



Bunkyo Empresarial

Editado pela Comissão Empresarial
[HTTP://www.bunkyo.org.br](http://www.bunkyo.org.br)

Nº 3 Abril 2016
Comissao.empresarial@bunkyo.org.br

Apresentação

O “Bunkyo Empresarial” convida e aguarda a participação de todos na divulgação dos textos que podem ser dos mais variados temas tais como cultura, política, negócios e relações Brasil-Japão. Neste número consta o item “Notas” com informações aos leitores.

O Nº 3 Abril 2016 do “Bunkyo Empresarial” contém os seguintes artigos:

1. As florestas e a comunidade Nikkei do Dr. Guenji Yamazoe relata o trabalho árduo de desmatamento que muitos dos primeiros imigrantes japoneses desenvolveram na preparação da área para o cultivo. Relata o empenho e a iniciativa pelo reflorestamento realizado pelos imigrantes japoneses. Descreve as espécies cultivadas para o reflorestamento de caráter econômico que vão mudando ao longo do tempo, associadas às personagens que tiveram essas iniciativas. Comenta a introdução do sistema agro-florestal para preservar o solo e o meio ambiente e mais recentemente o aproveitamento dos incentivos fiscais ao reflorestamento.

2. Etanol: uma oportunidade perene do Dr. Pedro Mizutani relata as condições naturais do Brasil para o cultivo de cana de açúcar e o fato de que o país detém vantagem competitiva ao estímulo da produção e consumo do combustível. Atenta que a produção e a comercialização do etanol contam com profissionais especializados e investimentos tecnológicos na área agrícola e industrial que garantem benefícios à sociedade e ao meio ambiente. O desafio é transformar o etanol em commodity mundial e ambiental.

3. Como construir parceria entre empresas brasileiras e japonesas de médio porte do Dr. Roberto Ohara relata que existe atualmente um interesse dos japoneses pelos novos mercados. O Japão conta com estoque de tecnologias e know how e que estes conhecimentos precisam de mercados para gerar valor. Por outro lado no Brasil os produtos podem ser melhorados com novas tecnologias e gerar valor. Existe atualmente oportunidade de parceria entre empresas dos dois países. Para se obter sucesso nessa parceria, o autor levanta e cita algumas barreiras que devem ser superadas pelas empresas de ambos os países.

4. Alguns Detalhes da História dos Imigrantes Japoneses em Marília do Dr. Issei Sakamoto é um artigo baseado no livro “História da Imigração Japonesa em Marília e a Formação de Associações”, do próprio autor. Descreve a história dos primeiros imigrantes que chegaram em 1926 à região de Marília, e que diferentemente dos primeiros imigrantes de 1908 ocuparam uma região ainda não colonizada. Esta ocupação baseou-se na

fragmentação de grandes glebas, dando origem a um grande número de pequenas e médias propriedades rurais, o que foi determinante para o progresso da região que, além da cafeicultura, também desenvolveu a cotonicultura, permitindo com isso a instalação regional de várias indústrias ligadas a essa atividade agrícola.

5. O Brasil e o Comércio Internacional da Dra Patricia Stefani faz uma avaliação da posição do Brasil em relação ao comércio internacional de mercadorias e serviços. Sendo o comércio uma valorosa fonte de absorção de tecnologia e de crescimento econômico, importa entender não só as razões de a economia brasileira ser tão fechada, mas também comparar seu desempenho com o de seus pares. Neste sentido o artigo compara dados das relações comerciais do Brasil com países emergentes e do MERCOSUL.

6. Relações econômicas Brasil – Japão do professor Akihiro Ikeda faz uma resenha do comércio entre Brasil e Japão, desde o início da imigração japonesa. As empresas que se instalaram aqui deram impulso a relação comercial bilateral entre os dois países. Os significativos projetos de infra-estrutura que o governo japonês financiou e o desenvolvimento agrícola dos cerrados. Cita que mais recentemente houve o fluxo migratório do Brasil para o Japão por decisão particular. Atenta para o relatório que mostra a visão conjunta da Confederação Nacional das Indústrias CNI e da Federação das Empresas Japonesas Keidaren e as áreas para fortalecer a relação econômica bilateral, Brasil e Japão.



Artigos

1. As Florestas e a Comunidade Nikkei no Brasil

Guenji Yamazoe ()*

Desmatamento / Desbravamento

- As florestas nativas no Estado de São Paulo à época da chegada dos primeiros imigrantes japoneses

Originariamente, o Estado de São Paulo apresentava uma cobertura florestal de 81,8 % do seu território. Com a entrada da cafeicultura no Estado, no começo do século XIX a partir da divisa com o estado do Rio de Janeiro, o desmatamento avança pela região do Vale do Paraíba, Campinas, alcançando a região da Mogiana em 1870, ano em que foi fundada a cidade de Ribeirão Preto. Em 1886 a cobertura florestal nativa no Estado havia caído para 70,5% (Victor). Em 1908, ano da chegada dos primeiros imigrantes japoneses no Brasil, a cafeicultura no estado de São Paulo estava em grande expansão.

As florestas que recobriam o Estado de São Paulo, hoje são genericamente chamadas de Mata Atlântica, mas do ponto de vista fito-fisionômico são classificadas como Florestas Ombrofila Densa, que se estendem ao longo da Serra do Mar no litoral e as Florestas Estacionais Semi-Deciduais, que cobriam todo o oeste do Estado e que foram substituídos em sua maior parte, inicialmente pelo café, algodão e outras culturas agrícolas. Nestas florestas predominava a chamada madeira de lei, especialmente peroba,

jequitibá rosa, cabriúva, jatobá, guarantã, ipê, nos locais mais secos e nas encostas mais úmidas a figueira branca, pau dalho, etc.

- Desbravamento e desmatamento

Em regiões como no estado de São Paulo, onde havia densa cobertura florestal, o desbravamento significou desmatamento, uma vez que havia necessidade de remover a floresta existente para o uso agrícola do solo. Assim, a mata representava um obstáculo a ser vencido. Quanto mais exuberante a mata, maior era o desafio, pois árvores de grande porte indicavam maior fertilidade do solo. Havia também o aspecto sanitário. Recomendava-se derrubar a mata ciliar ao longo dos rios para reduzir a incidência de malária. Também, ao construir uma casa, recomendava-se o desmatamento de pelo menos 120 metros em sua volta para melhorar a insolação incidência de doenças como “ferida brava” (Yamaki). Aliás, enquanto no Japão e em regiões do clima temperado a floresta era um local de onde se extraía lenha e frutos e, portanto útil ao homem, a floresta nos trópicos representava um lugar hostil, perigoso.

Os primeiros imigrantes japoneses que aqui chegaram foram encaminhados para fazendas de café já formadas e assim não se defrontaram com florestas. A abertura de áreas para plantio pelos imigrantes japoneses, mediante desmatamento teve início na zona Noroeste, integrados por aqueles que depois de alguns anos de trabalho em fazendas de café haviam conquistado sua independência, ou imigrantes recém chegados que eram contratados pelos independentes, por 4 ou 6 anos e eram chamados de colonos. (Wakisaka). Abaixo seguem alguns relatos sobre desmatamento:

A Colônia Hirano, com 1200 alqueires, situada a 13 km da estação Presidente Pena (atual Cafelândia), à margem esquerda do rio Dourados, foi a primeira colônia fundada por imigrantes nipônicos na zona Noroeste, tendo começado o desmatamento em agosto de 1915 ao longo do rio Dourados. A Colônia era integrada pelos imigrantes procedentes da Fazenda Guataparã, sob liderança de Unpei Hirano (Daigo).

A Colonia Itacolomi, na estação Promissão, Estrada de Ferro – E. F. Noroeste na década de 20, liderado por Shuhei Uetsuka, entra em grande expansão na exploração de matas virgens e se torna, durante algum tempo, uma espécie de centro de toda a região. Um ou dois anos antes da entrada do grupo de Uetsuka já havia muitas famílias japonesas entregues ao trabalho de desmatamento e exploração de terras virgens (Wakisaka).

Tratando-se a derrubada de matas e um trabalho pesado que exija habilidades especiais, quando possuía condições financeiras, o imigrante contratava empreiteiros especializados no manejo de machado. Árvores de até um metro de diâmetro eram cortadas com dois machadinhos, acima desse diâmetro, com 4, chegando até 6 para árvores maiores. O desmatamento era feito no início da época da seca, com tempo suficiente para a secagem de todo o material derrubado, visando na queimada produzir sua combustão completa antes da chegada das chuvas. Nem todos os agricultores adotavam esse processo de combustão total. Alguns mais esclarecidos preferiam queima parcial, deixando a matéria orgânica. Esse processo dava mais trabalho, já que precisava efetuar descoivara, ou seja, o recolhimento de material não consumido pelo fogo, ou dificuldade no plantio, devido às grandes toras caídas, mas em longo prazo percebiam-se as suas vantagens, mantendo a fertilidade por mais tempo. (Wakisaka).

Anúncio nos jornais semanais de então Nippak Shinbun, Notícias do Brasil e Notícias de São Paulo:

Anúncio de venda de terras – Em frente a estação Itacolomi - “Vendemos zonas de jangada brava e pau dalho”. “Procura-se trabalhador contratado – Colônia Dourado, estação Albuquerque Lins. Zona de pau dalho e figueira”, indicando que as terras onde ocorriam essas espécies de árvores apresentavam boa fertilidade (Wakisaka).

Na Fazenda Barbosa:

“o corte de árvores e a residência fica por conta dos interessados, mas conforme a conveniência da fazenda poderá derrubar árvores à razão de 130 mil réis por alqueire, entregando a casa construída por 300 mil réis”, informando que o custo de derrubada de um alqueire chegava quase à metade do valor da casa.

“Nas histórias de desbravamento e exploração de matas virgens e formação de colônias, existe um denominador comum a todos os seus participantes: extremos sofrimentos físicos e morais a que são submetidos os imigrantes”. (Wakisaka).

De acordo com Koronia Sangyo Chizu (Mapa das Atividades Econômicas da Colônia), por volta de 1923, *“na época das queimadas, que coincidia com a estação da seca, as nuvens de fumaça resultantes da queima das matas enchiam diariamente o céu, chegando a obscurecer a luz solar”.* (Wakisaka).

Curiosamente, exploração de mata virgem, desmatamento, queimadas só são referidos em desbravamento na região oeste do Estado de São Paulo e Norte do Paraná. Em colonizações ocorridas no entorno a São Paulo, como Cotia, Mairiporã, não existem relatos de derrubadas, indicando que nessas regiões as florestas primárias já tinham sido derrubadas anteriormente, predominando a vegetação do tipo capoeira, mais fácil de ser removida.

- Utilização de madeira nativa

Nem toda árvore derrubada era queimada. Havia o seu aproveitamento. As primeiras moradias dos imigrantes, de caráter provisório, eram construídas com troncos de palmeiras de diferentes espécies. Na zona oeste eram os coqueiros e no Vale do Ribeira os palmiteiros-juçaras. Diversas razões facilitavam o uso de tronco das palmeiras para construção de casas rústicas e até camas, entre elas: relativa abundância, fácil de derrubar, pois não apresentam ramos, seu tronco reto e cilíndrico dava ótimo aproveitamento, fácil de rachar, em comparação com outras madeiras duras de boa durabilidade, utilizando-se até sua folha para cobertura, muito embora não fosse recomendado, devido a proliferação do “bicho barbeiro” (Yamaki). Em algumas regiões usavam as chamadas tabuinhas para cobertura de casas. Posteriormente mudava-se para casas de taipa e depois, em caráter permanente para casas de madeira mais confortáveis, utilizando-se principalmente peroba que era durável e mais abundante na região oeste do Estado de São Paulo.

