



UNIVERSIDADE FEDERAL DE SANTA CATARINA
CENTRO SOCIOECONÔMICO
DEPARTAMENTO DE ECONOMIA E RELAÇÕES INTERNACIONAIS
CIÊNCIAS ECONÔMICAS

Mariana Vieira Soares

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

FLORIANÓPOLIS
2023

Mariana Vieira Soares

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

Trabalho de Conclusão de Curso submetido ao curso de Ciências Econômicas do Centro Socioeconômico da Universidade Federal de Santa Catarina como requisito parcial para a obtenção do título de Bacharela em Ciências Econômicas.

Orientador(a): Prof.(a) Dr.(a) Marcos Alves Valente

Florianópolis

2023

Ficha de identificação da obra elaborada pelo autor,
através do Programa de Geração Automática da Biblioteca Universitária da UFSC.

Soares, Mariana Vieira

O Acordo de Plaza e a trajetória das economias asiáticas entre 1980-1990: : uma comparação com a América Latina / Mariana Vieira Soares ; orientador, Marcos Alves Valente, 2023.

59 p.

Trabalho de Conclusão de Curso (graduação) - Universidade Federal de Santa Catarina, Centro Socioeconômico, Graduação em Ciências Econômicas, Florianópolis, 2023.

Inclui referências.

1. Ciências Econômicas. 2. Acordo de Plaza. 3. América Latina. 4. Ásia. I. Valente, Marcos Alves. II. Universidade Federal de Santa Catarina. Graduação em Ciências Econômicas. III. Título.

Mariana Vieira Soares

**O Acordo de Plaza e a trajetória das economias asiáticas entre 1980-1990: uma
comparação com a América Latina**

O presente Trabalho de Conclusão de Curso foi avaliado e aprovado pela banca
examinadora composta pelos seguintes membros:

Prof.(a) Marcos Alves Valente, Dr.(a)
Orientador(a)

Prof.(a) Helton Ricardo Ouriques, Dr.(a)
Universidade Federal de Santa Catarina

Prof.(a) Fábio Pádua dos Santos, Dr.(a)
Universidade Federal de Santa Catarina

Certifico que esta é a versão original e final do Trabalho de Conclusão de Curso que
foi julgado adequado para obtenção do título de Bacharel em Ciências Econômicas
por mim e pelos demais membros da banca examinadora.

Prof.(a) Marcos Alves Valente, Dr.(a) Orientador(a)

Florianópolis, 2023.

AGRADECIMENTOS

Agradeço, primeiramente aos meus pais, Marleide e José e aos meus irmãos Maiara e Bruno, pelo apoio e por terem me incentivado desde o princípio na realização dos meus sonhos.

Agradeço também aos amigos que me acompanharam nessa trajetória da graduação e aos professores que me auxiliaram com o conhecimento necessário para realização de minha pesquisa, principalmente o orientador Prof. Marcos Alves Valente por me introduzir a iniciação científica e pelo constante incentivo e conhecimento valioso na disciplina de Formação Econômica do Brasil, e também agradeço o Prof. Helton por ter auxiliado no conhecimento para a produção dessa monografia na disciplina de Leste Asiático.

E agradeço a Deus, pela oportunidade de adquirir esse conhecimento durante os meus anos de estudo.

RESUMO

Nessa pesquisa, o objetivo é analisar a nova dinâmica ocorrida no contexto internacional das economias asiáticas a partir de 1985 com o Acordo do Plaza, especialmente, pela participação do Japão nesse acordo e comparando à experiência diferenciada que ocorreu nas economias da América Latina. 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 do método histórico-estruturalista, foi possível observar que diferentemente da Ásia, a América Latina teve de lidar com uma dependência do mercado de *commodities*, dívida externa, protecionismo dos países do centro e instabilidade política. Após o Acordo de Plaza, com o deslocamento da cadeia produtiva das empresas manufatureiras japonesas e o aumento do investimento direto externo, os países da América Latina precisaram competir com os Estados Unidos por mercado consumidor, enquanto os países do Leste Asiático não tiveram dificuldade em exportar suas manufaturas para os países do centro. O Acordo de Plaza, 37 anos depois, ainda contribui na compreensão das economias da América Latina, que a partir de 85, 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

In this research, the objective is analyzing the new economical dynamic that happened in the international context for Asian economies after 1985, specially because of Japan`s participation, and contribution for East and Southeast Asia after Accord at the same time comparing with South American experiences. This accord made Japan a protagonist for economic expansion and responsible, for example, per structural changes shifting capital and production that made benefit for East and Southeast Asia. Through the historical-structuralist method, it was possible to observe that, unlike Asia, Latin America had to deal with a dependence on commodity markets, external debt, protectionism from core countries, and political instability. After the Plaza Accord, with the shifting of the production chains of Japanese manufacturing companies and the increase in foreign direct investment, Latin American countries had to compete with the United States for consumer markets, while East Asian countries had no difficulty exporting their manufactured goods to core countries. After 37 years, Plaza Accord is still contributing to understand Latin American, by 1985, these economies have developed a different structure, composed most of primary export economies and technologically late and vulnerable in world demand.

Keywords: Plaza Accord; Asia; Latin America.

LISTA DE FIGURAS

Figura 1 Estados Unidos: Comércio bilateral com o Japão (milhões de dólares).....	28
Figura 2 Saldo da balança comercial histórico dos Estados Unidos com o Japão	29
Figura 3 Taxa de Câmbio Dólar americano / <i>iene</i> japonês em 1985	31
Figura 4 A taxa de câmbio histórica do dólar americano / <i>iene</i> japonês	32
Figura 5 As curvas MPX de Akamatsu Kaname.....	35
Figura 6 Produtos exportados pela América Latina e o Caribe e o Leste da Ásia e Pacífico para o mundo em 1989 (em milhares de dólares)	39
Figura 7 Dívida do Governo (% PIB) (média 1981–86 para Argentina, 1981–85 para o Brasil, 1980–85 para o Chile, e 1982–85 para o Mexico.....	48

LISTA DE QUADROS

Quadro 1 - Evolução sistêmica e institucional da economia internacional desde o pós-guerra.....	24
Quadro 2 Primeiros-Ministros do Japão de 1972-1985.....	33
Quadro 3 Principais produtos exportados entre 1989-1991	39
Quadro 4 Comparação econômica Brasil e Coreia do Sul	40
Quadro 5 - Planos Plurianuais (PPa) de Desenvolvimento em Taiwan entre 1980-1989	45

LISTA DE TABELAS

Tabela 1 Comércio de bens com o Japão entre 1985-1990 (milhões de dólares)	29
Tabela 2 Crescimento histórico do PIB chinês	43
Tabela 3 O <i>déficit</i> comercial dos Estados Unidos com a Coreia do Sul em bens (milhões de dólares).....	44

LISTA DE ABREVIATURAS E SIGLAS

AIIBW Arcabouço Institucional Internacional de Bretton Woods

ASEAN Associação das Nações do Sudeste Asiático

BP Balanço de Pagamentos

ERSO *Electronics Research and Service Organization*

EUA Estados Unidos da América

IBJ Industrial Bank of Japan (Banco Industrial do Japão)

LIBOR *London Interbank Offered Rate*

PLD Partido Liberal Democrático

ZEEs Zonas Econômicas Especiais

SUMÁRIO

1	INTRODUÇÃO.....	13
1.1	OBJETIVOS.....	15
1.1.2	Objetivos Específicos.....	15
1.2	JUSTIFICATIVA.....	15
1.3	METODOLOGIA.....	18
1.4	DEFINIÇÃO DA ESTRATÉGIA METODOLÓGICA.....	18
1.5	SOBRE A ESTRUTURA DE CAPÍTULOS E A ESTRATÉGIA METODOLÓGICA.....	19
2	OS ANTECEDENTES DO ACORDO DE PLAZA.....	21
3	O ACORDO DE PLAZA EM SETEMBRO DE 1985.....	30
4	A ÁSIA E A AMÉRICA LATINA APÓS O PLAZA.....	35
4.1	O MODELO DOS GANSOS VOADORES.....	35
4.2	<i>KNOW-HOW E JOINT VENTURES.....</i>	49
5	CONCLUSÃO.....	52
	REFERÊNCIAS.....	55

1 INTRODUÇÃO

O Acordo de Plaza completou 37 anos em setembro de 2022. Entretanto, ainda na atualidade ele é lembrado no cenário internacional. Não é uma novidade entre os estudiosos do tema que a hegemonia americana nas finanças internacionais tem grande influência sobre distintas regiões do planeta. Mais recentemente a discussão tem se voltado ao *yuan* chinês.

"Sobre o que fazer a seguir, para a China está muito claro", disse Cui [Tiankai, embaixador chinês em 2018]. "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.).

Já é conhecido como no caso do *yuan* a China mantém a moeda desvalorizada como forma de promover suas exportações. Isso tem sido motivo de embates dentro dos Estados Unidos e entre as demais potências ocidentais.

Essa afirmação do embaixador sobre um provável Acordo de Plaza 2.0 remonta ao Acordo de Plaza de 1985, quando seu vizinho, o Japão, foi pressionado a valorizar o *iene*. Quando o *iene* japonês se valorizou em 1985, o Japão perdeu sua competitividade e certamente a China Continental de Xi Jinping não vê como opção uma valorização do *yuan* atualmente.

O Acordo de Plaza teve um impacto nas políticas econômicas globais, e estimulou discussões sobre a coordenação monetária entre as maiores economias do mundo. Além disso, abordou a necessidade de debater desequilíbrios comerciais e cambiais. O Plaza se torna interessante pela abordagem e importância na atualidade e como ele moldou a economia em torno do Japão.

Entre 1980 e 1985 o dólar americano valorizou excessivamente frente à outras moedas. Segundo FRANKEL (2015, p. 2), o dólar teria se valorizado 44% entre 1980 e 1985 durante o governo Reagan em relação a outras moedas de economias do G-5 (os 5 países mais industrializados), entre eles o Japão. O que acontece com o Japão após o Acordo é importante para o entendimento do desenvolvimento econômico no Leste e Sudeste da Ásia.

O Acordo do Plaza em 1985 trouxe transformações à economia mundial e o conhecido caso econômico japonês, por conta da nova política cambial e a

desvalorização do dólar dos Estados Unidos. Nos 37 anos posteriores ao acordo, é possível identificar a mudança da dinâmica econômica na região, o que aconteceu pela participação do Japão no Acordo de Plaza.

Como citado anteriormente, o Japão foi o protagonista, ou seja, o país que após o Acordo de Plaza aqui estudado levou os países asiáticos, os 4 Tigres, ASEAN-4 e em último estágio, a China continental, a uma nova dinâmica econômica regional. Entender essa nova dinâmica após acordo torna a comparação com a América Latina muito útil para compreender a situação atual do subcontinente americano. Os países latino-americanos e os países do leste e sudoeste asiáticos foram objeto de comparação ao longo da história e nesse contexto, o Brasil e a Coreia do Sul podem ser um exemplo da questão central acerca do tema: países que no meio do século passado, tinham a mesma base para o desenvolvimento econômico (um deles até mesmo em desvantagem, já que a Coreia, inclusive, havia passado por uma guerra), não tiveram o mesmo destino econômico e social.

Nesse âmbito, o Acordo de Plaza e a supervalorização do *iene* japonês (também chamada de *endaka*) e alguns eventos antecedentes (por exemplo, *Bretton Woods* e a abertura comercial da China em 1979), foram cruciais para o desenvolvimento diferenciado dos países chamados de “periferias asiáticas” e os países da América Latina. Esses eventos foram capazes de trazer uma nova dinâmica para a região com suas características exclusivas que não foram vivenciadas nos países latino-americanos. É após o Acordo de Plaza em 1985 que o Japão passou a deslocar seu capital produtivo e industrial para outros países asiáticos e europeus. Essa ofensiva comercial beneficiou, por exemplo, a Coreia do Sul e Taiwan, já que, a valorização do *iene* resultou em uma perda de competitividade das exportações japonesas, obrigando o país a deslocar sua produção, dando origem a um processo de integração produtiva, tecnológica, comercial, financeira entre os países da região. Por outro lado, nesse mesmo período entre 1980-1990, é possível notar a situação dos países latino-americanos e sua posição desfavorável. O efeito do Plaza sobre a América Latina é negativo porque com a desvalorização do dólar, os Estados Unidos passam a ser um competidor direto dos países latino-americanos.

“Paradoxalmente, para amortizar suas dívidas as nações latino-americanas necessitavam aumentar suas exportações e reduzir importações. Isto obviamente colidia com a necessidade dos EUA de

aumentar exportações e reduzir importações de forma a diminuir seu desequilíbrio, incluindo aquele com o Japão” (HOLLIST, 1996, apud MEDEIROS, 1997, p. 301).

A similaridade dos países da América Latina se encontra na dependência de suas exportações de *commodities* e a dívida que eles possuíam com o Sistema Financeiro Internacional.

