *Forecast for Japan: Security in the 1970s*, editado por James William Morley. New Jersey: Princeton University Press.