Reflorestamento

- Reflorestamento na comunidade nikkei

Todos nikkeis que visitam o Japão ficam maravilhados com os belos plantios de florestas que circundam as aldeias onde nasceram e cresceram seus pais e avôs. O Japão é um país com tradição florestal. 68% do seu território são cobertos de florestas e desse total, 42%, ou seja, 10 milhões de hectares são plantados, predominantemente com sugi e hinoki. Ao emigrarem para o Brasil, parece que essa tradição florestal não acompanhou os japoneses. É bem verdade que os primeiros imigrantes aqui chegavam atrás do dinheiro rápido para retorno e dentro dessa mentalidade imediatista não havia espaço para empreendimentos em longo prazo como o reflorestamento e no Brasil na época não havia espécies nem técnicas para reflorestamento. Entretanto, decorridos cem anos após o início da imigração, quando há disponibilidade de espécies, tecnologia de plantio e manejo e mercado para madeira, constata-se que o interesse pelo reflorestamento na comunidade nikkei continua baixo, conforme quadro abaixo (Tsunechiro e Pino), quando se compara a participação dos nikkeis nas principais atividades agrícolas em relação a área total ocupada, no Estado de São Paulo.

Principais atividades	Área total	Área nikkeis	Participação
Pastagem	10.279.314 ha.	384.472 ha	3,7%
Culturas semi-permanentes	2.950.638 ha.	48.630 ha.	1,6%
Culturas anuais	1.673.653 ha.	109.537 ha.	6,5%
Culturas permanentes	1.333.682 ha.	67.029 ha.	5,0%
Reflorestamento	812.239 ha.	11.000 ha.	1,3%

Pelo quadro acima fica evidente que a participação relativa da comunidade nikkei em reflorestamento é baixa entre as atividades listadas e é 5 vezes menor do que em culturas anuais, considerando a área ocupada.

Seguem abaixo alguns casos de reflorestamento de caráter econômico.

- Reflorestamento com Eucalipto

O primeiro reflorestamento extensivo de eucalipto que se tem notícia na Comunidade Nikkei teve início na Fazenda Tozan em 1929. Essa propriedade, pertencente à família Iwasaki, na época dona do grupo Mitsubishi, situava-se na periferia de Campinas. Kiyoshi Yamamoto, administrador da Fazenda Tozan desde a sua fundação, em 1927, assim que chegou ao Brasil, tornou-se um grande admirador de Edmundo Navarro de Andrade sobre trabalho de introdução sistemática de eucalipto e sua aclimação científica. Seguindo suas recomendações, iniciou de imediato o plantio de eucalipto, tendo já em 1941, plantado uma área de 409 hectares. Yamamoto anteviu, há 60 anos, um futuro promissor da química da madeira para eucalipto, que realmente se concretizou, pois hoje o Brasil é o maior produtor mundial de celulose de fibra curta, tendo o eucalipto como matéria prima (Yoshima e Senbongi).

- Reflorestamento com Pinus

A *Araucaria angustifolia*, pinheiro-do-paraná, única conífera de valor econômico no Brasil, ocorria nos estados do Paraná, Santa Catarina e Rio Grande do Sul em grandes extensões contínuas e nos estados de São Paulo e Minas Gerais em altitudes mais elevadas. Dada a alta qualidade de sua madeira, o pinheiro-do-paraná foi explorado à exaustão, entre a segunda metade do século XIX e a primeira do século XX, tanto para abastecimento interno, como para exportação notadamente para Europa. Dado o risco de seu rápido esgotamento e devido às dificuldades com o seu reflorestamento, como o crescimento lento, exigência de solos mais férteis, espécies alternativas passaram a ser procuradas. Neste sentido, várias espécies de *Pinus* foram introduzidas de diversas regiões do mundo, que se adaptaram bem para as diferentes condições de solo e clima do Brasil. Pode-se dizer que os chamados *Pinus* temperados e subtropicais são indicados para toda a região sul do Brasil, mais a metade sul do estado de São Paulo.

Para todo restante do território brasileiro são indicados os *Pinus* tropicais. Diversas espécies de *Pinus* produzem resina além da madeira. No final da década de 1970 já existiam extensas áreas de *Pinus*, porém a resina não era extraída, devido às dúvidas quanto ao aspecto técnico, eventuais danos que a resinagem podia causar na qualidade da madeira, desconhecimento do mercado, etc. A produção de resina se iniciou por insistência do Sr. Katsuzo Yamamoto junto ao então Secretário da Agricultura Paulo da Rocha Camargo, que determinou à direção do Instituto Florestal de São Paulo, em 1978, a abertura de um plantio de *Pinus* em Itapetininga, para esse fim. O Sr. Yamamoto proprietário de indústria de lâmpadas especiais, havia se associado ao empresário do setor petroquímico e Ex-Ministro de Minas e Energia Shigeaki Ueki. Após essa abertura, várias empresas de resina se instalaram no Brasil, entre elas a Indústria

Química Harima, do Japão, em Ponta Grossa e em poucos anos o Brasil passou de importadora dessa matéria prima, para a grande produtora e exportadora. Hoje o Ex-Ministro Shigeaki Ueki possui um empreendimento bem sucedido de 6000 hectares de *Pinus*, em Guareí (SP), para produção de resina, inclusive com utilização de clones alta produtividade.

Reflorestamento de Pinus da Cooperativa Sul-Brasil

Os legumes em geral e em especial o tomate, no Brasil foram ao longo do século passado embalados na chamada “caixa de querosene”, assim chamada por apresentar as mesmas dimensões de caixas que no início do século XX acondicionavam duas latas de 20 litros de querosene usado para iluminação. Essas caixas eram confeccionadas em madeira de pinheiro-do-paraná, na época muito abundante especialmente nos estados do Paraná e Santa Catarina. A Cooperativa Central Agrícola Sul-Brasil que congregava entre seus cooperados, produtores de legumes, com ênfase para tomate, via com crescente preocupação o aumento do preço dessa embalagem devido à exploração indiscriminada de pinheiro-do-paraná. Para solucionar o problema, o Sr. Guenitiro Nacazawa, então Diretor-Presidente da Cooperativa, interessou-se pelo reflorestamento com *Pinus* que o Governo vinha incentivando, para produzir madeira sucedânea do pinheiro-do-Paraná.

Em meados de 1965 adquiriu uma propriedade de 2.500 ha no município de Buri (SP) e em 5 anos havia plantado 1.500 ha de *Pinus elliottii*. Dada a demora da idade de corte final de *Pinus* (mais de 25 anos), a partir do 3º ano passou se a plantar também o eucalipto. As despesas de manutenção do reflorestamento foram cobertas com o corte de eucalipto a cada 5-6 anos e desbastes de *Pinus* a partir dos 7 anos. Para “fazer caixa” a Cooperativa antecipou esses desbastes mais do que o recomendado tecnicamente, provocando excessiva regeneração natural, tornando a floresta impenetrável com sérios riscos de incêndio. Uma das alternativas, por sinal vantajoso para aumentar a receita seria a extração de resina, prática essa condenada por Nacazawa porque segundo ele, as estrias efetuadas no tronco para exudar resina era uma verdadeira “crueldade” que se praticava contra a árvore (Yamazoe).

O reflorestamento foi vendido para pagar as dívidas da Cooperativa, um pouco antes de encerrar suas atividades. Hoje a maioria dos legumes e frutas no mercado é acondicionada em papelão, mas as de madeira na sua totalidade são de *Pinus*, confirmando assim a visão pioneira do Sr. Guenitiro Nacazawa, de meio século atrás.

- Sistema Agro-Florestal (SAF)

SAF é uma forma de uso da terra que combina a produção de culturas agrícolas e ou animais, com espécies florestais simultaneamente ou em sequência na mesma área. Busca conciliar o aumento da produtividade e rentabilidade econômica com a proteção ambiental e melhoria da qualidade de vida das populações rurais. Cada cultura ou espécie é plantada de acordo com seus requerimentos ecológicos, possibilitando desta forma, seu desenvolvimento normal, atendendo a necessidade de nutrientes, água, luz e espaço, sendo todas essas características cuidadosamente combinadas.

Noboru Sakaguti

Os sistemas agro-florestais mais conhecidos e bem sucedidos na comunidade nikkei no Brasil são os de Tomé-Açu (PA), destacando-se o pioneirismo de Noboru Sakaguti. Sakaguti nasceu na província de Wakayama, Japão, e concluiu o curso de ciências florestais na Universidade de Agricultura de Tokyo, em 1956. Chegou ao Brasil em 1957 a bordo do navio “Ari Parreira”, da Marinha brasileira, que fazia sua

viagem inaugural após ser construído no estaleiro da Ishikawajima. Adquiriu suas terras em Tome-Âçu em 1959 e filiou-se à Cooperativa Agrícola de Tomé-Açu. Ocupou vários cargos nessa Cooperativa e como diretor técnico liderou, planejou e executou os plantios de cacau em substituição à pimenta-do-reino, em decadência na época. Sob sua liderança novos padrões de beneficiamento foram adotados, resultando em cacau de alta qualidade. Desde 1970, Sakaguti vinha defendendo a agricultura sem deterioração do solo e do meio ambiente, mediante adoção de sistemas agro-florestais.

Hiroshi Okajima

Hiroshi Okajima nasceu na província de Gunma, Japão, em 1941, veio para o Brasil em 1954, fixando-se em Santa Isabel (PA), com sua família. Desde 1956 dedica-se à cultura do cacau, tendo sido inclusive Presidente da Associação Brasileira dos Exportadores do produto. Entre as atividades florestais de Okajima, destaca-se o plantio pioneiro de mogno africano em 1990 e especialmente do mogno brasileiro, listado entre as espécies em extinção. O reflorestamento com mogno, consorciado com pimenta-do-reino foi realizado em Paragominas (PA), no sistema agro-florestal. O maior problema do plantio de mogno brasileiro é o intenso ataque da broca *Hypsipilagranda*, que foi controlado com aplicações de inseticida. Em 2008 foi plantado cacau sob mogno, em substituição à pimenta-do-reino. Os resultados, tanto do cacau, como do mogno brasileiro tem sido excelentes e têm servido de referência para todo o País.

Gilberto Ohta de Oliveira

A família de Gilberto Ohta de Oliveira chegou ao bairro de Guapiruvu, Sete Barras, em 1969, tendo-se dedicado à produção de banana e gengibre durante 30 anos. Ao longo desse tempo foi se constatando a queda na produtividade, a maior incidência de pragas e doenças, obrigando o uso cada vez mais intenso de defensivos agrícolas, aplicados até por avião e a natureza estava sendo destruída de forma gradativa. Diante dessa constatação, segundo Ohta,

*“...a partir de 2000 optou-se pelo agroecologia. Nos primeiros anos houve crítica ao modelo adotado que representou queda de produção. Entretanto, decorridos 10 anos, observa-se a revitalização do solo, com a incorporação da biomassa resultante do corte da copa das árvores visando equilibrar a luminosidade para sustentar as culturas de banana, pupunha, etc. Agora, a maior esperança está depositada na produção de polpa do fruto de juçara *Euterpe edulis*, à semelhança da polpa de açaí da Amazônia. A juçara é uma das espécies mais importantes da Mata Atlântica, mas ao longo de décadas vem sendo explorado intensamente e de forma ilegal para extração de palmito. A utilização da polpa, ao contrário da retirada de palmito, evitará seu corte e terá um caráter sustentável, estimulará o seu plantio e contribuindo assim para a recuperação da Mata Atlântica” (Yamazoe e Tsunehiro).*

- Incentivos fiscais ao reflorestamento

O governo federal, visando estimular o reflorestamento, instituiu em 1966 a política de incentivos fiscais, que permitia abater do imposto de renda devido as despesas com reflorestamento. Inicialmente permitia-se abate de até 50% das despesas, tanto para pessoas físicas, como jurídicas. Entretanto, dada complexidade e no custo para elaboração e aprovação do projeto, os grande beneficiários foram as indústrias de papel e celulose, que utilizaram parte substancial do imposto de renda devido para formar a sua matéria prima necessária – a madeira. O percentual de abate sobre o imposto de renda foi-se reduzindo gradualmente e em 1986 o incentivo foi extinto. Estima-se que graças a esse incentivo foram plantados cerca de seis milhões de hectares de florestas, predominantemente de eucalipto.