1.1 OBJETIVOS

1.1.1 Objetivo Geral

Analisar a trajetória de desenvolvimento na Ásia e na América Latina após o Acordo do Plaza em 1985.

1.1.2 Objetivos Específicos

- a) Descrever os antecedentes do Acordo de Plaza pela perspectiva asiática e latino-americana no cenário da economia internacional;
- b) Discutir o Acordo de Plaza em 1985 e a trajetória da economia japonesa no leste asiático liderando o desenvolvimento econômico regional;
- c) Comparar a nova dinâmica das economias asiáticas após o Acordo do Plaza com a experiência latino-americana durante o mesmo período para entender as diferenças regionais de desenvolvimento.

1.2 JUSTIFICATIVA

A importância da pesquisa provém da constante comparação em que estão envolvidas as duas regiões e da retomada da discussão do Acordo de Plaza 2.0 na contemporaneidade.

Muito se especulou nos últimos anos sobre a relação da China e dos Estados Unidos em relação a sua moeda, o *yuan*. Tanto em jornais, como o XINHUA (2018), a Folha de São Paulo (2023) e clássicos como *The Washington Post* (2023) em sua manchete “A China quer fazer do *yuan* a moeda internacional”, mencionam a relação

dólar-*yuan*. A China é conhecida por ter mantido sua taxa de câmbio desvalorizada frente ao dólar, ou seja, como uma forma de dar competitividade às suas exportações. Como já era esperado, isso pode causar frequentes tensões com os Estados Unidos como aconteceu no passado com o Japão.

Além da importância na relação entre as duas maiores economias do mundo, o Plaza com a participação do Japão e suas estratégias subsequentes, trouxe um desenvolvimento diferenciado para os países do Leste e Sudeste da Ásia.

Como citado em *A Ascensão do Leste Asiático* de Arrighi, Irwan e Ikeda (1998), por conta do Japão, a região passou a ter diversos novos centros de acumulação de capital, em primeiro estágio sendo o milagre asiático um milagre japonês.

O milagre leste-asiático é fundamentalmente um milagre japonês. [...] Nenhum outro desempenho econômico no leste e sudeste da Ásia sequer se aproxima do japonês. Frequentemente se diz que a Coreia do Sul está a caminho de repetir a façanha do Japão (ARRIGHI; IKEDA; IRWAN. 1998, p. 57).

Esse protagonismo do Japão na região após o Acordo do Plaza em 1985 pôde ser visto como um aumento na oferta dos ativos totais que o país possuía nos [maiores] 50 bancos do mundo, [com a participação de] 27% em 1980 passando para 48% em 1990 (IKEDA, 1993, apud ARRIGHI, 1998, p. 99). Com o Acordo em 1985, a oferta superou a parcela norte-americana, sendo 25,7% de ativos japoneses contra 23,3% de ativos norte-americanos (ARRIGHI; IKEDA; IRWAN, 1998, p. 99). Em 1991, a Ásia era o maior destino das exportações japonesas sendo, inclusive, maiores que as exportações norte-americanas (OZAWA, 1993, apud ARRIGHI, 1998, p. 101). Por conta da importância não só da economia do Japão, mas dos Quatro Tigres (Taiwan, Hong Kong, Singapura e Coreia do Sul) e em um estágio posterior, a China continental, o tema adquiriu relevância extraordinária quando se trata de desenvolvimento econômico capitalista. Entender os acertos e vantagens obtidas no âmbito internacional da região asiática, mesmo após 37 anos do Acordo do Plaza, pode auxiliar no desenvolvimento das economias no ocidente, e especificamente nesse trabalho, das economias da América Latina.

Trazendo para o contexto latino-americano, como citado anteriormente, o Brasil e a Coreia do Sul foram um alvo de comparação interessante. Entre 1986 e

1990, o Brasil já passava por uma estagnação, enquanto a Coreia do Sul viveu um rápido crescimento econômico (10% a.a.).

Entre 1986 e 1990 enquanto as exportações brasileiras permanecem num patamar semelhante ao do início da década, as exportações coreanas crescem a elevadas taxas de crescimento (ainda que mais baixas do que as verificadas nos anos 70), mais do que dobrando os valores absolutos anteriores. Do mesmo modo, as importações mais do que duplicam embora se mantivessem bem abaixo das exportações. Com taxas de crescimento em torno de 10% a.a., a Coreia gerou seguidos superávits na balança de transações correntes (MEDEIROS, 1997, p. 297).

Essas características distintas observadas nas duas regiões tornam relevantes a pesquisa acerca do tema. Há disponibilidade de material sobre os impactos do Acordo do Plaza para a economia japonesa e a Ásia, mas abordar o Acordo de forma extensa trazendo para uma perspectiva comparada com as economias da América Latina é algo menos explorado.

1.3 METODOLOGIA

O método de pesquisa a ser utilizado no projeto é o método comparativo histórico-estruturalista.

A análise da história pelos economistas é um fator importante, ou seja, entender a razão para o desenvolvimento diferenciado entre economias de diferentes regiões exige não apenas abordagem macroeconômica, mas também exige estudos dos processos decisórios e institucionais que influenciaram, ao longo do tempo, a trajetória de mudança estrutural de países e regiões, como no presente caso, e assim, das formas de relacionamento estabelecido entre essas regiões, de acordo com as características particulares de sua estrutura produtiva e sua forma de inserção na economia mundial.

1.4 DEFINIÇÃO DA ESTRATÉGIA METODOLÓGICA

Os economistas da América do Sul, como Celso Furtado, insatisfeitos com as teorias do desenvolvimento no pós-guerra, trataram de incorporar uma perspectiva mais abrangente e interdisciplinar do fenômeno do desenvolvimento econômico. De acordo com Celso Furtado:

O nosso estruturalismo, surgido nos anos 50, empenhou-se em destacar a importância dos parâmetros não econômicos introduzidos nos modelos macroeconômicos. Como o comportamento das variáveis econômicas depende em grande medida desses parâmetros, que se definem e evoluem num contexto histórico, não é possível isolar o estudo dos fenômenos econômicos de seu quadro histórico. Essa observação é particularmente pertinente com respeito a sistemas econômicos heterogêneos, social e tecnologicamente, como é o caso das economias subdesenvolvidas (FURTADO, 1990, p. 170).

Os fatores não econômicos são essenciais para o pensamento estruturalista latino-americano que em primeiro plano, procura entender as estruturas sociais dentro das quais atuam e interferem os agentes econômicos com acesso aos sistemas de decisão relevantes. Por exemplo, como citado por Furtado (1989), para entender a questão da inadequação tecnológica que surgiu da industrialização retardatária dos países latino-americanos é necessário o método comparativo

histórico-estruturalista. Seguindo esse método, o trabalho delimita um período histórico chave para o presente estudo: os anos de 1980 a 1990. Dada a complexidade de se comparar a América Latina e a Ásia, os pilares da análise partem dos breves antecedentes do Acordo de Plaza. Alguns dos antecedentes observados foram o cenário cambial, por exemplo, a valorização do dólar dos Estados Unidos, os desequilíbrios comerciais globais, a competitividade das exportações japonesas e uma breve análise do Acordo de *Bretton Woods*. A partir disso, foi possível identificar um funcionamento distinto da economia e da política nas duas regiões. Na segunda etapa, a discussão e comparação após o Plaza com base em Amsden (2009) e Arrighi (1998), trouxe teorias históricas fundamentais acerca da integração econômica na região asiática, por exemplo, com a questão do *know-how* e o modelo de subcontratação do Japão que não podia ser implementado da mesma forma em outras regiões.

1.5 SOBRE A ESTRUTURA DE CAPÍTULOS E A ESTRATÉGIA METODOLÓGICA

O segundo capítulo do projeto consiste em uma análise histórico-econômica entre as duas regiões nas finanças internacionais. É uma análise sobre como as duas regiões estavam inseridas em relação à taxa de câmbio principalmente, sempre ressaltando sua posição em relação ao dólar americano. Os dados do *United States Census Bureau* auxiliaram na coleta de informações sobre comércio. Utilizou-se a interpretação de Giovanni Arrighi (1998) para apoiar a análise do processo de articulação das economias estudadas.

O cenário financeiro internacional é um antecedente importante para estudar o significado histórico do Acordo de Plaza, sendo o momento que o dólar começou a se valorizar continuamente frente às outras moedas, portanto, o início de seus desafios com o *déficit* em conta corrente e sua dificuldade com as exportações nacionais. A partir desse momento que os Estados Unidos começam a pressionar seus parceiros comerciais a alterarem o valor de suas moedas, sendo, portanto, importante entender sua relação com o Japão que participaria do Acordo representando a Ásia. Para efetuar essa análise recorreu-se a uma vasta literatura, com destaque para os trabalhos de Kaname Akamatsu (1962), Medeiros (1997) e para uma análise mais precisa da teoria dos Gansos Voadores, Arrighi (1998, 1996,

2007), também para análise da inserção das economias na sua teoria de sistema-mundo e uma aplicação de suas ideias no âmbito do *know-how* que foi complementada por Amsden (2009). Medeiros (1997) também terá uma participação expressiva no trabalho pela sua vasta literatura comparativa entre as duas regiões, a América Latina e a Ásia e Amsden (2009), especialmente para as comparações no âmbito tecnológico).

No terceiro capítulo efetuou-se uma análise do Acordo de Plaza em 1985, explicando como aconteceu e seus objetivos, principalmente pela perspectiva japonesa, que foi fundamentada por Toyoo Gyohten (1992). Procurou-se demonstrar, seguindo as indicações da literatura estudada, como a participação do Japão no Acordo mudou a dinâmica econômica do Leste e Sudeste Asiático ao reagir imposto, pelos Estados Unidos, a uma valorização do *iene*.

No quarto capítulo, efetua-se uma comparação entre as trajetórias da Ásia e da América Latina. Foi realizada uma análise das condições sob as quais cada região enfrentou as mudanças vivenciadas no capitalismo contemporâneo no período indicado. O Acordo de Plaza foi contextualizado no sentido de indicar de que forma a região asiática, a partir da liderança do capital japonês, enfrentou as mudanças institucionais estruturais que ocorreram nessa fase, enquanto a América Latina insistiu em *commodities*, diante de uma série de dificuldades confrontadas a partir da crise da dívida externa que abateu a região. Os indicadores sobre comércio e desenvolvimento e as análises gráficas auxiliaram na experiência prática que as duas regiões experimentaram. Foi feita uma comparação pelo método histórico-estruturalista como apresentado por Furtado (1978). O Acordo de Plaza favoreceu a região asiática, por exemplo, quando esses países a partir da liderança do capital japonês em seu território começam a produzir bens de maior valor agregado, enquanto a América Latina insistiu em *commodities*, a partir disso, os dados comerciais e as análises gráficas auxiliaram na experiência prática que as duas regiões tiveram, os dados serão levantados com base nas informações das instituições comerciais de vários países.

2 OS ANTECEDENTES DO ACORDO DE PLAZA

A América Latina e o Leste Asiático têm trajetórias históricas e características regionais diferentes. Portanto, é necessário considerar a história do capitalismo em diferentes regiões e a dimensão regional como parte explicativa dessa divergência. Comparando as regiões, argumenta-se que o Leste Asiático tem um padrão de integração regional antigo que impulsiona sua inserção competitiva, por exemplo, quando analisamos o sistema sinocêntrico de comércio-tributo¹. Por outro lado, a América Latina tem uma história de subordinação que a mantém na posição periférica da economia-mundo capitalista.

Para entender a estrutura das finanças internacionais, é essencial começar por *Bretton Woods*. O contexto em que acontece o evento em New Hampshire, Estados Unidos em julho de 1944, era de desorganização financeira mundial. A crise de 29 havia acontecido alguns anos antes e a Segunda Guerra Mundial ainda acontecia, logo, era necessária uma solução conjunta para reorganizar as finanças em âmbito mundial. O problema para a América Latina já começava nesse momento, pois um dos requisitos de *Bretton Woods* era a necessidade de manter sua moeda nacional com paridade fixa ao dólar, e, diferentemente da Ásia, a América Latina continuou insistindo nisso mesmo após os anos 80.

O país que mais se beneficiaria com o acordo seria os Estados Unidos da América. “Apesar da imponente arquitetura das instituições multilaterais (FMI e Banco Mundial) criadas em *Bretton Woods*, o papel principal de regulação de liquidez internacional foi desempenhado pelo *Federal Reserve*” (BELUZZO, 1997, p. 168).

A princípio, é interessante analisar as contradições da hegemonia americana. Com a dissolução dos acordos de *Bretton Woods*, a liderança norte-americana passa a ser questionada, ressurgem movimentos sociais na Europa e a nação é derrotada na Guerra do Vietnã. “Na América Latina e na África, vários países viveram, nos anos sessenta, a primeira grande crise de seu “modelo por substituição de importações” (FIORI, 1997, p. 111).