Entre as empresas nikkeis que mais utilizaram esses incentivos, foi o Banco América do Sul, tendo plantado cerca de 15 mil hectares, nos Estados de São Paulo e Mato Grosso do Sul (Informação pessoal de Augusto Tachibana).

Uma das figuras que tiveram atuação destacada entre as empresas florestais nikkeis, foi Kisaku Takoi, que chegou ao Brasil em 1957, como imigrante do grupo dos Cotia Seinen. Depois de diversas experiências na área agrícola, interessou-se pelo reflorestamento assim que se iniciou a política de incentivos fiscais, constituindo a Reflorestadora Itapeva. A seguir entrou como sócio na Reflorestadora OK, tendo reflorestado 15 mil hectares até 1975, só no estado de São Paulo. Naquele ano a Reflorestadora Itapeva passou a atuar também no estado de Mato Grosso. Posteriormente dedicou-se também ao plantio de seringueira na Amazônia, aproveitando dos incentivos oferecidos pelo governo federal. (Comissão dos 50 Anos da Imigração dos Cotia Seinen).

Referência bibliográfica

Comissão de 50 anos de Imigração do Cotia Seinen - “Cotia Seinen Ijyuu 50 nenshi”(História de 50 anos de Imigração do Cotia Seinen), Cotia Seinen Renraku Kyogi-Kai, 2005, 442 p.

Daigo, G. “Mori no Yume” (O sonho da floresta), São Paulo Shimbun, 1986, 212 p.

Tsunechiro, A.; Pino, F.A. “Agricultores *nikkeis* no Estado de São Paulo”. Informações Econômicas, São Paulo, v.43, n.1, p.73-83, jan/fev.2013.

Victor, M.A.M “Devastação Florestal” Sociedade Brasileira de Silvicultura 1972, 48 p.

Wakisaka, K. (coord.) “Uma epopéia moderna: 80 Anos de Imigração japonesa no Brasil” Ed. Hucitec, 1992, 604 p.

Yamaki, H. “Lições de Arquitetura: Manuais e Recomendações aos Imigrantes Japoneses nos Anos 20-30” Ed. Humanidades (1ª edição), Londrina, 2008, 61 p.

Yamazoe, G. “As Florestas e a Burocracia” – São Paulo, Gráfica Paulo's, 109 pp. 2013.

Yamazoe e Tsunechiro (coord.) “Prêmio Kiyoshi Yamamoto – Contribuição da Comunidade Nikkei para a Agricultura Brasileira”, São Paulo, Ed. Páginas e Letras, 2015, 205 p.

Yoshima, S.; senbongi, S. “Yukarijyu” (O Eucalipto) Fazenda Monte d’Este Campinas 1957 110 p.

(*) **Guenji Yamazoe** é Engenheiro Agrônomo pela ESALQ/USP. Estudou Ciências Florestais nas Universidades de Hokkaido e Kyushu no Japão. Foi Diretor Geral do Instituto Florestal do Estado de São Paulo e Presidente da ABJICA. Preside a Comissão do Prêmio Kiyoshi Yamamoto do BUNKYO.



2. Etanol: uma oportunidade perene

Pedro Mizutani (*)

Diversos são os desafios que o setor sucroenergético vem enfrentando nos últimos anos. Há necessidade de um aumento considerável no volume de produção de etanol, para atender uma demanda cada vez mais crescente de combustíveis que sejam ao mesmo tempo limpos e renováveis. Para isso é importante manter em discussão a melhoria de políticas governamentais, que beneficiem e norteiem o futuro do segmento. Porém, mais do que se atentar ao o que ocorrerá nos próximos anos, o etanol precisa atingir metas essenciais para que, sobretudo, se torne uma *commodity* mundial e ambiental.

Muito se fala sobre a eficiência produtiva e esta é definitivamente uma das chaves para que todos os *players* do setor sejam cada vez mais competitivos e para que a cadeia consiga driblar os impactos de custos. É preciso planejar bem o ano-safra, levar em consideração a escolha e o preparo da terra, acompanhar sua evolução, ater-se aos mapas de precipitação de chuvas e investir em tecnologia para que a colheita tenha um rendimento máximo. Na indústria, o empenho também não pode ser diferente, o ponto neste caso é estudar cada etapa do processo e garantir a produção ao menor custo possível. No geral, tanto na área agrícola como na indústria possuem como meta garantir competitividade, tendo o menor custo por tonelada de açúcar equivalente.

Entretanto, todo trabalho neste sentido precisa estar estritamente alinhado aos cenários político e econômico, nacional e internacional. Por mais que o etanol tenha como base uma fonte inesgotável e menos invasiva ao meio ambiente, que é a cana-de-açúcar, novos contornos sempre precisam ser estabelecidos com o passar dos anos, principalmente no que tange ao estímulo de comercialização. A política de preço da gasolina e do petróleo é um bom exemplo. A diferença de preços entre gasolina e etanol ainda é o maior *driver* no momento da escolha do combustível e, por isso, as tentativas do segmento para reconhecimento dos benefícios ambientais do etanol são sempre recorrentes.

A experiência brasileira no setor sucroenergético se caracteriza como um verdadeiro alicerce. É ela que auxilia o segmento na sustentação de investimentos em inovação. Desde 1975, quando ocorreu a primeira crise do petróleo e se deu início ao Programa Próalcool, a atuação do setor sucroenergético colocou o país na vanguarda do mercado de combustível alternativo. E é neste lugar que deveremos nos manter. Um exemplo disso é que o setor continua apostando em novas tecnologias. Um bom exemplo é o etanol de segunda geração – produto feito a partir do bagaço, folhas, cascas e outros resíduos da produção de cana-de-açúcar.

Não podemos deixar de salientar que o etanol não deve ser visto apenas como uma alternativa para o momento em que o mercado está favorável ao seu consumo, ou seja, que os preços estão arbitrados com o da gasolina. Este biocombustível oferece uma ampla contribuição à redução de emissão de CO₂ na atmosfera, fator que impacta diretamente nas mudanças climáticas. É bom ressaltar que, no Brasil, possuímos condições naturais extremamente favoráveis para o cultivo de cana-de-açúcar e esta é a nossa grande vantagem competitiva em prol do estímulo à produção e consumo deste combustível. Soma-se a isso a existência de profissionais altamente especializados e investimentos tecnológicos na área agrícola e industrial que garante inúmeros benefícios para a sociedade e para o meio ambiente.

Estamos comprometidos com o investimento em inovações tecnológicas direcionadas a práticas que combinem sustentabilidade ambiental e crescimento de produção, e os resultados positivos destas e de outras ações mostram que o setor segue no caminho da inovação e constante crescimento.

(*) **Pedro Mizutani** - vice-presidente de Relações Externas e Estratégia da Raízen



3. Como construir uma parceria entre empresas brasileiras e japonesas de médio porte

Roberto Takashi Ohara (*)

O impacto

O terremoto de Kanto em 2011 e o *tsunami* que se sucedeu, de certa maneira, alteraram positivamente as possibilidades de cooperação entre o Brasil e o Japão. A enorme catástrofe pelo qual passou o Japão despertou nos seus cidadãos certo senso de urgência para a questão do crescimento e da prosperidade. Ficou latente uma sensação de necessidade de se promover crescimento econômico através de novos mercados, uma vez que o país convive com taxas de crescimento muito baixas ou negativas há vários anos, repensando inclusive a política externa cujo tom sempre foi bastante conservador. Taxas de natalidade em declínio e a ameaça do avanço dos concorrentes chineses, coreanos e de outros países asiáticos, contribuíram para provocar uma mudança do comportamento empresarial, com maior flexibilidade e disposição ao risco.

É importante estratificar este empresariado japonês. Os grandes conglomerados e várias empresas líderes estão globalizados há muito tempo, de modo que não ocorreu uma decisão para a internacionalização. Por outro lado, a maior parte das empresas médias japonesas, em minha opinião, atuava muito timidamente fora do país, e continua tendo a maior parte de seus negócios no mercado interno. Para este grupo de empresas, buscar mercados externos significa desenvolver novas competências e se posicionar diferentemente.

Mas para onde ir?

A grande maioria das empresas procura ampliar seus negócios olhando em primeiro lugar para o Sudeste Asiático, assim como o MERCOSUL aparece como passo inicial para os brasileiros. Em um momento seguinte, a costa oeste dos EUA, a Austrália, e mais recentemente a Comunidade Européia são consideradas nas análises, dados o tamanho e o potencial dos mercados, a diferenciação dos produtos e serviços, distâncias, diferenças culturais e análises de risco. A América do Sul, como fonte de matérias

primas, sempre foi e continua sendo importante, mas como destino dos produtos e serviços não figura entre as prioridades.

Distância

O primeiro obstáculo que vem à tona é a distância. No Japão, ao se iniciar uma reunião, as pessoas perguntam quando você chegou e qual a rota que você voou. Daí em diante, em geral, existem duas reações: aqueles que já vieram ao Brasil comentam “Como é longe!!”. Aqueles que nunca vieram, comentam rindo que é tão longe que eles não conseguem pensar como as pessoas aguentam tanto tempo dentro do avião.

As grandes empresas já estão acostumadas a se fazerem presentes por todo o planeta, muitas delas possuem escritórios e filiais espalhados pela América do Sul há anos. Mas para empresas médias, a conexão e o segundo vôo adicionam uma barreira a mais. Após uma viagem inicial de prospecção, muitas empresas decidem se concentrar em mercados mais próximos e colocar a América do Sul em *stand-by*.

Risco

A distância é um fator mensurável, mas o risco Brasil não. E é a análise de risco que torna tão difícil o relacionamento empresarial entre o sul americano e o japonês. Qualquer empresário estrangeiro, ao identificar uma oportunidade por aqui, procura detalhar os riscos, limitar eventuais litígios e cumprir a legislação local com rigor. Mas para a cultura empresarial japonesa, tomar risco é quase um tabu. Após os contatos iniciais, seguidos das inúmeras solicitações de informações, reuniões, trocas de emails e mensagens, ao se depararem com um cenário pouco claro sobre os riscos, as conversas costumam esfriar educadamente.

Não há como pensar em se fazer negócios pela América do Sul sem pensar que o risco local existe, precisa ser considerado e sempre será parte importante da equação. No Brasil as legislações tributária, civil, trabalhista, entre outras, são tão extensas e complexas que dificilmente somos capazes de atender a todas as exigências. Nós, brasileiros, temos uma cultura de lidar com a situação, priorizando jurisprudências consagradas, evitando fornecer dados e informações não relevantes e desnecessárias, consultando especialistas em cada assunto que nos ajudem a desvendar o modo de pensar das máquinas do poder executivo e judiciário. Desta forma, tocamos a vida, convivendo com os riscos e as ameaças. Este ambiente é totalmente diferente do que estão acostumados empresários japoneses, e muitos consideram a situação como fora da zona de conforto.