¹ Portanto, [...] argumentamos que a atual inserção competitiva do Leste Asiático tem raízes em um padrão de integração regional, o sistema sinocêntrico de comércio e tributos, cuja origem é anterior à formação da economia-mundo capitalista. Um padrão de integração regional semelhante nunca foi observado na América Latina (OURIQUES; SANTOS; VIEIRA, 2023, p. 27).

Após o Acordo de *Bretton Woods*, estabeleceu-se o sistema monetário internacional após a Segunda Guerra Mundial, conseqüentemente, teve um impacto significativo na América Latina. Os países participantes procuravam estabilidade monetária seguindo o padrão de câmbio fixo.

No arcabouço original de *Bretton Woods*, o centro do sistema eram os Estados Unidos e a periferia [,] a Europa Ocidental e o Japão. A estratégia de reconstrução dessas economias seguia o padrão observado hoje. Através de um crescimento liderado pelo setor exportador, os países destruídos na guerra reconstruíram seu estoque de capital. Praticavam taxas de câmbio fixas e controles de capital que contribuía nessa direção, sendo importante notar que à época os controles de capital eram obrigatórios e não opcionais (GALA, 2007, p. 78).

As economias asiáticas e latino-americanas mantiveram suas moedas pareadas ao dólar dos Estados Unidos. Nesse período, os Estados Unidos aumentavam a influência do dólar americano no cenário financeiro internacional.

A partir de 1978, sete anos antes do Acordo de Plaza, as duas regiões começaram a tomar decisões diferentes. As economias do leste e sudoeste da Ásia (com uma exceção do *won* sul-coreano), começaram a utilizar em cestas de moedas em vez de uma cotação pareada com o dólar americano. Essa decisão veio principalmente pela sua preocupação com a oscilação do dólar e as outras moedas do G-5. A Tailândia, Indonésia e Malásia mudaram a paridade de suas moedas exclusivamente ao dólar e passaram a ponderar por cestas de câmbio. Na América Latina, a estratégia foi diferente, nenhum país adotou cestas. Os regimes adotados na América Latina eram de paridade exclusiva ao dólar, seja fixa (no México) ou flutuante (Brasil, Chile, Colômbia e Uruguai). 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).

Um outro fator influencia nesse aspecto do câmbio, além da possibilidade de adotar cestas de moedas, que é uma estratégia vantajosa.

Os países cronicamente inflacionários, com problemas de financiamento corrente do balanço de pagamentos e das áreas dólar ou marco, ancoraram suas moedas em suas respectivas divisas chave. Já os do Sudeste asiático, sem grandes problemas inflacionários nem tendo sofrido ruptura dos fluxos de financiamento do exterior durante a década de 80, puderam manter fixa a paridade de sua moeda em relação ao dólar, *iene* ou a alguma cesta de moedas [...] (MIRANDA, 1997, p. 253).

Em 1979, logo após a dissolução do sistema de *Bretton Woods*, quando os Estados Unidos consolidam sua moeda como a moeda de reserva, dois países já se destacavam por serem os únicos com uma participação organizada na indústria: Brasil e Coreia do Sul. “[...] Mas ao contrário do Brasil, só a Coreia conseguiu internalizar as condições básicas para tornar seu capitalismo dinâmico, isto é, dotado de um mínimo de capacidade autônoma de financiamento e inovação” (MELLO, 1997, p. 19). No fim dos anos 70, a América Central já estava fragmentada por guerras civis em El Salvador e Guatemala. Como citado por Fiori (1997), esses fatos também incluem a vitória sandinista em Nicarágua.

Os choques de petróleo deixaram os países da América Latina com *déficits* em conta corrente. A América Latina começou a pedir recursos aos bancos comerciais dos Estados Unidos. No fim dos anos 70, a dívida era de U\$ 29 bilhões, mas saltou para U\$ 159 bilhões, como citaram Sims e Romero (2013).

A hegemonia americana após *Bretton Woods* é clara, a centralidade de sua moeda. [...] a questão que se coloca não é mais o controle da quantidade de moeda, mas se existe ou não uma moeda financeira de origem pública capaz de cumprir o papel de securitização. Esta moeda existe e é, naturalmente, o dólar [...] (TAVARES; MELIN, 1997, p. 67).

No início dos anos 80, já havia uma nova hierarquia internacional liderada pelos Estados Unidos, pela dimensão de sua economia, eles foram capazes de moldar o sistema econômico. O cenário na América Latina por conta do aumento da taxa de juros que se seguiu com a política monetária contracionista dos Estados Unidos no início dos anos 80, 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.

Ainda em 1985, a crise da dívida na América Latina se acentuava com o preço das *commodities* começando a declinar, prejudicando essas economias que

apostavam no mercado, composta por países já devedores. Nesse momento, os bancos credores tiveram desconfiança em emprestar dinheiro aos países latino-americanos. Em função de seu “[...] desequilíbrio financeiro estrutural pontuado por crises frequentes, em particular para os sul-americanos e os do Leste-europeu com o virtual estilhaçamento da África” (TAVARES; MELIN, 1997, p. 56).

O Quadro 1 mostra as escolhas de padrão monetário após o acordo de *Bretton Woods*:

Quadro 1 - Evolução sistêmica e institucional da economia internacional desde o pós-guerra

	1944-Anos 1970 ("Anos Dourados" da AIBW)	Anos 1970 ("transição")	Anos 1980-??? (Neoliberalismo/ Globalização financeira)
Regime Internacional	Bretton Woods: liberalização progressiva do comércio; mas com limite aos fluxos financeiros.	Choques do petróleo e situação insustentável dos déficits do BP dos EUA; Terceira Revolução Industrial (tecnocientífica informacional) facilitando movimentações transnacionais de fluxos financeiros; Viragem ideológica.	Internacionalização em TODAS as esferas econômicas (fragmentação da produção industrial e explosão dos fluxos de K).
Padrão monetário	Padrão Dólar-Fixo: Alta regulação sobre K possibilitando controle ou manipulação mais fácil das taxas de câmbio / policy space aos Estados nacionais para perseguirem políticas autônomas.		Padrão Dólar-Flexível: Alta mobilidade de K empoderando seus atores; taxas de câmbio voláteis.
Ideologia	Desenvolvimentismo (periferia) e keynesianismo (países centrais).		Ortodoxia neoclássica

Fonte: Adaptado de Moura, 2021.

O Acordo de Plaza não foi um evento singular em 22 de setembro de 1985, na verdade, muitos eventos importantes o antecederam, por exemplo, os encontros dos ministros de finanças em Tóquio, Paris e Hawaii ao longo de 1985.

O Plaza é justamente celebrado como um marco importante no rumo da política internacional. O valor do dólar aumentou 44% comparando às 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 tornou 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, e a sua ênfase do Acordo era a política cambial.

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, adquiriu seu espaço na economia internacional no início do séc. XX. Logo após a Primeira Guerra Mundial (1914-1918), a Europa devastada perdeu espaço comercial para as manufaturas provindas do Japão.

Com efeito, quando se ensaiou a volta ao liberalismo cambial no imediato pós-guerra, o reajustamento requerido impunha o abandono de boa parte das atividades industriais que haviam surgido à sombra da proteção criada pela própria desorganização do comércio internacional no período anterior. Mas, se era necessário sair da armadilha das vantagens comparativas estáticas, não o era menos encontrar uma nova forma e inserção no comércio internacional, que estimulasse o avanço tecnológico. Isso teria exigido uma ação do Estado na linha adotada pelo Japão com a Restauração Meiji, linha subsequentemente seguida por alguns países do sudeste asiático. Trata-se, em realidade, de criar deliberadamente vantagens comparativas em setores favorecidos por uma demanda externa elástica (FURTADO, 1989, p. 184).

Apesar de se localizar longe do centro dinâmico, ou seja, das economias industrializadas, o Japão rapidamente assimilou técnicas de proteção militar contra as nações europeias. No século XIX, o Japão já buscava se encaixar na nova dinâmica do sistema de civilização material. Como explicam Reinscheuer e Holcombe (2004; 2017 apud MOURA, 2021), o início da Primeira Guerra Mundial trouxe vantagens ao Japão, primeiro por conta da demanda externa por encomendas militares, desenvolvendo a indústria manufatureira do país e segundo

porque a concorrência internacional com os estadunidenses e europeus diminuiu com seus envolvimento na guerra, logo, o Japão aproveitou esse cenário externo para adentrar mercados na própria Ásia e na África que antes eram dominados pelas potências ocidentais. A Era Meiji do Japão também inspirou diretamente o Governo do General Park da Coreia do Sul:

A Era Meiji, em particular, inspirava-lhe pelos êxitos de modernização econômica pautada num forte militarismo sob o já mencionado slogan *Fukoku Kyohei*, e pela dissolução de velhas bases de poder abrindo oportunidades para o encampamento das indústrias sob a égide do Estado nacional, que reafirmava sua autoridade (MOON; RHYU, 1999; CUMINGS, 2005; MOON; JUN, 2011, apud MOURA, 2021, p. 365).

No leste asiático, a modernização exigiu ocidentalização pela impossibilidade de adequar a cultura existente ao novo quadro de difusão da civilização industrial que surgia. A aristocracia que liderava o Japão buscava consolidar sua independência nacional contra o imperialismo inglês, logo, a fortificação do exército nacional como fonte de influência resultou nas Guerras com a China e a Rússia. A industrialização japonesa estava à disposição do plano nacional de modernização militar.

Ao final da Era Meiji, que se encerrou com o falecimento do Imperador Matsuhito em 30 de julho de 1912, dois anos antes da Primeira Guerra Mundial, o Japão havia logrado a façanha histórica de ser a primeira nação não Ocidental a se industrializar exitosamente (OHNO, 2003; SCHENKEIN, 2014, apud MOURA, 2021, p. 136).

Como citado por Furtado (1978), o excedente, que antes era absorvido pelo consumo da classe privilegiada, foi incorporado ao novo sistema de produção via inserção no comércio internacional. Portanto, a acumulação para o Japão, em seu primeiro estágio, proveio da transformação de parte dos bens de consumo em bens de capital mediante o comércio internacional.

No século XX, 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, 1999, p. 223).

Como cita Torres (1997), depois das bombas em Hiroshima e Nagasaki, o Japão não teve outra escolha a não ser desistir de sua política externa de resistência e ceder aos interesses dos EUA.

A relação do Japão com os Estados Unidos da América foi se consolidando após a Segunda Guerra Mundial em 1948. Na realidade, por conta do conflito, os norte-americanos queriam punir a nação asiática, assim, a princípio, todo seu favorecimento ia para a China, que naquele momento era sua aliada. É somente após 1948 que os Estados Unidos decidem transformar o Japão em seu aliado na região na luta contra o comunismo. Portanto, a “ameaça amarela” que era atribuída ao Japão passa a ser da China Continental, mantendo esse rótulo após a Revolução Chinesa e a Guerra da Coreia. Os acontecimentos nos anos 40 tiveram suas consequências: “[...] houve uma mudança de postura dos EUA com relação ao Japão, cuja pujança poderia ser usada para exaltar o modelo capitalista de “livre comércio” e democracia no Leste Asiático” (FORSBERG, 2000; GUIMARÃES, 2007; HOLCOMBE, 2017, apud MOURA, 2021, p. 243). Nesse momento, os EUA ainda relevavam o protecionismo japonês que favorecia suas empresas nacionais na internacionalização e busca por tecnologia. Esse cenário muda a partir dos anos 70.

Portanto, a presença da hegemonia americana na Ásia já tinha efeito nos anos 50, e por conta da Guerra do Vietnã, Japão, Coreia e Taiwan se tornaram protetorados americanos. “Estavam plantadas as primeiras sementes do “milagre econômico” asiático, chamado muito mais por Wallerstein e Arrighi de “modelo de desenvolvimento a convite” (FIORI, 1997, p. 106).