Onde está o retorno?

Como foi mencionado anteriormente, o maior interesse dos japoneses é o acesso a novos mercados. As empresas japonesas detêm um enorme estoque de tecnologias e know how, fruto dos incentivos à pesquisa e constante investimentos em P&D. Este conhecimento precisa de mercados para gerar valor, caso contrário pode cair na obsolescência antes mesmo de proporcionar algum retorno. Por outro lado, a taxa de investimento em P&D das empresas brasileiras é muito baixa. É bastante comum escutarmos brasileiros que, ao retornarem de uma viagem ao exterior, comentam como os produtos ou serviços são muito melhores lá fora. Ou seja, os produtos e os serviços produzidos aqui podem ser melhorados significativamente com o uso de novas tecnologias, gerando valor para ambas as partes.

Muitas barreiras precisam ser superadas. Muitas empresas japonesas acreditam que os fatores de sucesso de seus produtos no mercado local podem ser transportados e usados nos mercados sul-americanos, o que é evidentemente muito difícil. É bastante comum escutarmos as empresas

argumentarem que seus produtos são comercializados por esta ou aquela loja de departamentos de Tokyo, o que com certeza constrói muito valor por lá, mas não tem nenhuma importância por aqui.

Para que o know how possa gerar valor em um mercado tão diferente, é imprescindível adaptá-lo aos produtos e à cultura local. Neste processo de “tropicalização” são as empresas locais que vão oferecer aos parceiros japoneses o entendimento, a leitura correta e coerente das propostas de valor, os caminhos para a produção local e alternativa de custos, riscos e rapidez no desenvolvimento.

A Parceria

Existem, portanto, oportunidades para estes conhecimentos gerarem valor por aqui, mas é preciso encontrar um casamento, uma parceria que inspire confiança de parte a parte. Construir confiança é um processo lento e difícil. A língua, a distância e os custos decorrentes, impõe aos interessados barreiras adicionais. Mas talvez exista uma distância nas expectativas que precisa ser entendida e ajustada.

Transparência e clareza durante o diálogo, consistência na análise e no ponto de vista, disposição para o detalhe e principalmente paciência são posturas importantes ao longo de todo o relacionamento. Estas características, muitas vezes, são pouco relevantes para nós brasileiros, acostumados com mudanças acontecendo quase que diariamente, nos obrigando a mudar o planejamento também. Além disso, temos pouca disposição para despende tempo e esforço com detalhes. Dadas essas diferenças, acredito que as empresas locais precisam desenvolver uma nova postura de relacionamento, caso queiram ter sucesso no longo prazo com parceiros japoneses.

Concluindo, a América do Sul, embora distante, guarda um enorme potencial para tecnologias mais avançadas, devido ao estágio menos desenvolvido de seus produtos e serviços. O melhor caminho é a cooperação bilateral entre empresas, mas as barreiras precisam ser superadas. Do lado japonês, uma maior aceitação dos riscos e a disposição de se adaptar aos mercados locais. Do lado de cá, uma postura ética transparente e uma boa dose de paciência.

(*) **Roberto Takashi Ohara** - engenheiro de produção pela Escola Politécnica da USP e Diretor de Desenvolvimento da Sakura Alimentos. Visitante assíduo de feiras internacionais de alimentos. Mantém estreitos contactos com empresas japonesas.



4. Alguns Detalhes da História dos Imigrantes Japoneses em Marília

Issei Sakamoto ()*

Marília recebia, em 1926, os primeiros imigrantes japoneses. Havia os que vinham diretamente do Japão e, aqui chegando, misturavam-se com os que já estavam radicados em outras regiões. Formava se, assim, a corrente migratória que rumava para as terras de Marília. A imigração japonesa havia começado em 1908.

Mesmo antes da chegada da estrada de ferro, o que aconteceu somente em 1929, esses bravos japoneses já se tinha embrenhado mata adentro e aberto as primeiras clareiras na selva mariliense, com objetivo de instalar suas famílias e formar cafezais. O primeiro grupo de imigrantes que chegou às terras de Marília fixou-se no Distrito de Oriente, liderado pelo imigrante Kyotaro Shimoe, juntamente com mais 22 famílias, plantando 170.000 pés de café. O Patrimônio denominado de Alto Cafezal foi fundado em 1924 pelo corretor de terras Antonio Pereira da Silva e ampliado pela família Almeida e pelo Deputado Bento de Abreu Sampaio Vidal. Em 1929, foi o Patrimônio de Alto Cafezal rebatizado pelo Bento de Abreu com o nome de Marília e foi oficializado como sede do Município. A estação da Companhia Paulista de Estrada de Ferro era, no mesmo ano, inaugurada com o nome de Estação Marília. Naquela época, o território de Marília ia até as regiões de Oriente, Tupã e Bastos.

Uma das razões desse intenso fluxo populacional foi o fato de a colonização das terras da região de Marília ter sido, desde os anos 20, baseada na fragmentação de grandes glebas, dando origem a um grande número de pequenas e médias propriedades rurais. Em 1935, o Município de Marília possuía uma área de 135.000 alqueires paulistas, sabido que cada alqueire mede 24.200 metros quadrados. Pertencia a ele o distrito de Varpa, Bastos, Pompeia, Oriente e Avencas. Naquele ano, o Município de Marília contava com um total de 3.313 propriedades agrícolas e 78% delas, de um (1) a (vinte) alqueires. Em 1934, 72% das propriedades agrícolas do Município, 2.388, estavam nas mãos de imigrantes estrangeiros e a predominância dos japoneses entre eles podia ser facilmente notada, pois sozinhos detinham 42% delas (Pereira, 1990, p.92/116). Este fato em grande parte se deveu ao auxílio financeiro da empresa japonesa Bratac Sociedade Colonizadora do Brasil. Alguns autores até afirmam que, principalmente nas primeiras décadas, os japoneses foram as locomotivas do desenvolvimento de Marília.

Quatro anos após a crise de 1929, provocada pelo “crash” da Bolsa de Nova York, apesar de a cafeicultura ter se mantido como uma cultura importante, a cotonicultura já despontava como a grande responsável pela retomada do desenvolvimento de Marília. O crescimento da cotonicultura no Estado esteve ligado à conjuntura internacional de antes da deflagração da Segunda Guerra Mundial, quando o Japão e Alemanha procuravam novos fornecedores de matéria prima para a sua indústria têxtil, tendo em vista as restrições sofridas no abastecimento pela Índia. Em 1936, o Município de Marília já havia se transformado no maior produtor de algodão do Estado de São Paulo, mantendo essa posição até 1946. O desenvolvimento da cotonicultura no Estado contou com a injeção de capitais japoneses e com o trabalho intenso desses imigrantes. A cotonicultura não exigia tanto investimento como na cafeicultura. As empresas de origem japonesa aqui estabelecida em busca de negócios compravam o algodão, beneficiavam-no e exportavam para o seu país. Em 1936 era fundada, em Osaka, a Sociedade Algodoeira Brasil-Japão Ltda, que ficou conhecida no Brasil como BRAZCOT. Tinha como objetivo estabelecer-se aqui e fomentar a cotonicultura local, principalmente na colônia japonesa. Também fazia parte do seu plano financiar o cultivo

dessa herbácea, suprindo a escassez de financiamento porque o nosso sistema bancário fazia restrições em financiar pequenos agricultores dessa emergente cultura. Eles tinham que depender de adiantamentos financeiros feitos pelas máquinas beneficiadoras de algodão, custando-lhes altos juros que as mesmas cobravam e deixando-os reféns, não permitindo que os seus financiados negociassem com outros compradores que ofereciam melhores preços.

Apesar de entrar em decadência a partir de 1945, a cotonicultura deu uma grande contribuição para o desenvolvimento da economia local, dando início à industrialização de Marília. Foi nesse período que se estabeleceram na cidade as primeiras indústrias de porte, ligadas ao negócio do algodão. Em 1936, instalaram-se a Sociedade Algodoeira do Nordeste Brasileiro-Sanbra S.A. e a Anderson Clayton & Cia Ltda. Em 1937, instalaram-se a Mc. Faden & Cia Ltda e a S.A. Indústrias Reunidas Francisco Matarazzo. Em 1942 instalava-se a Indústria Zillo Ltda.

Entre 1931 e 1945, instalaram-se em Marília onze indústrias que beneficiavam algodão, duas fábricas de óleo de caroço de algodão, quatorze indústrias de fiação de seda, vinte máquinas de beneficiar café e dezesseis de arroz (Póvoas, 1947, p.146). Neste período surgiram, também, pequenas fábricas de bebidas, móveis, massas alimentícias, tecidos, doces, serralherias, que foram as precursoras do parque industrial atual e muitas empresas daquela época são de destaque no cenário nacional atualmente. Duas delas fundadas pelos imigrantes japoneses: A Sasazaki em Marília e a Jacto em Pompéia. As grandes indústrias ligadas ao negócio do algodão, após a decadência da cultura na região, buscaram novas fronteiras agrícolas onde a oferta de matéria prima era abundante. Hoje, nenhuma delas aqui permanece.

Desde 1938, o município de Marília perdeu grande parte do seu território devido à criação de novos municípios como Pompéia, Quintana e Bastos. Mesmo assim, o censo de 1940 estimou a população em 81.396 habitantes, sendo que 46% eram estrangeiros. Nessa época, os japoneses se destacavam e representavam 19,24% desse total. Estima-se que em 1941, o Município de Marília contava com 2.882 famílias japonesas, sendo 600 na zona urbana e 2.282 na zona rural (Vieira,1973,p.166).

Segundo Vieira (1973, p.68/69), até pelo menos 1942, os japoneses da Alta Paulista “*ainda estavam fortemente orientados para o Japão*”. Isto porque, além de terem como objetivo o êxito rápido e a volta para a sua terra natal, produziam para o mercado japonês e, em muitos casos, tinham a sua produção estimulada e amparada pelo capital nipônico. Portanto, pode-se deduzir desse fato que, entre eles, a predisposição para mudança em direção à assimilação da cultura brasileira e à construção de um novo modo de vida era, até aquele momento, muito reduzida. Nessa época, o mundo já estava em plena Segunda Guerra Mundial.

Com o fim da Guerra e rendição do Japão, passados alguns anos de dúvidas e indefinições, os imigrantes japoneses que ainda estavam duvidosos com o rumo que se deveria tomar, resolveram fixar-se definitivamente em nosso país juntamente com sua família.

Assim, como não deveria ser diferente, a integração na sociedade brasileira se deu rapidamente e já, na geração dos filhos, aconteceram muitos casamentos, resultando com isto na louvável miscigenação, cujo fato vem fortalecendo cada vez mais os laços de família e de amizade entre Brasil e Japão.

O Município de Marília, hoje com cerca de 250 mil habitantes é um pólo econômico e social, com indústrias respeitáveis, pólo universitário, agropecuária diversificada, onde a participação de nikkeys está presente em todos os seguimentos, reconhecida e respeitada.

Memorial do Imigrante Japonês no Nikkey Clube de Marília



(1) Texto baseado no livro “História da Imigração Japonesa em Marília e a Formação de Associações” de Issei Sakamoto - Marília 2005.

(*) **Issei Sakamoto** foi Diretor da empresa Sasazaki de 1975 a 2010.