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

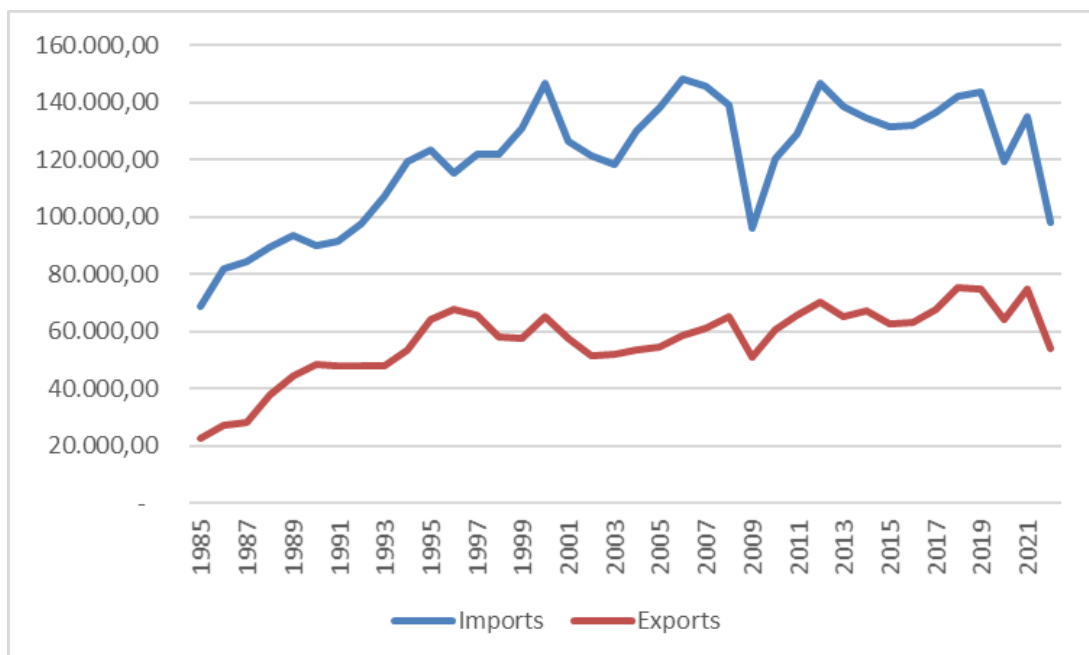
partir desse período [1970] os debates entre Estados Unidos e Japão acerca do *déficit* comercial se intensificaram significativamente [...]”.

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.).

Nos anos antecedentes ao Acordo de Plaza, o Japão aproveitou os sucessivos *déficits* comerciais que tinha com os Estados Unidos, por conta disso, em 1985 ele se tornou o principal credor líquido do mundo superando os Estados Unidos. É nesse contexto que os Estados Unidos e sua diplomacia do dólar enfrentam a aparição do Japão como potência tecnológica. Em menos de uma década, portanto, as firmas japonesas ultrapassaram as dos EUA: em 1980, já detinham 40% do mercado global (GREGORY, 1986; CALLON, 1995, apud MOURA, 2021, p. 263).

Os dados mostram a vantagem comercial do Japão como comentado:

Figura 1 Estados Unidos: Comércio bilateral com o Japão (milhões de dólares)



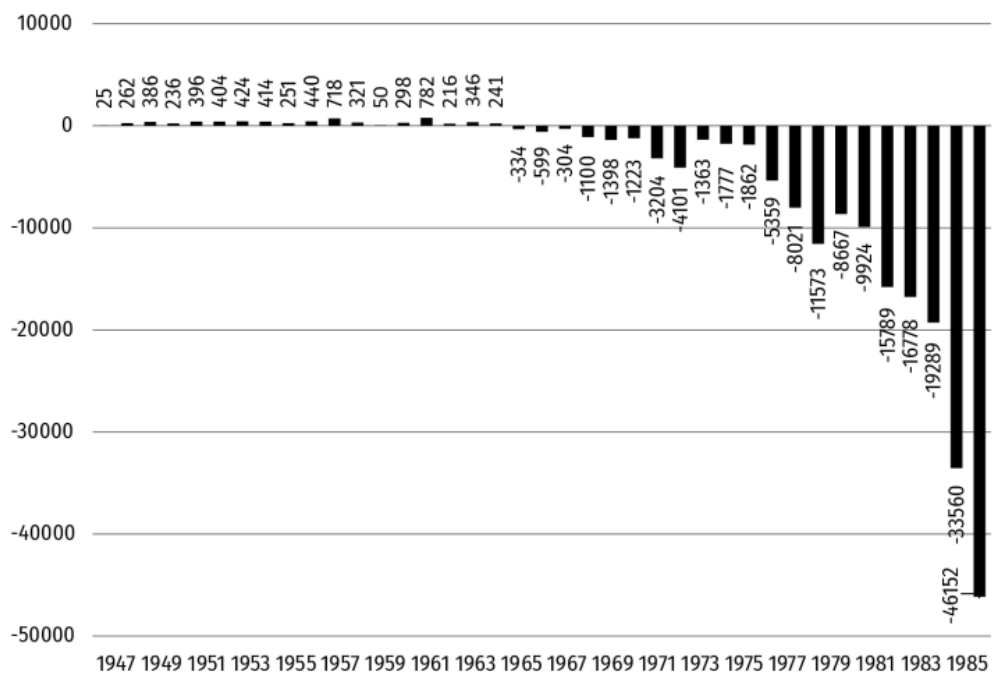
Fonte: Elaboração própria, adaptado de *United States Census Bureau*, 2022.

Tabela 1 Comércio de bens com o Japão entre 1985-1990 (milhões de dólares)

ANO	EXPORTAÇÕES	IMPORTAÇÕES	SALDO DOS ESTADOS UNIDOS
1985	22,630.9	68,782.9	-46,152.0
1986	26,881.6	81,911.0	-55,029.4
1987	28,248.6	84,574.9	-56,326.3
1988	37,725.3	89,518.9	-51,793.6
1989	44,493.7	93,552.5	-49,058.8
1990	48,579.5	89,684.0	-41,104.5

Fonte: Elaboração própria, adaptado de *United States Census Bureau*, 2023.

Figura 2 Saldo da balança comercial histórico dos Estados Unidos com o Japão



Fonte: Moura (2021), adaptado de Forsberg (2000) e Kurian (2006).

Tanto na Tabela 1, quanto na Figura 2, é possível reparar na vantagem comercial que o Japão leva desde a metade dos anos 60.

3 O ACORDO DE PLAZA EM SETEMBRO DE 1985

O Acordo aconteceu no domingo, dia 22 de setembro de 1985 no Plaza Hotel de Nova Iorque. O “[...] famoso Acordo de Plaza. Trata-se de um evento importantíssimo por diversos ângulos, não somente para o Japão, mas para a economia interestatal capitalista de forma geral” (MOURA, p. 269, 2021).

Como sempre acontecia, os representantes do G-5 (no Plaza, os ministros das finanças e presidentes dos bancos centrais do G5: Alemanha, França, EUA, Japão e Reino Unido), exigiam sigilo quando planejavam sua reunião, mas para o Japão era uma situação complicada.

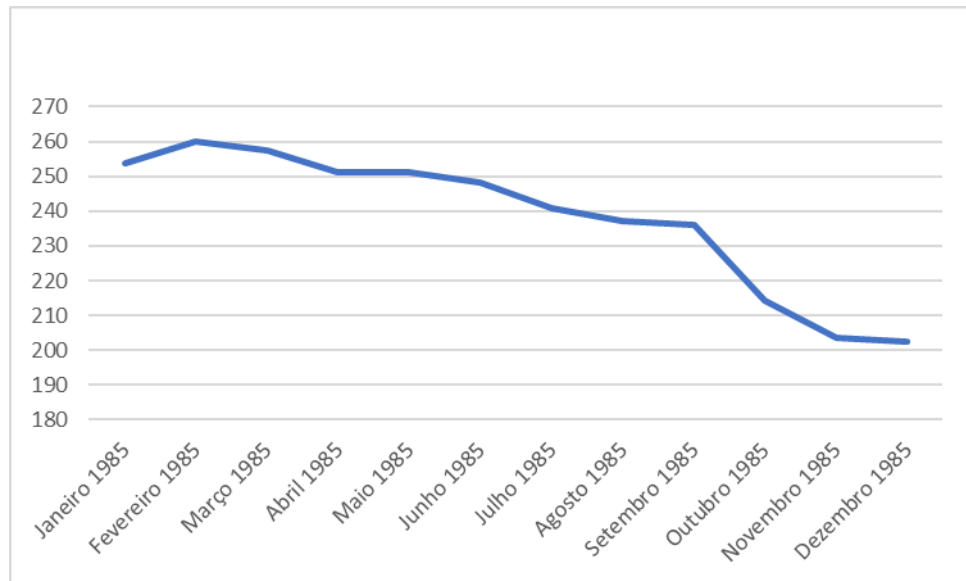
Isso é um problema para o Japão porque o Ministro do Gabinete precisa de aprovação do Gabinete para deixar o país [...] Takeshita encontrou Nakasone e ambos fizeram um acordo especial para que o Primeiro-Ministro servisse como Ministro de Finanças durante sua ausência (GYOHTEN, 1992, p. 252, tradução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

Essa questão do sigilo nas reuniões continuou acontecendo em outros momentos após o Acordo de Plaza logo em 1986 quando Kichii Miyazawa se torna Primeiro-ministro do Japão e tenta encontrar James Baker nos Estados Unidos. Esse fato é citado pelo próprio Miyazawa em Takashi e Takafusa (2015).

Gyohten (1992) explica que os representantes do Japão tiveram uma ideia: Noboru Takeshita sugeriu que fosse jogar golfe perto do Aeroporto de Narita e assim, de forma estratégica, ele teria jogado algumas rodadas e então partido para o aeroporto e pegado um voo para Nova Iorque, assim despistando a imprensa. Takeshita foi acompanhado de Tomomitsu Oba (Vice-ministro de Relações Exteriores) pela *Pan American* para que executivos japoneses não o reconhecessem, já que eles se locomoviam pela *Japan Airlines*. Toyoo Gyohten já estava em Nova Iorque nesse momento, na sexta-feira dia 20 de setembro, fez um discurso para homens de negócios e banqueiros no *Japan Society*.

A preocupação da imprensa internacional era primordialmente a taxa de câmbio, pois, dados os antecedentes, havia uma desconfiança que esse poderia ser o ponto central do Acordo de Plaza.

Figura 3 Taxa de Câmbio Dólar americano / *iene* japonês em 1985



Fonte: Elaboração própria, adaptado de *Macrotrends*, 2023.

De acordo com Torres (1997), com o Plaza em 1985, a expectativa era que o *iene* deixasse o patamar de 240 *ienes* por dólar e chegasse a cerca de 160-170 unidades. Entretanto, em 1987 (Figura 4), ele chegou a 130 unidades por dólar, muito longe do que era superficialmente estipulado.

O evento aconteceu no domingo de manhã no Plaza Hotel, o G-5 finalmente se encontrou. Entre eles estavam presentes os ministros de finanças e os líderes do banco central dos países do G-5. O Japão era representado por Takeshita, Satoshi Sumita, o governador do Banco do Japão e Tomomitsu Oba, todos eles estavam presentes na sala de encontro.

Até hoje, muito se tem debatido sobre os rumos do acordo, principalmente pelo que aconteceu com a economia japonesa nos anos seguintes à valorização do *iene*. “Era o fim da En’Yasu (era do “*iene* barato”) e início da En’Daka ou “era do *iene* apreciado” (MOURA, p. 270, 2021).

Miyazawa declarou sua insatisfação com o Acordo pelos desafios que teve nos anos seguintes, quando foi Ministro de Finanças do Japão. Segundo Miyazawa em Takashi e Takafusa (2015), Miyazawa teria questionado os participantes do acordo se eles sabiam qual era o grau de desvalorização que o dólar teria e, aparentemente, ninguém havia estipulado essa possibilidade.

Figura 4 A taxa de câmbio histórica do dólar americano / *iene* japonês



Fonte: Elaboração própria, adaptado de *Macrotrends*, 2023.

De acordo com Gyohten (1992), especialmente a seção sobre taxas de câmbio teve muitas passagens deixadas em branco ou com várias propostas para que fosse decidido pelos deputados. Em um período de 7 dias após o Acordo de Plaza (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 especialmente o Japão vendeu 1,27 bilhões de dólares.

A partir desse momento o Japão começou um novo processo de internacionalização de sua economia deslocando capital produtivo para outros países do leste asiático, a partir disso, começou o novo rumo do desenvolvimento no Leste Asiático. Segundo Torres (1997), o que representou uma internacionalização forçada da economia japonesa.

Em 1986, um ano e meio após o Acordo, as críticas já eram recorrentes dentro do próprio partido Liberal Democrático. Nesse ano, Miyazawa e Yoshihiko (o vice-Ministro de Finanças), teriam muitos desafios, tanto internamente quanto na política externa. Dentro do gabinete, os membros tinham dificuldade em concordar nas decisões econômicas e mesmo que o Acordo fosse recente, apenas um ano antes, os Estados Unidos já queriam uma nova ofensiva por parte do Ministério de Finanças do Japão. Com o *iene* valorizado, a economia do Japão não viu outra

saída senão internacionalizar sua economia a fim de preservar sua competitividade, mas para os Estados Unidos não seria satisfatório.

As empresas manufatureiras exportadoras do Japão, afetadas pela valorização do câmbio, redirecionaram parte de suas cadeias produtivas ao exterior, em particular para o Leste e Sudeste da Ásia. Entre 1985 e 1990, os investimentos líquidos diretos do Japão no exterior subiram exponencialmente de US\$ 6,44 bilhões para US\$ 50,77 bilhões (World Bank, 2020, apud MOURA, 2021, p. 271).

A Miyazawa citou que James Baker solicitou que ele liderasse uma ofensiva por criação de demanda doméstica e reduzir as taxas de juros. Naquele momento ele concordou, entretanto, mesmo que sua ideia fosse analisar essa possibilidade e falar com o Presidente do Banco Central do Japão (Tomomitsu Oba, que também estava no Acordo de Plaza em 1985), ele sabia que o Japão enfrentava um problema de desaceleração em suas atividades, o que Miyazawa citou em Takashi e Takafusa (2015). Moura (2021) citou que o Novo Dólar Taiwanês não mudava de valor desde 1963 (algo em torno de US\$ 1 = 40 NT\$), e, sendo assim, o Plaza mexeu no cenário cambial de toda a região.

Por conta da valorização descontrolada do *iene*, o Partido Liberal Democrata do Japão começou a receber críticas não só de seus adversários, mas dos próprios membros do partido.

O PLD é, até hoje, o mais importante partido japonês do Pós-Guerra, e hegemonizou a política nacional por muitas décadas, obtendo a maioria dos assentos na Dieta e emplacando o primeiro-ministro sucessivamente até a década de 1990 (MOURA, 2021, p. 215).

A predominância do PLD pode ser observada a seguir:

Quadro 2 Primeiros-Ministros do Japão de 1972-1985

	Início de mandato	
Kakuei Tanaka	Julho de 1972	Partido Liberal Democrático
Takeo Miki	Dezembro de 1974	Partido Liberal Democrático
Takeo Fukuda	Dezembro de 1976	Partido Liberal Democrático
Masayoshi Ohira	Dezembro de 1978	Partido Liberal Democrático
Zenko Suzuki	Julho de 1980	Partido Liberal Democrático
Yasuhiro Nakasone	Novembro de 1982	Partido Liberal Democrático

Fonte: Adaptado de Moura (2021).

O Primeiro-Ministro Nakasone e o Ministro de Finanças Takeshita 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).

Apesar disso, a situação foi amenizando já no final de 1986. Os membros do governo pensaram em novas estratégias para a economia japonesa, a redução no preço das importações e oportunidades de investimento externo. Apesar das dificuldades, o Japão se reinventou no mercado internacional, apostando em uma menor margem de lucro das empresas japonesas e mantendo a competitividade em dólar, como destacado por Tavares e Melin (1997).

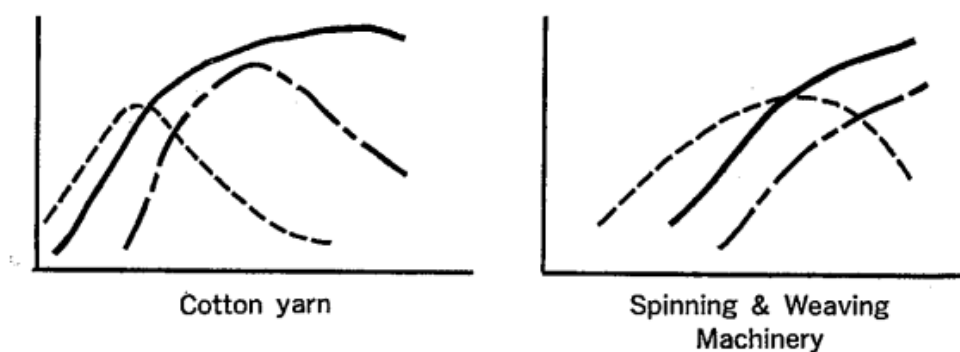
4 A ÁSIA E A AMÉRICA LATINA APÓS O PLAZA

É interessante iniciar a análise comparativa pela teoria dos gansos voadores. A teoria foi inicialmente desenvolvida por Kaname Akamatsu e publicada por ele em 1962, posteriormente, outros autores desenvolveram suas análises com base na teoria inicial de Kaname.

4.1 O MODELO DOS GANSOS VOADORES

Como citou o próprio Ozawa (2010), o nome “gansos voadores” surge dos estudos estatísticos de Kaname, cujas análises eram fundamentadas em diversos dados pré-guerra da indústria japonesa, importações (M), que serviam de incentivo para a produção doméstica (P) e as exportações (X). Como cita Ozawa (2010), as curvas MPX se assemelhavam a gansos selvagens voando em um formato de V invertido. “[...] de aproximadamente 1870 à Segunda Guerra Mundial. O termo modelo dos gansos selvagens voadores é derivado da figura desse modelo” (KANAME, 1962, p. 11, tradução nossa). Na Figura 5 à esquerda, fios de algodão, à direita, fiação e maquinário para tecelagem.

Figura 5 As curvas MPX de Akamatsu Kaname



Fonte: Kaname, 1932.

Algumas diferenças são perceptíveis dentro da teoria dos gansos voadores como cita JESUS (2006):

O modelo de Ozawa (1993) assemelha-se ao modelo dos gansos voadores de Akamatsu (1962), idealizado por esse economista em 1932. Porém existem algumas diferenças, observadas com exatidão por Rowthorn (1996), pois, nele, o país-líder (Japão), que inicialmente exportava e depois investia no país seguidor (ganso), dedicando-se a outras atividades, tecnologicamente mais avançadas e menos intensivas em mão-de-obra, não se tornava, primordialmente, o importador das exportações, intensivas em mão-de-obra, dos países seguidores (gansos), estando o papel de principal mercado dessas exportações reservado aos EUA (JESUS, 2006, p. 183).

Na teoria de Terumoto Ozawa retomada por Giovanni Arrighi (1998), os Estados Unidos da América desempenham o processo de transferência tecnológica e financeira entre os países do Leste e Sudeste asiático, entretanto, a teoria inicialmente postulada por Kaname é perfeitamente aplicável quando se observa o próximo estágio, a transferência entre os 4 Tigres e os países ASEAN-4, posteriormente China Continental e seus sucessores, o Vietnã e Laos, que se inspiraram nos moldes do socialismo de mercado. Como citam Wang e Correia (1993; 2012, apud MOURA, 2021), um dos fatores que impulsionaram a economia chinesa foi a concessão do status de nação mais favorecida pelos EUA em 1979 e o Acordo de Plaza em 1985.

Esse movimento gerou uma descentralização de fluxos e atividades produtivas do Japão para outros países do entorno regional, **circunstância habilmente explorada pelas lideranças políticas chinesas**, que, com suas mediações estratégicas, aproveitaram a reconfiguração geográfica do capital para atraírem ainda mais investimentos estrangeiros internalizando tecnologias e métodos avançados de produção (MEDEIROS, 1999; JABBOUR; DANTAS, 2017, apud MOURA, 2021, p. 450, grifo nosso).

Resumidamente, na teoria dos gansos voadores, o ganso líder (Japão), lidera o desenvolvimento econômico regional. Essa hierarquia já acontecia na Ásia, entretanto, o Plaza em 1985 torna forçado o deslocamento do capital produtivo japonês pela Ásia beneficiando os demais países. Como cita Melin (1997), o *endaka* favoreceu os 4 Tigres pela seguinte razão: com o *iene* valorizado, os países exportadores puderam desfrutar de maior acesso ao mercado japonês, por exemplo, Coreia do Sul e Taiwan. Não somente os Quatro Tigres, mas a China manteve o *yuan* desvalorizado em relação ao *iene* e ao dólar, o que possibilitou sua entrada nos mercados vizinhos. Entre 1985 e 1990, os investimentos líquidos diretos do

Japão no exterior subiram exponencialmente de US\$ 6,44 bilhões para US\$ 50,77 bilhões (MOURA, 2021, p. 269, dados de *World Bank*, 2020).

Se o Japão perde competitividade com o efeito do *endaka*, a alternativa que resta é deslocar capital produtivo para outros países beneficiando esses países com investimento direto externo. Com o deslocamento, os produtos japoneses *made in USA* e *made in Germany* começaram a integrar as prateleiras das lojas na Europa e na América do Norte. “[...] os investimentos japoneses eram principalmente direcionados à América do Norte [...] conseqüentemente, uma série de produtos japoneses “*made in USA*”, “*made in Germany*” etc., apareceram no mercado” (MIHUT, 2014, p. 725, tradução nossa).

A participação do grande mercado europeu e norte-americano foi fundamental, como citado em Rowthorn (1996 apud JESUS, 2006), é a partir desse cenário que entra a América Latina. A América Latina teve mais dificuldades para entrar em mercados do núcleo, que segundo Giovanni Arrighi são: “[...] Estados que, aproximadamente no último meio século, ocuparam as posições mais altas na hierarquia global de riqueza [...]” (ARRIGHI, 1998, p. 54).

A reinterpretção dos gansos voadores aborda exatamente esse aspecto da participação dos Estados Unidos, algo que também é destacado por Arrighi (1998), os países asiáticos contaram com a colaboração da Europa e da América do Norte que eram mercado consumidor da manufatura barata.

O Japão rapidamente se tornou o maior investidor internacional, criando um bloco comercial ao seu redor. O processo após acordo aconteceu seguindo a 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, e obviamente, esse modelo não seria implementado em regiões como a Europa, por conta do movimento operário. 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.

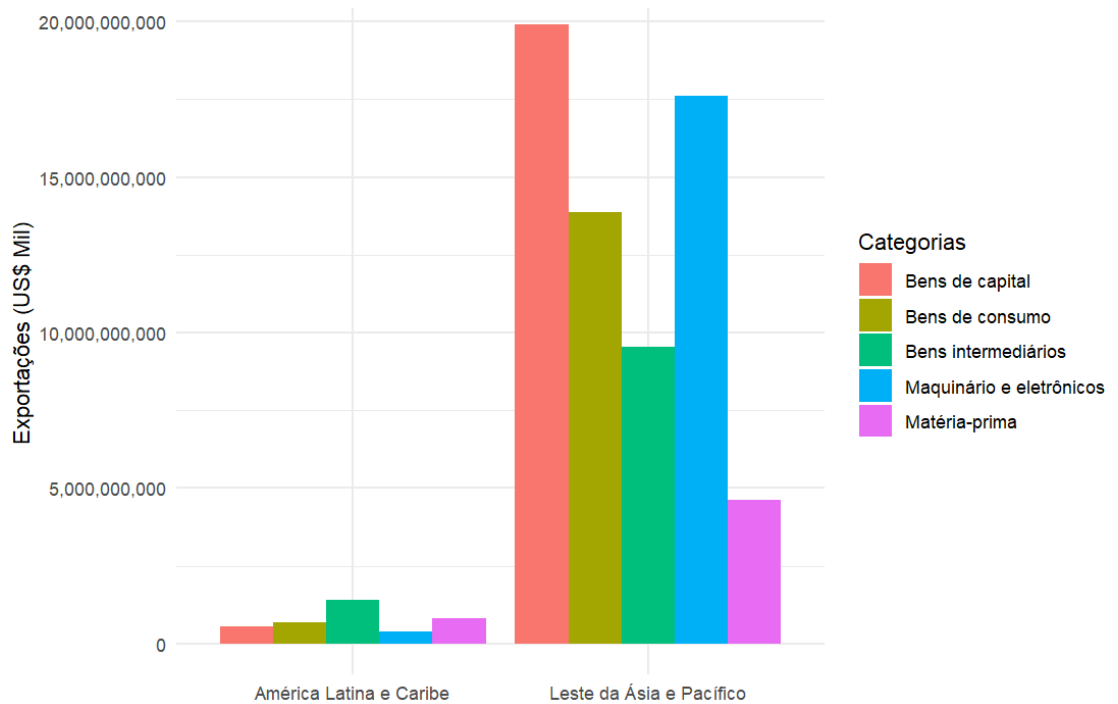
Apesar de haver discussões sobre a liderança do Japão pela perspectiva dos autores supracitados ainda é possível utilizar a teoria com a seguinte formulação apresentada por Medeiros (1997): simplesmente com a substituição de exportações, o Japão é capaz de penetrar em novos setores das economias do núcleo orgânico, com essa brecha, ele abre espaço para os gansos retardatários (os outros países asiáticos), também entrarem nesses mercados europeus e da América do Norte, já que o Japão não necessariamente absorve toda a produção dos Tigres e ASEAN.

[...] se a economia regional asiática estivesse centrada em torno do Japão, o comércio fosse predominantemente intraindustrial e estivesse fechada dentro de si, o deslocamento industrial japonês para os países de menor grau de desenvolvimento relativo acabaria por restringir o desenvolvimento asiático por problemas de balanço de pagamentos (MEDEIROS, 1997, p. 315).

Para os países da América Latina, o cenário continuou desfavorável. Naquele cenário, o aumento da crise da dívida externa na década de 1980, os países latino-americanos enfrentaram dificuldades para obter crédito internacional. Por exemplo, o Fundo Monetário Internacional (FMI), impôs condições rigorosas para a concessão de empréstimos, exigindo medidas de ajuste estrutural. Diante da dificuldade de obter crédito e do protecionismo, os da América Latina optaram por direcionar seus esforços para exportação de *commodities*. Entretanto, essa dependência aumentou a vulnerabilidade dos países latino-americanos aos choques de preços no mercado global, deixando-os expostos a flutuações e instabilidades econômicas.