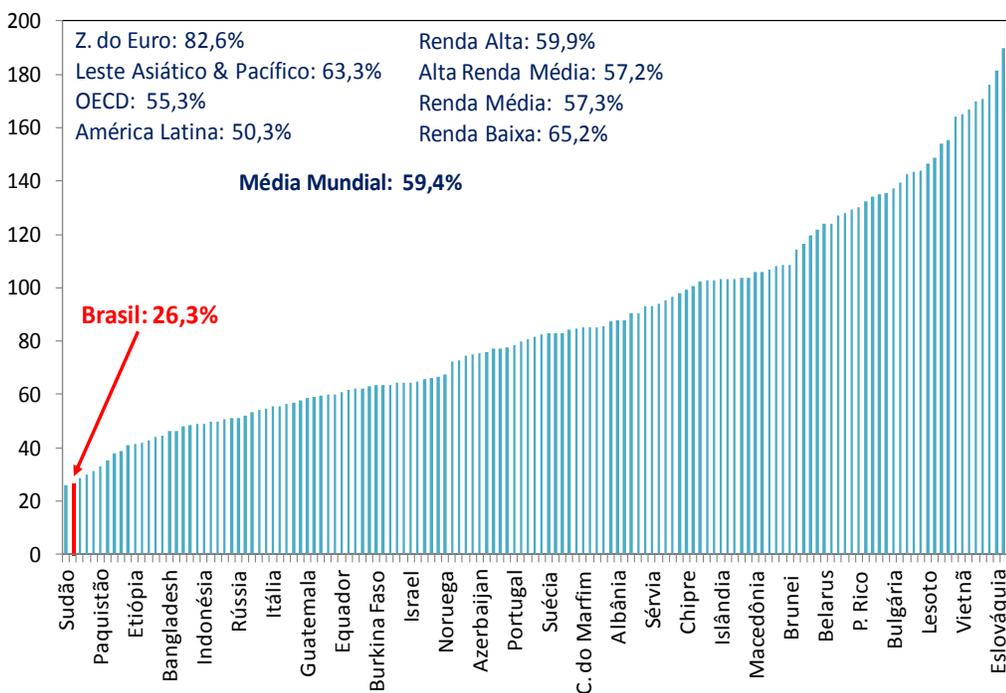
5. O Brasil e o comércio internacional

Patricia Stefani (*)

Segundo os últimos dados disponibilizados pelo Banco Mundial, o Brasil é um dos países mais fechados ao comércio mundial, perdendo apenas para o Sudão. Tal estatística causa espanto, já que se trata de uma das dez maiores economias do mundo e um dos grandes exportadores mundiais de certas commodities.

Sendo o comércio uma valorosa fonte de absorção de tecnologia e de crescimento econômico, é importante entender não apenas os fatores que ajudam a explicar a razão do Brasil ser tão fechado, mas também comparar seu desempenho com o de seus pares seja eles países exportadores ou não de commodities, países emergentes ou pertencentes a sua faixa de renda per capita.¹

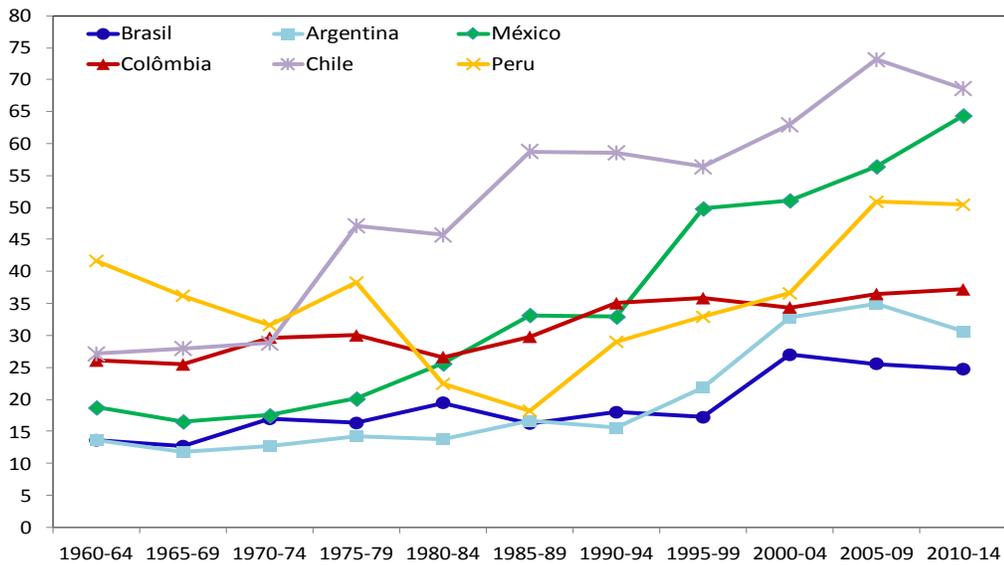
Gráfico 1a: Abertura Comercial em 2013 - Comércio como % do PIB (137 países)



*(Exportações + Importações) / PIB ; 2013 é o último dado disponível para todos os países. Fonte: Banco Mundial

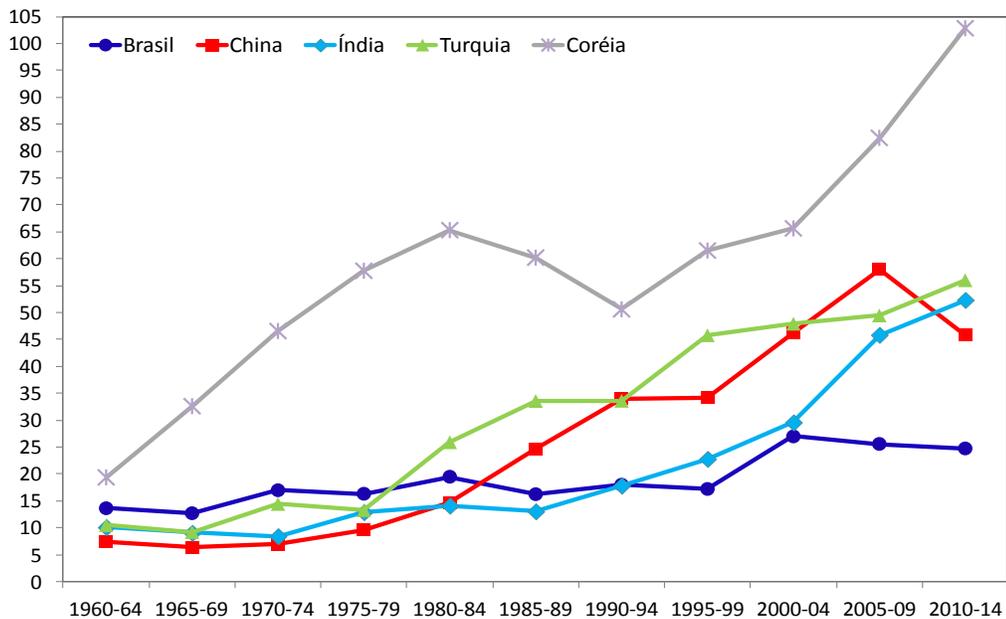
¹ Referências ao final do texto.

Gráfico 1b: Abertura Comercial - Comércio como % do PIB (médias dos períodos)



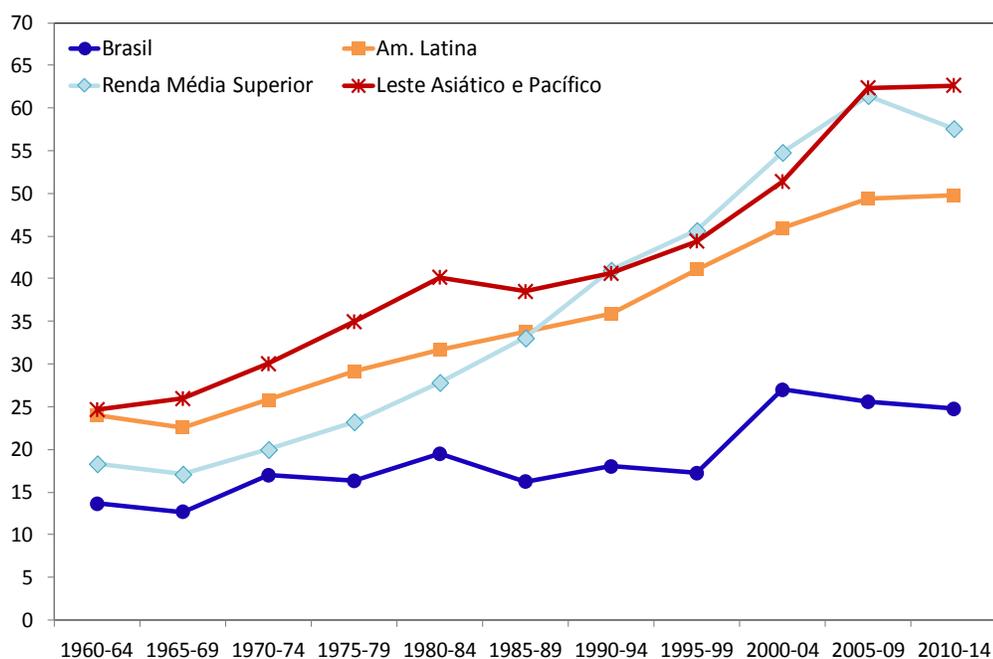
Fonte: Banco Mundial

Gráfico 1c: Abertura Comercial - Comércio como % do PIB (médias dos períodos)



Fonte: Banco Mundial

Gráfico 1d: Abertura Comercial - Comércio como % do PIB (médias dos períodos)



Fonte: Banco Mundial

Como sugerem os gráficos anteriores, o Brasil ficou para trás, qualquer que seja o grupo de comparação escolhido. Para se ter uma dimensão mais clara, em 1963 o Brasil e o México tinham o mesmo grau de abertura comercial, cerca de 18% do PIB (Produto Interno Bruto). Em 2014, esses números passaram, respectivamente, para 25,8% e 66,4%. Em 1960, Brasil e Coreia também tinham graus de abertura similares (14 e 15% PIB, respectivamente). Em 2014, a Coreia registrou um número próximo a 96% do PIB.

A explicação para a situação brasileira não passa apenas pelos aspectos normalmente associadas a baixos graus de abertura comercial, como o tamanho do país e o grau de urbanização. Os dados mostram que estes fatores explicam cerca de 15-25% da diferença entre a abertura comercial brasileira e a média mundial.

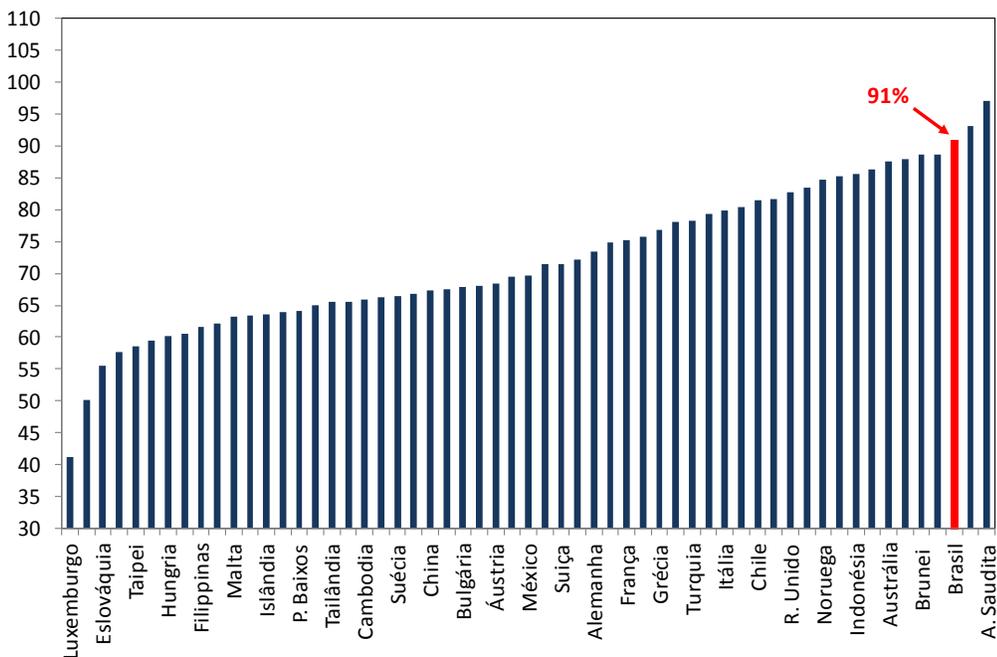
A resposta, portanto, parece estar ligada (i) à opção de privilegiar indiscriminadamente o produtor nacional, ainda que isso muitas vezes resulte em produtos mais caros e de qualidade inferior; (ii) ao baixo engajamento de firmas brasileiras em atividades exportadoras, o que, muito provavelmente, também está relacionado à falta de políticas públicas de promoção das exportações, bem como aos altos custos tributários, de logística, dentre outros obstáculos adicionais à atividade empreendedora no Brasil.