A Figura 6 e o Quadro 3 mostram os principais produtos exportados entre 1989 e 1991. Percebe-se que o Leste da Ásia se destacou em bens de capital, como por exemplo, maquinário e eletrônicos, enquanto a América Latina optou por bens intermediários e matéria-prima.

Figura 6 Produtos exportados pela América Latina e o Caribe e o Leste da Ásia e Pacífico para o mundo em 1989 (em milhares de dólares)



Fonte: Elaboração própria, adaptado de *World Integrated Trade Solution*, 2023.

Quadro 3 Principais produtos exportados entre 1989-1991

	AMÉRICA LATINA E CARIBE	LESTE DA ÁSIA E PACÍFICO
1989	Bens intermediários, matéria-prima, metais, bens de consumo, bens de capital e produtos alimentícios	Bens de capital, maquinário e eletrônicos, bens de consumo, bens intermediários, transporte
1990	Bens intermediários, matéria-prima, bens de consumo, metais, combustível	Bens de capital, maquinário e eletrônicos, bens de consumo, bens intermediários, transporte
1991	Matéria-prima, bens intermediários, bens de consumo, combustível, metais	Bens de capital, maquinário e eletrônicos, bens de consumo, bens intermediários, transporte

Fonte: Elaboração própria, adaptado de *World Integrated Trade Solution*, 2023.

Em 1988, os 4 Tigres seguiram os passos do Japão e se tornam investidores em outros países da região. A Coreia do Sul e Taiwan tiveram um favorecimento de competitividade no mercado internacional por conta do investimento direto japonês.

Quadro 4 Comparação econômica Brasil e Coreia do Sul

ANOS (aproximadamente)	BRASIL	COREIA DO SUL
1981-1983	Recessão provocada pelo choque da crise da dívida	Estagnação pós Park e crise da dívida
1984-1989	Crescimento irregular com inflação alta, pré e pós Plano Cruzado	Drive exportador, integração econômica com o Japão e upgrade industrial
1990-1993	Recessão, Collor I e Collor II	Transição baseada nos complexos eletrônico e automobilístico
1994-1998	Estabilização com Plano Real	Expansão com abertura financeira e internacionalização dos <i>chaebols</i>

Fonte: Adaptado de Masiero, 2000.

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. No Quadro 4 tem a comparação entre as economias do Brasil e a Coreia ao longo dos anos 80. Analisando o Brasil, um ano após o Plaza, em 1986, ocorreu o lançamento do Plano Cruzado, também chamado de Plano de Estabilização Econômica. Como citou o Banco Central do Brasil (2019), o PEE consistia no congelamento da taxa de câmbio oficial e dos preços.

O congelamento da taxa de câmbio oficial provocou valorização artificial do cruzado, favorecendo as importações e prejudicando as exportações. Com isso, o nível das reservas internacionais caiu vertiginosamente. Em fevereiro de 1987, o Brasil declarou moratória da dívida externa, suspendendo o pagamento dos juros por tempo indeterminado. A inflação mensal em dezembro de 1987 já voltava aos dois dígitos (14,15%) (BANCO CENTRAL DO BRASIL, 2019, n.p.).

Enquanto isso, a Coreia do Sul permaneceu crescendo 10% a.a. “A partir de 1986, a economia passou a apresentar um satisfatório crescimento econômico, preços estáveis e um superávit na balança de pagamentos” (MASIERO, 2000, p. 16). Esse fato é uma realidade até os dias de hoje quando se trata, também, de produtividade. Como revela a Confederação Nacional da Indústria (2019), entre 2000 e 2018, a produtividade do trabalho na indústria de transformação sul-coreana cresceu, em média, 4,3% ao ano, enquanto isso, a brasileira crescia apenas 0,5% mostrando estagnação. 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. Em 1990, o primeiro presidente após o fim da Ditadura, Collor de Mello apenas um dia depois de sua posse lançou o Plano Brasil Novo, ou Plano Collor I. Tanto o Plano Collor I, quanto o Collor II consistiam em congelamento de preços e salários e foram ineficazes no combate à inflação. “Esse Plano [Collor II] só conteve a inflação por pouco tempo. Entre abril e junho daquele ano, a taxa de inflação mensal acelerou de 4,99% para 11,19% (BANCO DO BRASIL, 2019). Como explicou Masiero (2000), a Coreia do Sul, nos anos 90, seguiu a tendência de globalização e foi pressionada a aderir as mudanças sugeridas pela Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico. Como mostra o Quadro 4, em 1994 a Coreia opta pela internacionalização dos *chaebols*, como parte de sua mudança estratégica após a eleição de Kim Young Sam em 1992.

A nova dinâmica da região Leste e Sudoeste asiática após o Acordo de Plaza foi uma experiência de desenvolvimento hierarquizado (apesar das controvérsias em relação aos efeitos do acordo para a economia japonesa de forma singular). Na América Latina, essa dinâmica não ocorreu, 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. O acesso ao mercado norte-americano foi um fator decisivo para o Japão, Coreia do Sul e Taiwan, ambos os países eram dependentes de proteção militar, fornecimento de energia e alimentos e escoamento das suas manufaturas. Como citado por 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, apud ARRIGHI, 1998, p. 100).

Além disso, os empréstimos estrangeiros, seguindo o padrão geral do Leste Asiático, eram provenientes em sua maioria de fundos públicos na forma de empréstimos bilaterais e multilaterais, com juros menores e prazos de carência maiores que facilitaram o pagamento da dívida, **numa realidade também muito distinta da que eclodiria na América Latina** (STALLINGS, 1990, apud MOURA, 2021, p. 375, grifo nosso).

Um pouco antes do Plaza, em 1984, 5 anos após sua abertura comercial em 1979, a China Continental passou a ganhar seu espaço regional. Na Tabela 2² foi possível ver o crescimento extraordinário do PIB chinês de 15.2% a.a. Com um crescimento acentuado que a China manteve por décadas, 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. Também na Tabela 2, notou-se que o PIB chinês cresceu extraordinariamente na segunda metade dos anos 80.

Deng Xiaoping³ havia visitado Singapura, nação com uma comunidade chinesa estabelecida, e ficou interessado pela forma que liderava o Partido da Ação Popular, ele viu muitas semelhanças em 1978 com o Partido Comunista Chinês.

[...] “no Leste Asiático, a China podia contar com um ambiente econômico expansivo de integração e acesso fácil a investimentos e capital, principalmente das diásporas chinesas no sudeste da Ásia distribuídas por Taiwan, Singapura, Hong Kong, Macau, Indonésia, Tailândia, Malásia, etc” (BOLESTA, 2012, apud MOURA, 2021, p. 424).

² De acordo com *Macrotrends* (2023), os dados para o Produto Interno Bruto estão a preços de comprador, ou seja, é a soma do valor bruto adicionado por todos os produtores residentes na economia do país, somando impostos menos subsídios que não estão incluídos no valor da produção. Esses dados também são calculados sem incluir depreciação e degradação de recursos naturais.

³ Líder chinês influente e um dos organizadores da reforma de abertura comercial da China Continental.

Tabela 2 Crescimento histórico do PIB chinês

Ano	Crescimento do PIB (%)	Diferença anual	Ano	Crescimento do PIB (%)	Diferença anual
2021	8.11%	5.87%	1989	4.21%	-7.02%
2020	2.24%	-3.71%	1988	11.22%	-0.43%
2019	5.95%	-0.80%	1987	11.66%	2.71%
2018	6.75%	-0.20%	1986	8.95%	-4.48%
2017	6.95%	0.10%	1985	13.43%	-1.76%
2016	6.85%	-0.19%	1984	15.19%	4.42%
2015	7.04%	-0.38%	1983	10.77%	1.75%
2014	7.43%	-0.34%	1982	9.02%	3.90%
2013	7.77%	-0.10%	1981	5.11%	-2.72%
2012	7.86%	-1.69%	1980	7.83%	0.24%
2011	9.55%	-1.09%	1979	7.59%	-3.73%
2010	10.64%	1.24%	1978	11.33%	3.76%
2009	9.40%	-0.25%	1977	7.57%	9.14%
2008	9.65%	-4.58%	1976	-1.57%	-10.29%
2007	14.23%	1.51%	1975	8.72%	6.41%
2006	12.72%	1.33%	1974	2.31%	-5.45%
2005	11.39%	1.28%	1973	7.76%	3.95%
2004	10.11%	0.08%	1972	3.81%	-3.25%
2003	10.04%	0.90%	1971	7.06%	-12.24%
2002	9.13%	0.80%	1970	19.30%	2.36%
2001	8.34%	-0.15%	1969	16.94%	21.04%
2000	8.49%	0.83%	1968	-4.10%	1.67%
1999	7.66%	-0.18%	1967	-5.77%	-16.42%
1998	7.85%	-1.39%	1966	10.65%	-6.30%
1997	9.24%	-0.69%	1965	16.95%	-1.23%
1996	9.92%	-1.03%	1964	18.18%	7.88%
1995	10.95%	-2.08%	1963	10.30%	15.88%
1994	13.04%	-0.85%	1962	-5.58%	21.69%
1993	13.88%	-0.34%	1961	-27.27%	21.69%
1992	14.22%	4.96%			
1991	9.26%	5.34%			
1990	3.92%	-0.29%			

Fonte: Elaboração própria, adaptado de *Macrotrends*, 2023.

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 dos desentendimentos históricos entre as duas nações. Falando mais sobre esses chineses além-mar, em Taiwan eles foram cruciais para renovar a relação com a China Continental no âmbito econômico.

A abertura chinesa gerou oportunidades crescentes para Taiwan com um novo, promissor e gigantesco mercado consumidor para seus produtos: somente de 1979 para 1980, o volume do comércio bilateral entre ambas as partes – executado via Hong Kong – saltou

de US\$ 77 milhões para US\$ 270 milhões. O governo chinês, interessado nos bens de consumo taiwaneses (açúcar, tecidos sintéticos, máquinas, relógios digitais, calculadoras, televisores etc.) para sua população e também como fontes de tecnologias para seu próprio processo industrializante substitutivo, zerou todas as tarifas sobre importações advindas da ilha enquanto fornecia a ela vantajosos insumos e matérias-primas como petróleo a preços baixíssimos (DAVIES, 1981, apud MOURA, 2021, p. 341).

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 4 Tigres.

A Tabela 3 mostra a vantagem comercial da Coreia do Sul com os Estados Unidos:

Tabela 3 O *déficit* comercial dos Estados Unidos com a Coreia do Sul em bens (milhões de dólares)

Ano	Exportações	Importações	Saldo comercial
1985	5,956.3	10,013.3	-4,057.0
1986	6,355.0	12,729.2	-6,374.2
1987	8,098.7	16,986.8	-8,888.1
1988	11,231.8	20,105.1	-8,873.3
1989	13,458.6	19,736.5	-6,277.9
1990	14,404.2	18,485.4	-4,081.2

Fonte: Adaptado de *United States Census Bureau*, 2023.

Quadro 5 - Planos Plurianuais (PPa) de Desenvolvimento em Taiwan entre 1980-1989

1980-1989	<p>Previa uma estrutura industrial menos intensiva em energia, porém ainda competitiva externamente. Plano enfático sobre a produção de bens de maior qualidade e densidade tecnológica para além de demandantes de MDO mais sofisticada. Foco nas indústrias de eletrônicos, eletrodomésticos, telecomunicações, maquinários de alta precisão, maquinários de defesa, equipamentos de transporte e veículos motorizados.</p>
-----------	---

Fonte: Adaptado de Moura (2021).

Ao longo dos anos 1980, as economias do leste asiático já investiam em indústria de alta tecnologia, por exemplo, o caso taiwanês. Assim como o Japão e a Coreia do Sul, para Taiwan era assegurada a entrada no mercado norte-americano, após o Plaza, também a entrada de suas exportações no mercado japonês. “Sua indústria já produzia bens de consumo tais como televisões, rádios e gravadoras, exportados principalmente para os mercados estadunidense e japonês” (DAVIES, 1981; AMSDEN; CHU, 2003, apud MOURA, 2021, p. 335). Taiwan até os dias de hoje é uma nação forte na produção de tecnologia, ao longo dos anos 80, o governo de Ching-kuo, filho e sucessor político de Chiang Kai-shek, colocou esforços para levar Taiwan à competição no mercado de tecnologia. Em 80, surgiu a primeira empresa de semicondutores a *United Microelectronics Company*, referência até a atualidade nesse mercado, a empresa é um exemplo da parceria com os chineses além-mar (nesse caso, expatriados), eles ajudaram na abertura de sua primeira subsidiária no Vale do Silício. Como cita Moura (2021), as empresas de Taiwan só ficavam atrás das empresas dos Estados Unidos e das empresas japonesas, em 1985, o produto mais exportado por Taiwan eram calçados, em 1995, eram os computadores.