Segundo dados do Banco Mundial e da OECD (Organization for Economic Cooperation and Development), menos de 0,5% das firmas brasileiras exportam, com 1% das firmas exportadoras gerando cerca de 60% do total exportado. Curiosamente, a taxa de sobrevivência após o primeiro ano das empresas exportadoras brasileiras é de 54%, bastante superior tanto a média quanto à mediana dos demais países, emergentes ou desenvolvidos (todas em 43%).

Além disso, dois outros gráficos ajudam a ilustrar o isolamento do Brasil. O primeiro deles apresenta o valor adicionado domesticamente como proporção das exportações. Nesse quesito, cada unidade de exportação bruta brasileira tem 91% de seu valor adicionado domesticamente. Esse dado reflete,

principalmente, dois elementos. O primeiro é que países fechados ao comércio internacional tendem a ter, obviamente, maior fatia de valor adicionado domesticamente. Ademais, países que concentram suas exportações em atividades localizadas no início da cadeia produtiva, como agricultura e mineração, também tendem a apresentar alto conteúdo de valor adicionado domesticamente.

Gráfico2 : Exportações - Valor Adicionado Domesticamente (% das Exportações Brutas)



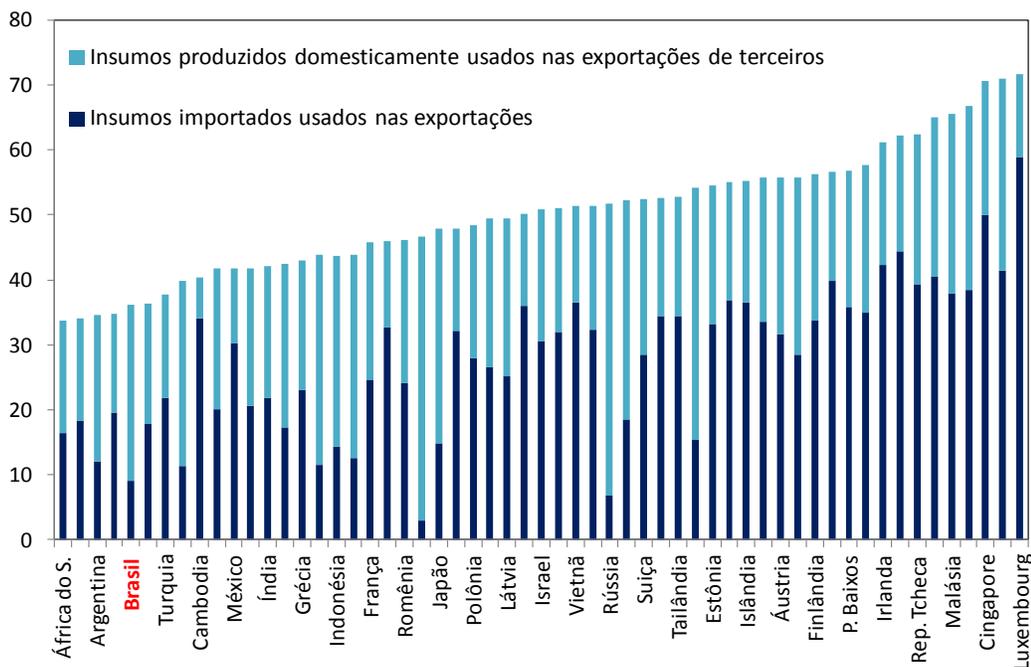
Fonte: OECD

Em segundo lugar, com a fragmentação do processo produtivo, os números agregados de comércio contêm cada vez menos informação sobre os padrões de comércio. Esta fragmentação faz com que o produto final exportado/importado por um país incorpore partes que foram produzidas em outros países e cujo valor adicionado não necessariamente se reflete na estatística agregada. Assim, após a (segunda) onda de globalização através das cadeias produtivas², é de se esperar que quanto mais integrado a este processo estiver o país, menor tende a ser o conteúdo de valor adicionado domesticamente, o que, claramente, não é o caso no Brasil.

O gráfico 3 complementa a análise anterior. Nele constam os dados relativos ao conteúdo importado das exportações, definido como a proporção de insumos importados presentes nas exportações totais de um país (ou seja, em que medida o país utiliza insumos importados em suas exportações) e também a fração de suas exportações que são utilizadas como insumos importados nas exportações de outros países (ou seja, em que medida o país é um fornecedor de insumos intermediário para as exportações de outros países). Quanto maior o valor adicionado domesticamente das exportações e quanto menor for a proporção de insumos exportados para as exportações de terceiros, menor tende a ser a participação de um país na cadeia produtiva global.

²Este processo é conhecido como “2nd. unbundling”(Baldwin, 2011).

Gáfico 3: Conteúdo de Importação das Exportações (% das Exportações Brutas)



Fonte: OECD

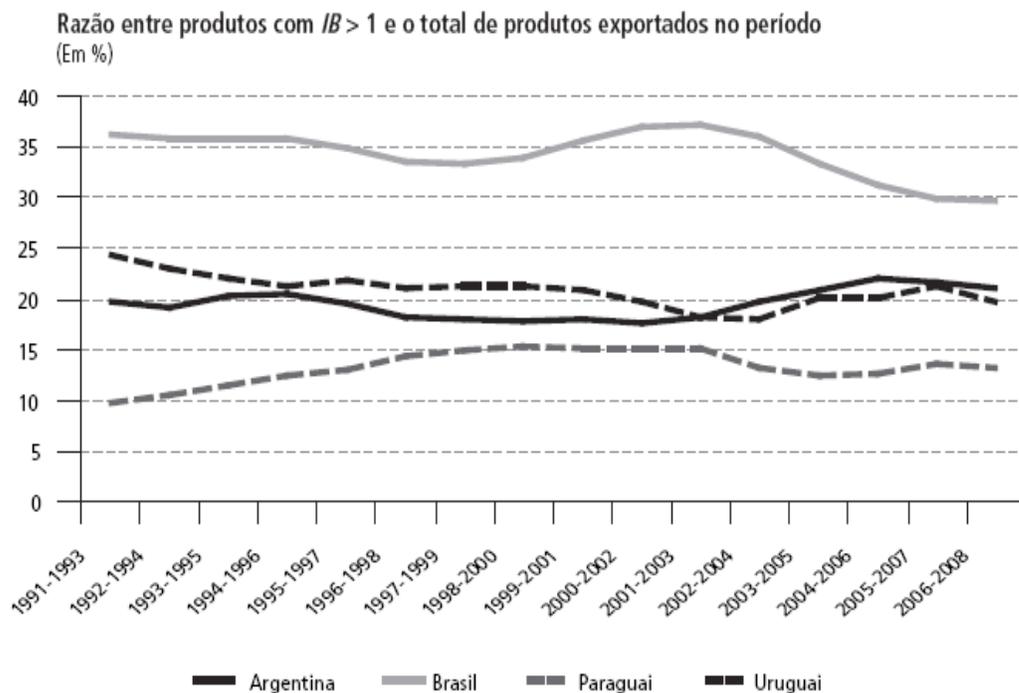
O MERCOSUL é parte do problema?

Se não é parte do problema, tampouco parece ser parte da solução. Um estudo do Ipea (Instituto de pesquisa econômica e aplicada) traz algumas reflexões interessantes sobre o que o ingresso no MERCOSUL (Mercado Comum do Sul) representou para a evolução das exportações de seus países signatários. Mais especificamente, o estudo tenta analisar a evolução da competitividade dos países do bloco no fluxo de comércio do MERCOSUL.

Como mostra o gráfico abaixo, o comércio entre os países do MERCOSUL não cresceu mais do que o comércio extra bloco. Partindo da observação de que a participação no MERCOSUL não se traduziu, como se esperaria de um acordo de livre comércio desta natureza, em maior integração comercial entre os países do bloco, o estudo tenta entender se a adesão ao acordo alterou o grau de especialização relativa destas economias e a distribuição das vantagens comparativas reveladas entre diferentes categorias de produtos, medida pelo índice de Balassa (IB)³.

³ O conceito de vantagem comparativa revelada utilizada é o do índice de Balassa (IB): “(...) se um país apresenta participação no comércio regional de um produto superior à sua fatia no mercado regional como um todo, ele tem, relativamente, um bom desempenho exportador neste bem – tem, portanto, uma vantagem comparativa revelada.” Se $IB > 1$, verifica-se uma situação de vantagem comparativa revelada na produção do bem analisado.

Gráfico 4: Participação de Argentina, Brasil, Paraguai e Uruguai no Total Exportado para o MERCOSUL (%)



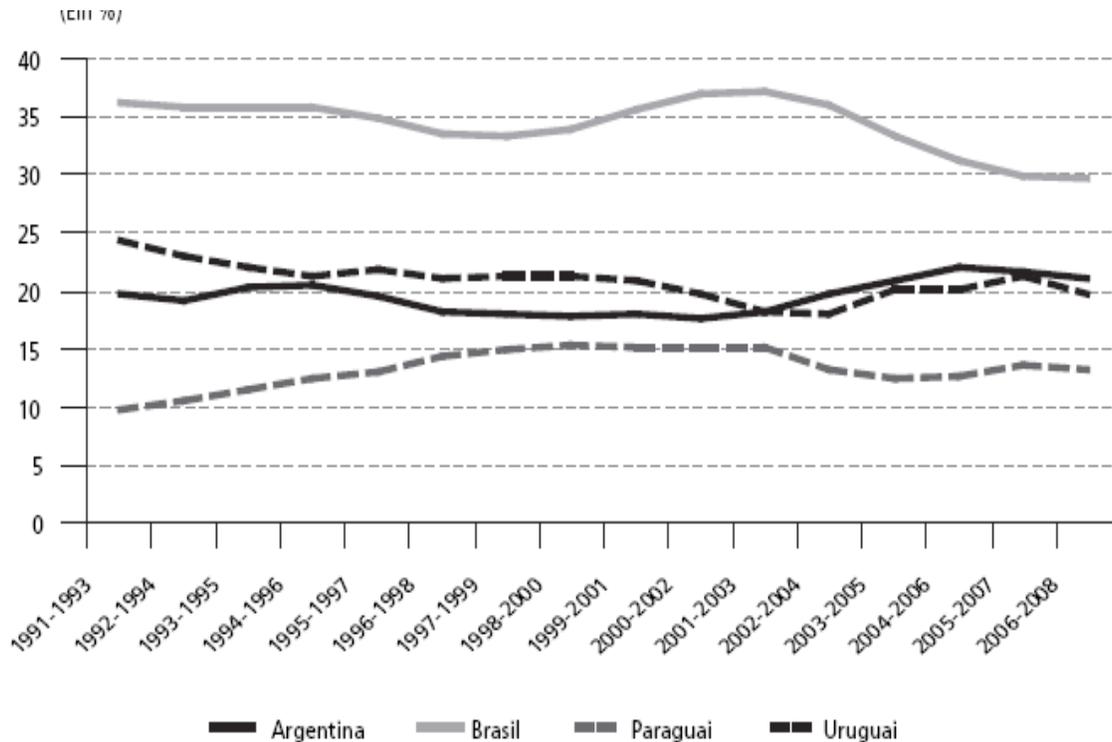
Fonte: Grimaldi et al. (2012)

Com relação às vantagens comparativas reveladas no período analisado (1991-2008), o Brasil apresentou uma tendência temporal ligeiramente declinante, tendo ocorrido uma diminuição do número de bens nos quais o país tinha vantagem comparativa revelada. Ainda assim, levando-se em conta o ponto de partida de cada país, o Brasil é, ao longo do tempo, o membro do bloco com maior grau de competitividade relativa e diversificação, possuindo uma pauta de exportação não só com mais produtos, mas também com maior proporção de produtos com $IB > 1$.

Quando se compara o que ocorreu ao longo do tempo com o número de produtos nos quais o Brasil tinha vantagem comparativa revelada com o ocorrido nos demais países do bloco, nota-se que houve uma “redução relativa dos produtos nos quais o Brasil tinha vantagem comparativa revelada”. Ou seja, o Brasil perdeu mercado dentro do MERCOSUL, tendo sua participação dado espaço não só a outros países do bloco, mas também o concorrente extra bloco.

Os autores levantam duas interpretações possíveis para este quadro. Ou isso é fruto de perda de competitividade, ou o país passou por um processo de especialização comercial que levou à redução do número de produtos nos quais tinha vantagem comparativa revelada, com sua competitividade tendo aumentado nos remanescentes. Caso esse último caso seja verdade, então a redução no número de produtos com $IB > 1$ deveria ter sido acompanhada pelo aumento da participação das exportações brasileiras no MERCOSUL, o que não foi o caso, como mostra o gráfico a seguir.

Gráfico 5: Razão entre Produtos com IB>1 e o Total de Produtos Exportados no Período (%)



Fonte: Grimaldi et al. (2012)

O estudo mais detalhado do que aconteceu quando se olha para as exportações por categorias (produtos primários, manufaturas intensivas em recursos naturais, manufaturas de baixa tecnologia, manufaturas de média tecnologia e manufaturas de alta tecnologia), não mostra um quadro muito diferente do observado através dos dados agregados. A tendência de redução no número de produtos nos quais o Brasil tinha vantagem comparativa revelada ocorreu em todas as categorias, embora a queda tenha sido relativamente maior para os produtos primários e as manufaturas de baixa tecnologia, tendo se mantido estável apenas na categoria de manufaturas de alta tecnologia. O mesmo padrão se repete para a fatia de mercado das exportações brasileiras no MERCOSUL por categoria.

Assim, o foco excessivo que o Brasil coloca no MERCOSUL deveria ser reavaliado, já que o país não aumentou sua participação no comércio de seus parceiros do bloco, como se esperaria de um acordo dessa natureza. É importante a reflexão sobre o custo/benefício para a economia brasileira decorrente dessa opção e da passividade com que se aguarda a evolução das rodadas de negociações multilaterais, principalmente levando-se em conta os acordos extremamente vantajosos que vêm sendo costurados por diversos países e regiões, notadamente México, Peru e Chile.⁴

⁴ O Brasil fechou apenas 3 acordos comerciais nos últimos 20 anos, muito atrás de competidores importantes como o Chile (21 acordos), EUA (14), México (13), Peru (12) e Colômbia (11).

Considerações Finais

A literatura mais recente sobre ganhos de comércio traz ao menos três fatos estilizados⁵:

(i) Uma minoria das firmas de um país participa do comércio internacional (quer via exportação, importação ou através de multinacionais). Em geral, cerca de 10% das empresas de um país respondem por mais de 80% de suas exportações.

(ii) Essas firmas são maiores, mais produtivas, mais intensivas em capital, mais intensivas em trabalho qualificado e pagam maiores salários do que firmas domésticas no mesmo setor, mas que não participam do comércio internacional.

(iii) Embora a maioria das firmas ofereça poucos produtos para muitos mercados, um número pequeno de participantes responde pela vasta maioria do valor das exportações e importações.

As evidências apontam que reformas de liberalização comercial induzem à realocação intra-setorial de recursos, já que algumas firmas de baixa produtividade não sobrevivem e as firmas que são mais produtivas tendem a se expandir para atender também ao mercado exportador. Essa realocação, por sua vez, leva ao aumento da produtividade média do setor. Além desse efeito, há estudos que apontam que países com maior abertura comercial e mais engajada em atividade de comércio exterior tendem a experimentar maior crescimento da produtividade agregada.

Isso posto, fica difícil racionalizar as escolhas feitas pelo Brasil no âmbito das políticas de comércio exterior, que sequer podem ser atribuídas à resistência da opinião pública à abertura comercial. De acordo com uma pesquisa recente feita pelo respeitado instituto *Pew Research Center* dos EUA⁶, o brasileiro não parece ter uma visão especialmente negativa sobre essa questão. Muito pelo contrário.

⁵Melitz (2013).

⁶No Brasil, foram entrevistados 1003 adultos numa amostragem do tipo *multistage cluster*, estratificada por região e tamanho dos municípios.

Gráfico 6: O Comércio com Outros Países leva à Criação, Destruição de Empregos ou Não faz Diferença? (% dos respondentes)

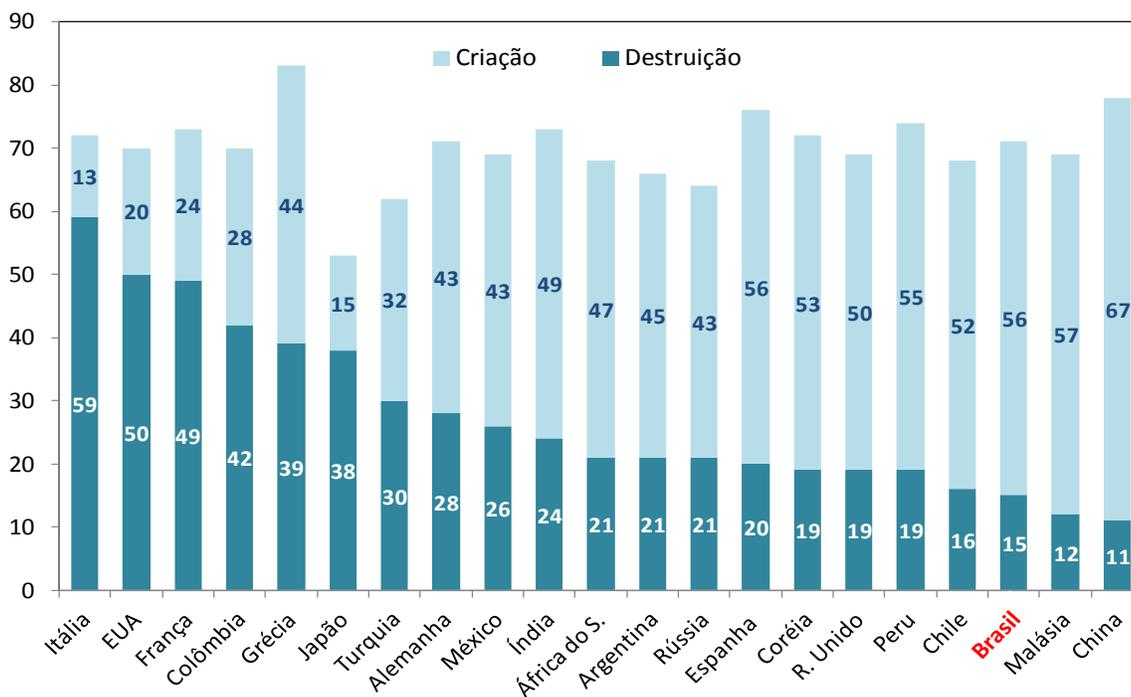
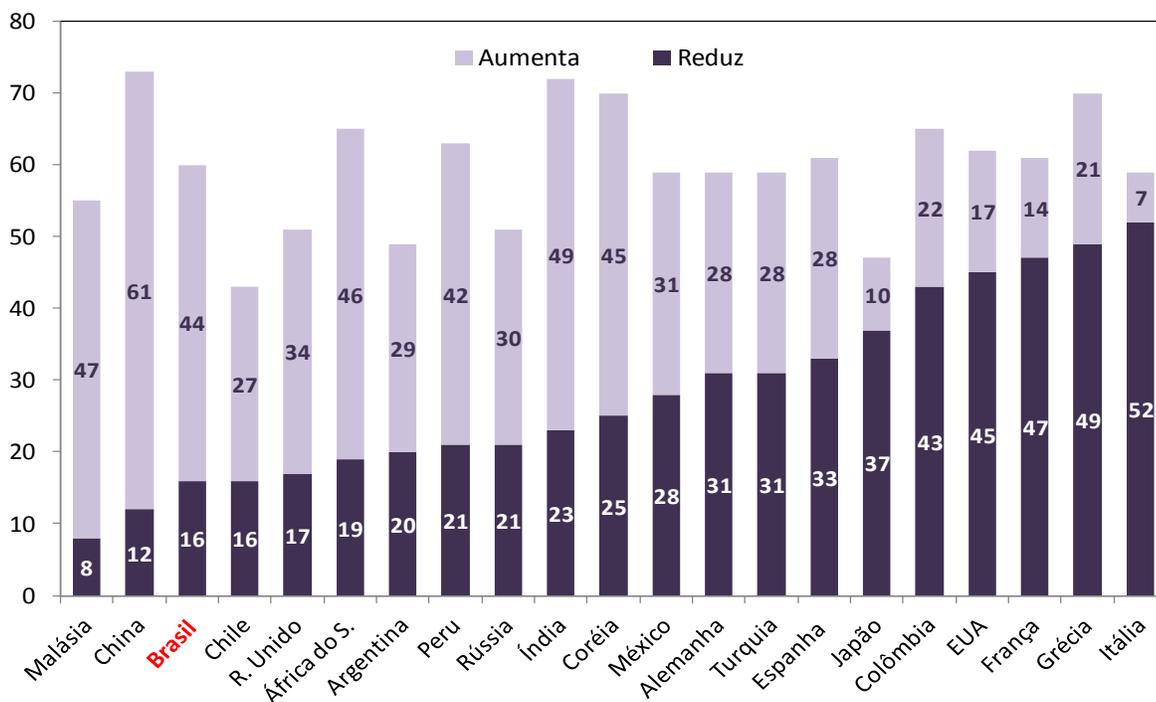


Gráfico 7: O Comércio com Outros Países Aumenta, Reduz os Salários dos Trabalhadores ou Não faz Diferença? (% dos respondentes)



Assim, há um espaço a ser ocupado por uma estratégia inteligente de apoio às exportações, que envolva a simplificação tributária, o investimento em infraestrutura e a busca de acordos comerciais que facilitem a integração do Brasil ao mundo. Essa agenda, que é complementar à do crescimento da produtividade, é fundamental para a retomada do crescimento econômico.

Referências

Canuto, O., Fleischhaker, C. e Philip Schellekens. “*The Curious Case of Brazil’s Closedness to Trade*”. World Bank Policy Research Paper n^o. 7228, abr/2015.

Fernandez, A., Freund, C. e Martha Denisse Pierola. “*Exporter Behavior, Country Size and Stage of Development: Evidence from the Exporter Dynamics Database*”. World Bank Policy Research Paper n^o. 7452, out/2015.