A iniciativa do parque se mostraria bastante exitosa: se desenvolvendo ao longo da década de 1980 reunindo algumas das maiores firmas de computadores e seus componentes periféricos

respectivos, manufatura de circuitos integrados, biotecnologia e outros bens, ao final de 1987 – um ano antes da morte de Ching-kuo – contava com mais de 70 empresas que, somente naquele ano, exportaram bens de alta tecnologia perfazendo impressionantes US\$ 850 milhões (Pierce, 1990). Na década seguinte, Hsinchu já era um dos maiores polos produtivos da Ásia com mais de 113 firmas de alta tecnologia (RUBINSTEIN, 1999; PIERCE, 1990, apud MOURA, 2021, p. 328).

O desenvolvimento a convite estava terminando, os Estados Unidos como citado anteriormente por Gyohten (1992), começaram a se incomodar com os *déficits* não somente com o Japão, mas com a Coreia, como mostrou a Tabela 3, o comércio em bens. Nesse sentido, é interessante a colocação de Medeiros (1997), nessa altura, era tarde, porque “os gansos já estavam voando”. Taiwan, assim como o Japão, se via em uma situação delicada, essa dificuldade que agora teria de entrar no mercado norte-americano fez com que o país passasse a diversificar seus parceiros comerciais. Segundo Moura (2021), esses parceiros se tornaram principalmente o Sudeste Asiático, a China Continental e a Europa.

Na segunda metade dos anos 80, enquanto o Plaza auxiliou na nova dinâmica de desenvolvimento econômico regional integrado na Ásia a partir do Japão, na América Latina o cenário era diferente. Na América Latina, foi um consenso apostar no crescimento econômico via substituição de importações, esses países apostaram em um Estado interventor para auxiliar nesse processo. Entretanto, a partir dos anos 70, a dívida começava a ser construída, o gasto era muito maior frente as receitas, como citam Portella (1994) e Ortiz (2012). O preço das *commodities* primárias se deteriorou, para os países latino-americanos, o que foi trágico porque dependiam desse mercado. “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).

Nos Estados Unidos, a preocupação interna prevaleceu. Bancos regionais procuravam solucionar os problemas dos clientes agricultores e do mercado de óleo, na mesma linha, os bancos europeus reduziram os empréstimos para a América Latina. Segundo Gyohten (1992), entre 1984 e 1986, os países em desenvolvimento que já estavam severamente endividados tiveram a sua dívida em conta corrente aumentada de 31 bilhões para 49 bilhões de dólares. Não é uma novidade que para economias em desenvolvimento esse tipo de cenário cause a fuga de capitais, e foi

exatamente o que aconteceu. Como cita Arrighi (2007), os países latino-americanos tinham dificuldade de competir pela demanda norte-americana por produtos baratos, a Ásia levava vantagem nesse quesito, não apenas pelo preço, mas pelo conteúdo das exportações que eram principalmente manufaturas.

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). O crescimento da América Latina era sustentado principalmente pelo dispêndio do Governo, e os recursos da dívida não eram usados para atividades produtivas. Enquanto a dívida pública e privada crescia, a produtividade não (ORTIZ, 2012, p. 5, 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, como cita Gyohten (1992). A confiança do sistema financeiro com os países da América Latina só diminuía. O senador Bill Bradley sugeriu uma redução na dívida existente, mas a Tesouraria não gostou da ideia por medo de incentivar calotes.

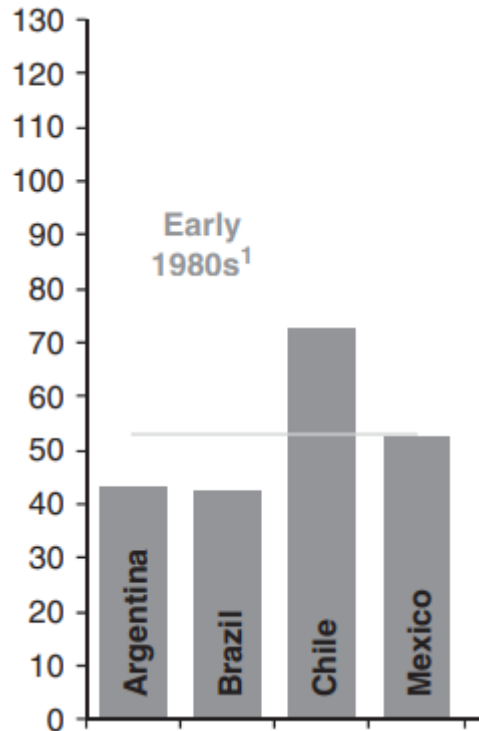
A proposta de ajudar a América Latina veio primordialmente do Secretário da Tesouraria dos Estados Unidos James Baker, que sugeriu uma reaproximação entre os credores e os devedores, a ideia era avaliar caso a caso e desenvolver negociações mais adequadas para cada devedor. Um dos casos com melhor desempenho foi o México.

O Plano Brady consistia no seguinte, o Tesouro dos EUA permitiu que os bancos compensassem obrigações fiscais futuras com baixas de empréstimos. Os países que se interessassem poderiam então trocar os empréstimos existentes por *Brady Bonds* e renegociar sua dívida. O México foi o primeiro país a negociar sua dívida. As opções que o Plano Brady permitiria eram a uma redução no principal da dívida, uma taxa de juros mais baixa ou um aumento no prazo de vencimento da dívida, como citou Ortiz (2012).

Segundo Ortiz (2012), o ajuste fiscal do México com o Plano Brady permitiu um controle fiscal e ajuste de sua dívida, o que trouxe a credibilidade novamente ao país com um bônus de controle de sua inflação. Ele seguiu uma linha diferente, apesar de também ter a característica primário exportadora.

A Figura 7 mostra a dívida dos países da América Latina:

Figura 7 Dívida do Governo (% PIB) (média 1981–86 para Argentina, 1981–85 para o Brasil, 1980–85 para o Chile, e 1982–85 para o México)



Fonte: Ortiz, 2012, adaptado de REINHART, ROGOFF, e SAVASTANO, 2003, Fundo Monetário Internacional, 2011.

O papel dos Estados Unidos nesse processo não é desconsiderável, segundo Portella (1994), Brasil, Argentina, México e Venezuela sozinhos já representavam 77,8% da dívida externa da região em 1982.

Como citado nos antecedentes do Acordo de Plaza, essas economias adotavam taxas de câmbio flutuantes, o efeito dessa escolha era principalmente a vulnerabilidade dessas economias com o dólar americano. Logo, quando o dólar valorizou fortemente junto às taxas de juros, o resultado para a América Latina foi um descontrole da dívida e a fuga de capitais. A valorização do dólar aumentou o valor da dívida dos países latino-americanos composta pela moeda dos Estados Unidos. Isso aconteceu porque, quando a moeda local se desvalorizou em relação ao dólar, a quantia necessária para pagar uma determinada dívida em moeda estrangeira aumenta. Somado a isso, a forte valorização do dólar e as altas taxas de

juros atraíram os investidores, levando a uma fuga de capitais dos países latino-americanos em busca de retornos mais vantajosos.

A situação foi contornada, não apenas pelo Plano Brady, mas porque ocorreram mudanças importantes no cenário externo: a queda das taxas de juros internacionais e da LIBOR para empréstimos em dólar no início dos anos 90. “Essa mudança proporcionou redução substancial do serviço da dívida externa, ao mesmo tempo que permitiu aos países latino-americanos maior acesso ao crédito internacional” (PORTELLA, 1994, p. 112). Como cita Portella (1994), por conta da nova entrada de capitais e da redução nas taxas de juros, as transferências líquidas de recursos passaram de um *déficit* de US\$ 28 bilhões para um superávit de US\$ 27,4 bilhões em 1992. Logo, a dívida externa passou a desacelerar e as exportações dos países da periferia começaram a superá-las.

4.2 *KNOW-HOW E JOINT VENTURES*

A questão do know-how é bem explicada na obra de Amsden (2009). O que as regiões têm em comum nesse sentido é o *delay* que elas vivenciam em relação à transferência de tecnologia que vem do centro para a periferia.

Como Amsden (2009) explicou em *A Ascensão do Resto*, a tecnologia que surgiu no centro, ou núcleo orgânico, precisa de um tempo para ser assimilada pelos países em desenvolvimento. Mesmo que levassem representantes para fábricas e adquirissem o conhecimento necessário para repassar às suas firmas do país de origem, o processo chegava nos países do “resto” atrasado.

É interessante ressaltar outros fatores que tornaram o destino das duas regiões diferenciado. No geral, os países da Ásia tinham uma exigência em comum quando optaram em abrir as portas de sua economia para as firmas estrangeiras, as empresas multinacionais tinham uma obrigação social de compartilhar tecnologia com as empresas locais, algo não explorado na América Latina.

Como explicou Arrighi (2006), o Japão foi um exemplo interessante. Os Estados Unidos promoveram a importação dos bens de origem japonesa para seu mercado interno colossal ao mesmo tempo que tiveram tolerância ao protecionismo nipônico. Os norte-americanos cederam à exigência do Japão de fornecer sua tecnologia sob licença para as firmas japonesas para que conseguissem entrar no mercado do arquipélago.

O arcabouço institucional pertinente ao investimento financeiro, com intermédio do IBJ e cláusulas resguardando em parte a economia doméstica, fez com que muitas das corporações estrangeiras entrassem no Japão sob o arranjo de *joint ventures*, partilhando de métodos, tecnologias e processos produtivos. Esse exemplo histórico tornou-se referência para todo o Leste Asiático: como veremos nos capítulos seguintes, os arcabouços institucionais dos vizinhos regionais no que tange às inversões de fora também tiveram caráter altamente protecionista (MOURA, 2021, p. 168, grifo nosso).

Essa dinâmica permitiu à Ásia um melhor aproveitamento de suas empresas nacionais. Como cita Krauss (1992) e Samuels (1994) (apud MOURA, 2021), a aprovação das empresas em território japonês era obrigatoriamente via licenciamento de suas tecnologias às firmas nacionais. O interesse das firmas estrangeiras não foi afetado porque havia interesse não apenas nos lucros que o Japão proporcionaria, mas porque eles tinham interesse na mão de obra menos custosa. A mesma experiência aconteceu em Taiwan, com a empresa de semicondutores *United Microelectronics Company* em parceria com a ERSO, parte do investimento milionário governamental era controlado pela ERSO, tudo em troca do *know-how* tecnológico.

Como cita Amsden (2009), o Brasil, México e Argentina ficaram dependentes de *know-how* estrangeiro, mas ao contrário do “resto” na Ásia, seu investimento nacional com ciência e tecnologia por parte do capital internacional era praticamente nulo. Amsden (2009) separa a experiência manufatureira em três formas: pré-moderna, emigrada e colonial. É importante para entender o caminho que as duas regiões percorreram e se teriam a atitude de “fazer ou comprar”. Os países que investiram nas empresas e habilidades nacionais (por exemplo, a China, Índia, Coreia e Taiwan) tinham experiência manufatureira colonial, ou seja, o conhecimento tecnológico chegava e recebia um filtro institucional. A experiência emigrada de influência chinesa, originava-se de imigrantes permanentes ou quase-permanentes e estava presente na Indonésia, Taiwan, Tailândia e Malásia. Por fim, os países que assimilaram o *know-how* de forma lenta, tinham uma influência especialmente do Atlântico Norte, foram Argentina, Brasil, Chile e México, esses países eram predominantemente de experiência emigrada. Portanto, como explicaram Ouriques; Santos e Vieira (2023) e Amsden (2009), a diferenciação no destino das regiões em desenvolvimento também está relacionada a diferentes estratégias de industrialização. Por um lado, países como Coreia e Taiwan adotaram

uma estratégia "independente", fortalecendo as capacidades das empresas nacionais e buscando desenvolver tecnologia internamente. Por outro lado, países como Argentina, Brasil, Chile e México, chamados de "integracionistas", optaram por comprar tecnologias e depender de regras estrangeiras para disciplinar os negócios. O caso chinês não fugiu à regra, como citou Moura (2021), o primeiro dispositivo para potencializar a inserção de aquisição tecnológica foi a Lei das *Joint Ventures* em 1979, que foi ajustada entre 1983 e 1986, logo no início da abertura comercial da China Continental com a introdução às ZEEs.

Como explicaram Ouriques; Santos e Vieira (2023), enquanto o Leste Asiático testemunhou um processo contínuo de industrialização, investindo em atividades mais complexas e inovadoras, a América Latina, em grande parte, permaneceu presa à indústria metalmeccânica. Nesse cenário, o Leste Asiático focou em expandir suas capacidades tecnológicas, investindo em estruturas públicas e privadas para impulsionar a inovação. Os países como Japão, Coreia do Sul e China buscaram a liderança tecnológica e uma sinergia entre o Estado e o setor privado.

O Leste Asiático, apoiado por sua histórica autonomia regional e pela persistente estratégia desenvolvimentista, reinventou o antigo sistema sinocêntrico a partir do sistema contratação em múltiplas camadas e, desse modo, recriou uma estrutura econômica capaz de se apropriar de parcelas crescentes do excedente mundial [...] (OURIQUES; SANTOS; VIEIRA, 2023, p. 54).

Resgatando elementos do passado pela análise histórica, o Plaza teve o efeito a partir do Japão, não como um fator singular, mas pela integração regional já existente na Ásia. A América Latina não teve o mesmo sucesso como bloco.

Sendo assim, as diferenças entre o Leste Asiático e a América Latina se manifestaram em abordagens distintas de desenvolvimento econômico, com o Leste Asiático adquirindo crescimento, industrialização e desenvolvimento de setores estratégicos. Enquanto isso, a América Latina enfrentou desafios diferentes, como crises econômicas, endividamento e protecionismo dos países ricos, resultando em trajetórias econômicas e resultados divergentes ao longo do tempo.

5 CONCLUSÃO

Destarte, observou-se o desenvolvimento diferenciado entre a Ásia e a América Latina desde *Bretton Woods*. Pela ótica da América Latina, as suas dificuldades após *Bretton Woods* ao tentar uma adaptação aos padrões monetários e taxas de câmbio foram visíveis. Um dos pontos observados foi quando estas economias não optaram pelas cestas de moedas como fizeram as economias da Ásia. Como foi exemplificado no trabalho, as cestas de moedas auxiliaram os países do Leste Asiático na diversificação de riscos e estabilidade das taxas de câmbio. Nesse cenário, por optar por parear sua moeda ao dólar estadunidense, a política que se seguiu com os Estados Unidos prejudicou essas economias da América do Sul com as fugas de capital. Nos anos 70, diferentemente da América Latina, o Leste e Sudoeste asiático, se adaptou com mais facilidade às flutuações cambiais.

Partindo para os anos 80, o Japão e os Estados Unidos entraram em discussão por conta dos *superávits* que a economia japonesa desfrutou com os americanos comercialmente, sendo a mesma situação que acontece atualmente entre Estados Unidos e China. Historicamente, o Japão já liderava o desenvolvimento no Leste Asiático. No início do séc. XX, os *zaibatsus* (como eram chamados os conglomerados japoneses), foram introduzidos à Coreia do Sul e em Formosa (posteriormente Taiwan), e assim foi possível que o Japão transferisse 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), e posteriormente Arrighi (1998) citando Ozawa (1993), foi possível entender como o *endaka* tornou o Japão o protagonista do desenvolvimento na Ásia durante os anos 80. Como os países da Ásia já possuíam integração histórica, o Plaza se tornou um suporte para os países do Leste e Sudeste Asiático desenvolverem sua capacidade comercial quando o Japão transferiu o investimento externo direto e as empresas manufatureiras deslocaram sua cadeia produtiva para os países da região. Para a América Latina, faltava um ganso líder como o Japão, maior acesso ao crédito internacional e maior facilidade de comercializar com os países do centro.

Além disso, o Plaza na América Latina trouxe resultados negativos, como mencionado ao longo do trabalho, os países da América Latina ganharam um novo

competidor por mercado consumidor: os próprios Estados Unidos que agora tinham o dólar desvalorizado.

Além da dificuldade no comércio internacional, a América Latina tinha mais uma desvantagem, que foi a questão das multinacionais. Apesar de que, em ambas as regiões, houvesse um *delay* de transferências de tecnologia e conhecimento (o *know-how*, também explorado por Arrighi (2007) na Teoria de Sistemas-Mundo), a Ásia levava vantagem. Como explicou Amsden (2009), os países da América Latina assimilaram o *know-how* de forma lenta pela influência do Atlântico Norte (Argentina, Brasil, Chile, México etc.), enquanto no Leste Asiático os países investiram nas empresas e habilidades nacionais (China, Índia, Coreia e Taiwan), além das exigências citadas no trabalho em relação ao fornecimento de informação tecnológica para, somente assim, ter acesso ao mercado interno do arquipélago.

A integração na Ásia aconteceu em diferentes estágios. Primeiramente entre o Japão e os 4 Tigres, posteriormente os ASEAN receberam o investimento provindo dos 4 Tigres e em último estágio os Estados socialistas em transição, a China, o Vietnã e Laos. Esse tipo de experiência após o Plaza não aconteceu entre os países da América Latina que apesar de falarem o mesmo idioma (com exceção do Brasil), como bloco econômico, estão pouco integrados, além de nenhum país da América Latina ter participado do Acordo e replicado o protagonismo japonês. É importante ressaltar que a China também tem seu mérito, a participação dos chineses além-mar de Taiwan, Singapura e Hong Kong foi essencial para ajudar o Japão a entrar no cobiçado mercado interno chinês. A partir disso, é possível comparar as duas regiões novamente, quando se analisa a relação México-Estados Unidos e Shenzhen-Hong Kong. Como explicou Medeiros (1997), as Zonas Econômicas Especiais foram um cenário de troca benéfica tanto para a China Continental que precisava comercializar suas manufaturas, tanto para Hong Kong interessados no benefício de fazer essa intercessão. No caso mexicano, ocorreu o “buraco negro de importações”, pois sua relação comercial com os Estados Unidos não gerava benefício mútuo com sua economia interna desintegrada, por exemplo, entre setores de serviço e agricultura. Um outro exemplo surgiu quando Singapura, na península da Malásia, teve exatamente o mesmo protagonismo do Japão. Singapura serviu como centro financeiro regional, assim como Hong Kong e auxiliou os ASEAN no comércio intraindústria promovendo uma maior integração regional.

Concluindo, as diferenças entre o Leste asiático e a América Latina se deram em diversos aspectos. Por exemplo, pela integração regional já existente na Ásia com o sistema sinocêntrico, a América Latina não teve essa mesma experiência. No período analisado, o Leste Asiático, por exemplo, China e Coreia do Sul, apresentaram taxas de crescimento impressionantes, enquanto a América Latina, enfrentou desafios diferentes em seu processo de desenvolvimento, incluindo o problema da dívida e instabilidade política. Mas se um ponto pode ser suporte no estudo comparativo, certamente é o Acordo de Plaza.

REFERÊNCIAS

AMSDEN, A. H. **A ascensão do resto**. Tradução de Roger Maioli dos Santos. 1 ed. São Paulo: UNESP, 2009. 592 p.

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.

BELUZZO, L. C. Dinheiro e as transfigurações da riqueza. In: TAVARES, M. C., FIORI, J. L. (Org.). **Poder e dinheiro**: uma economia política da globalização. Petrópolis: Vozes, p. 151- 193.

BRANT, D.; GARCIA, N. Yuan ganha terreno no Brasil em cenário de relações mais estreitas com a China. **Folha de São Paulo**, [S.l.], 22 abr. 2023. Disponível em: <https://www1.folha.uol.com.br/mercado/2023/04/yuan-ganha-terreno-no-brasil-em-cenario-de-relacoes-mais-estreitas-com-a-china.shtml>.

CONFEDERAÇÃO NACIONAL DA INDÚSTRIA. Brasil e Coreia do Sul: duas histórias sobre produtividade, Brasília, [S.l.], 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.

FAZ, X.; MAZER, R. Financial Inclusion in Latin America: Looking Back, then Forward. **CGAP**. [s. l.], [s.n.], 11 fev. 2013. Disponível em: <https://www.cgap.org/blog/financial-inclusion-in-latin-america-looking-back-then-forward>. Acesso em 21 jan. 2023.

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.

FELIBA, D.; LI, L.; TOBIN, M. Move over, U.S. dollar. China wants to make the yuan the global currency. **The Washington Post**, Washington, 16 mai. 2023. World. Disponível em: <https://www.washingtonpost.com/world/2023/05/16/china-yuan-renminbi-us-dollar-currency-trade/>. Acesso em 19 jun. 2023.

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.

FURTADO, C. Emergência e difusão da civilização industrial. In: FURTADO, C. **Criatividade e dependência na civilização industrial**. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1978, p. 33-50.

_____. Emergência e difusão da civilização industrial. In: FURTADO, C. **Criatividade e dependência na civilização industrial**. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1978, p. 51-69.

_____. Entre Inconformismo e Reformismo. **Estudos Avançados**, São Paulo, jan./abr. 1990, v.4, n.8, p. 166-187. Disponível em:

<https://www.revistas.usp.br/eav/article/view/8551>. Acesso em: 07 out. 2022.

GALA, P. Dois padrões de política cambial: América Latina e Sudeste Asiático.

Economia e Sociedade, Campinas, v. 16, n. 1, p. 65-91, abr. 2007. Disponível em: <https://www.scielo.br/j/ecos/a/Vjq87jpnsVQcZ8nNbJQC5Xc/?format=pdf&lang=pt>.

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.

_____. 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.

JESUS, J. M. C. R. Desenvolvimento econômico no Leste e no Sudeste Asiático, na segunda metade do século XX. **Ensaio FEE**, Porto Alegre, v. 27, n. 1, p. 179-206, mai. 2006. Disponível em: <https://revistas.planejamento.rs.gov.br/index.php/ensaios/article/viewFile/2116/2498>. Acesso em: 14 jan. 2023.

KANAME, A. A historical pattern of economic growth in developing countries. **The Developing Economies**, Tóquio, v. 1, n. esp., 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.

MACROTRENDS. Disponível em: <https://www.macrotrends.net/2550/dollar-yen-exchange-rate-historical-chart>. Acesso em 12 jan. 2023.

MACROTRENDS. Disponível em: <https://www.macrotrends.net/countries/CHN/china/gdp-gross-domestic-product>. Acesso em 12 jan. 2023.

MASIERO, G. A Economia Coreana: Características Estruturais, Brasília, **Instituto de Pesquisa de Relações Internacionais**, [s.n.], p. 1- 32, 2000. Disponível em: <https://www4.pucsp.br/geap/artigos/art6.PDF>. Acesso em: 11 nov. 2022.

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.

MELLO, J. M. C. A contra-revolução liberal-conservadora e a tradição crítica latino-americana. In: TAVARES, M. C., FIORI, J. L. (Org.). **Poder e dinheiro: uma economia política da globalização**. Petrópolis: Vozes, 1997. p. 243-275.

MIHUT, M. Y. Emerging Markets Queries in Finance and Business: Piazza 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.

MIRANDA, J. C. Dinâmica financeira e política macroeconômica. In: TAVARES, M. C., FIORI, J. L. (Org.). **Poder e dinheiro: uma economia política da globalização**. Petrópolis: Vozes, 1997. p. 15-54.

MOURA, R. **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. 592 p.

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.

ORTIZ, G. What Can the Developed World Learn from the Latin American Debt and Mexican Peso Crisis? **Business Economics**, Washington, v. 47, n. 1, 2012.

Disponível em:

<https://link.springer.com/content/pdf/10.1057/be.2011.30.pdf?pdf=button%20sticky>.

Acesso em: 22 jan. 2023.

OURIQUES H.; SANTOS. F.; VIEIRA P. Trajetórias divergentes: a América Latina e o Leste Asiático na economia-mundo capitalista. **Colombia Internacional**, Bogotá, [S.l.], n. 113, 2023.

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

OZAWA, T. The (Japan-Born) “Flying-Geese” Theory of Economic Development Revisited— and Reformulated from a Structuralist Perspective. **Working Paper Series**, Nova Iorque, n. esp, n. 291, p. 1- 43, out. 2010. Disponível em:

<https://core.ac.uk/download/pdf/161436271.pdf>. Acesso em: 14 jan. 2023.

PALMA, 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.

Planos econômicos fracassaram em derrotar a superinflação até a chegada do Real. **Banco Central do Brasil**, [S.l.], 28 jun. 2019. Disponível em:

<https://www.bcb.gov.br/detalhenoticia/355/noticia>. Acesso em 19 jun. 2023.

PORTELLA, P. F. O ajustamento na América Latina: crítica ao modelo de Washington. **CEMA/ FUNDAP**, São Paulo, v. 92, n. 34, p. 101-239, jul. 1993.

Disponível em:

<https://www.scielo.br/j/ln/a/XWq9bmGTrn69ZtbkQy39zCm/?format=pdf&lang=pt>.

Acesso em: 22 jan. 2023.

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.

SIMS, R.; ROMERO, J. Latin American Debt Crisis of the 1980s. **FEDERAL RESERVE HISTORY**, [S. l.], [s. n.], nov. 2013. Disponível em:

<https://www.federalreservehistory.org/essays/latin-american-debt-crisis>. Acesso em 15 jan. 2023.

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: 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.

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/foreigntrade/statistics/highlights/index.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.

WORLD INTEGRATED TRADE SOLUTION. Disponível em: <https://wits.worldbank.org/>. Acesso em 21 jan. 2023.

WU, W.; The Creation and Evolution of China's special economic zone policy. **Nova Economia**, Belo Horizonte, 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.l.]*, **Xinhua**, Washington, *[S.l.]*, 31 ago. 2018. Disponível em: http://portuguese.xinhuanet.com/2018-08/31/c_137434144.htm. Acesso em 22 jan. 2023.