Grimaldi, D., Carneiro, F. e Luís Felipe Oliveira. “*Padrões de Especialização Comercial no Mercosul*”, IPEA Texto para Discussão n^o1699, 2012.

Melitz, M., e Stephen Redding. “*How do Firm-Level Responses to Trade Affect Industry Productivity and the Gains From Trade?*”, VoxEu.org, mai/2013.

Melitz, M., e Stephen Redding. “*Missing Gains From Trade?*”, American Economic Review 104 (5), 2014.

Miller, S., e Mukti Upadhyay. “*The effects of openness, trade orientation, and human capital on total factor productivity*”, Journal of Development Economics, 2000.

OECD. “*Trade in Value Added: Brazil*”, out/2015: http://www.oecd.org/sti/ind/tiva/CN_2015_Brazil.pdf

Stokes, B. e Russ Oates. “*Faith and Skepticism about Trade, Foreign Investment*”. PewResearch Center, set/2014.

(*) **Patricia Stefani** é economista pelo IBMEC, M.Sc. em economia pela Universitat Pompeu Fabra (Espanha) e M.A. em estatística pela Universidade de Columbia (Estados Unidos).



6. Relações econômicas Brasil - Japão

Akihiro Ikeda (*)

Em 5 de novembro de 2015 o Tratado de Amizade, Comércio e Navegação entre o Brasil e o Japão completou 120 anos. Os primeiros imigrantes japoneses chegaram em junho de 1908 para tentar uma vida melhor numa terra desconhecida. As coisas no Japão não estavam fáceis e as perspectivas sombrias. Muitos almejavam economizar dinheiro para um dia retornar. A lembrança da terra natal era uma companheira de todas as horas. Kikuji Iwanami chegou ao Brasil em 1925 para ser agricultor, um cotidiano

duro de sol a sol, uma vida difícil. Além de café, legumes e verduras, arranjou tempo e coragem para compor poemas que retratam tristeza e nostalgia (*):

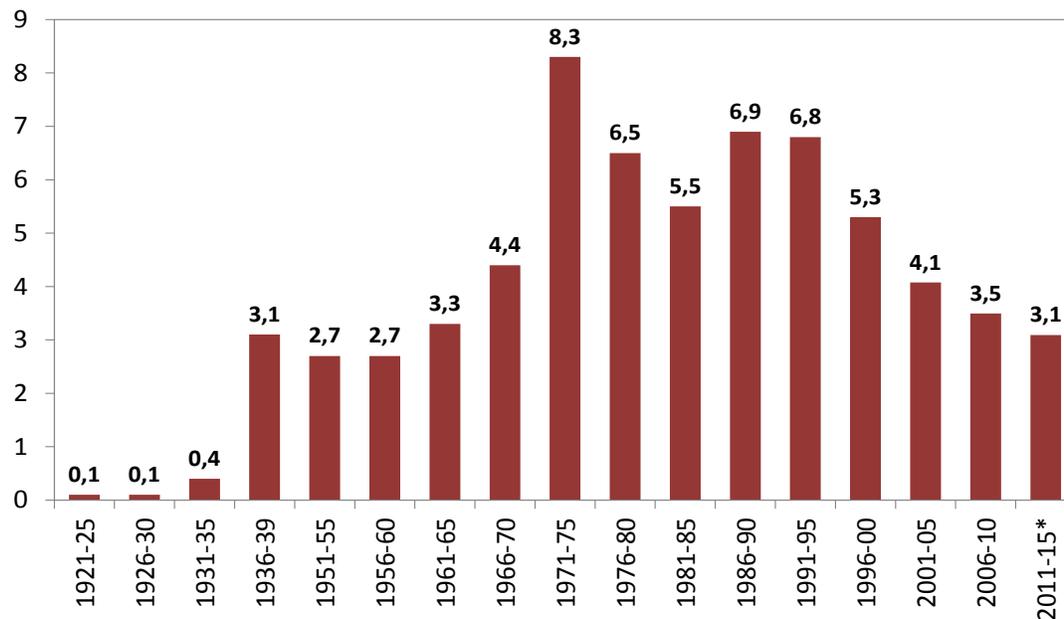
*“Na terra natal
começa o outono...
E neste país
estão as glicínias
encobertas de flores”*

Com o passar do tempo os colonos de café tornaram-se agricultores, pequenos comerciantes e fornecedores de serviços. As cidades exerciam uma grande atração. Seus filhos podiam frequentar no mínimo uma escola primária, e com sorte cursos mais avançados. Escolher uma profissão liberal. Um sonho.

O movimento comercial entre os dois países iniciou-se em 1908, de forma simbólica. Nesse ano o Brasil exportou 1.080 libras esterlinas. De acordo com os registros, em 1913 foram importados 35.913 libras esterlinas. Em 1935 aportou uma missão japonesa chefiada por Hachisaburo Hirao, do setor financeiro da região de Kansai, com o objetivo de incrementar o comércio, principalmente a importação de algodão, matéria prima escassa no Japão. Empresas como Mitsui Bussan, Kanematsu Goshu, Itochu, Brazcot, Bratac e Algodoeira do Sul expandiram os seus negócios com base no algodão (Registro dos 70 anos da Câmara de Comércio e Indústria Japonesa do Brasil, 2010). Pode-se afirmar que a missão cumpriu a sua finalidade. No período 1932/35 a média anual das exportações brasileiras foi de 94,3 mil libras esterlinas subindo para 1.871,3 mil por ano no quadriênio seguinte, 1936/39. As importações brasileiras também tiveram incremento significativo, de 163,1 mil libras esterlinas para 487,5 mil.

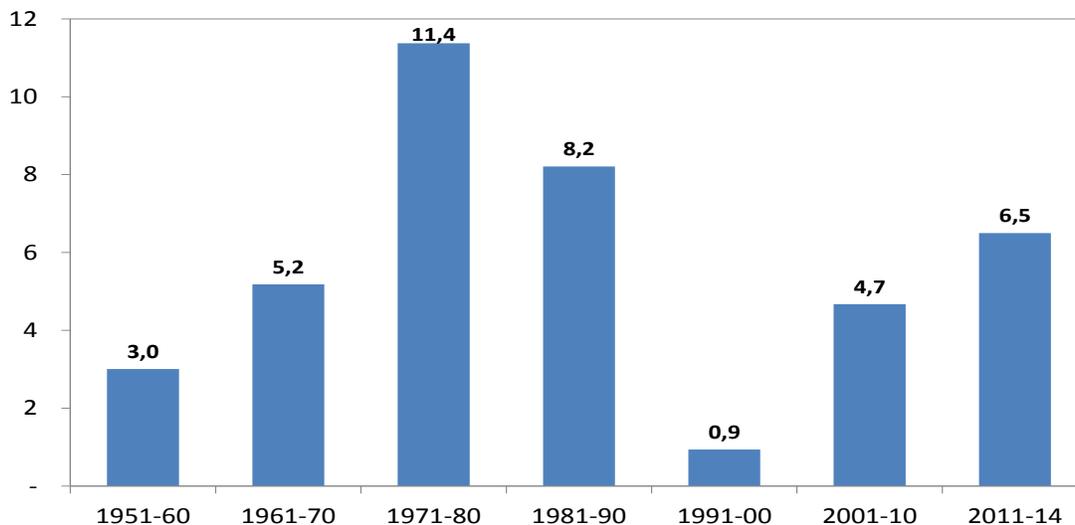
O comércio bilateral começou a se avolumar na década de sessenta para atingir o ápice na década de setenta. Gráfico 1 mostra a corrente de comércio (soma de exportações e importações) entre Brasil e Japão, em percentagem da corrente de comércio mundial do Brasil. No quinquênio 1971/75 chegou a representar 8,3%, um percentual muito significativo quando comparado com o restante da série. Os investimentos de risco também seguiram um padrão semelhante. A economia japonesa encontrava-se em franco crescimento. Assegurar fontes externas de energia, alimentos e matérias primas era um objetivo estratégico para o Japão. O Brasil, apesar da distancia, era um parceiro em potencial. Produzia parte desses bens e estava iniciando uma maior integração à economia mundial. Também um crescimento econômico mais acelerado começava a se materializar neste país. Assim, era decisivo ampliar o seu mercado externo, importar equipamentos de qualidade, incorporar tecnologia de ponta e obter crédito barato de longo prazo. Para o Japão havia um atrativo adicional, a maior população de japoneses fora do país. Uma complementação econômica que fazia sentido. O governo brasileiro, para ir consolidando a relação bilateral inaugurou, em Tóquio, o Banco do Brasil em 1971 e o Banco do Estado de São Paulo em 1972.

Gráfico 1: Corrente de comércio Brasil-Japão em relação ao comércio mundial do Brasil (%)



Fonte: IBGE; MDIC *Até agosto

Gráfico 2: Brasil: Fluxo de investimento de Empresas Japonesas / Fluxo total de investimentos (%)



Fonte: Banco Central

Paralelamente ao aumento dos negócios, o governo japonês financiou projetos de infraestrutura em condições concessionais através da OEC-Overseas Economic Cooperation Fund. Eram fartos também os empréstimos da modalidade “suppliers” ou “buyers” do Eximbank do Japão. No final de 1971 uma numerosa missão da poderosa KEIDANREM-Federação das Empresas Japonesas, chefiada pelo seu vice-

presidente senhor Toshiwo Doko, aqui aportou para uma visita prolongada para conhecer o país, inclusive a Região Amazônica. Uma das constatações dessa missão foi que o país possuía um potencial agrícola incalculável, destacando-se o cerrado como a área mais promissora. Segundo Isidoro Yamanaka, assessor do Ministro da Agricultura, nesse mesmo ano esteve aqui dirigentes da ZENKOREN-Federação Nacional das Cooperativas de Compras preocupada em assegurar novas fontes de alimentos. Preocupação que se tornaria mais aguda quando o Presidente Nixon decretou em 1972 um embargo temporário à exportação de cereais, principalmente da soja, dos Estados Unidos para o Japão. Em 1972 o fenômeno climático El Niño veio forte, reduzindo drasticamente a safra seguinte no Brasil.

Essas missões marcaram o início das conversações entre os dois governos para o Japão colaborar no desenvolvimento agrícola do cerrado. Nascia o PRODECER I (programa para o desenvolvimento do cerrado), em que esse país colocava US\$300 milhões. Posteriormente viria o PRODECER II. Também vieram inúmeras missões empresariais, algumas com objetivos definidos e outras apenas exploratórias. A da Toyota, por exemplo, chefiada pelo seu Presidente senhor Akio Toyoda veio para decidir se investia numa fábrica de veículos no Brasil dentro do programa BEFLEX, uma plataforma de exportação para competir mundialmente, ou em outro país. Acabou adotando a segunda opção. Empreendimentos como USIMINAS, ISHIKAWAJIMA, CENIBRA e NEC são bastante conhecidos pelas suas dimensões, mas houve muitas “joint-ventures” menores e apressadas na década de setenta que fracassaram. Os japoneses denominaram essa fase de “burajiru boom”, tantas as empresas que vieram conhecer o Brasil.

Vale lembrar que em 1973 o governo brasileiro enviou ao Japão uma missão técnica para esclarecer os rumos da economia (#). O evento aconteceu na sede do KEIDANREN. Muito prestigiado, foi presidido pelo seu Presidente senhor Uemura, contando também com a presença do senhor Doko e uma numerosa platéia de empresários.

As crises de petróleo, no final de 1973 e em 1979, mudaram os rumos das duas economias. A economia japonesa enfrentou na primeira crise uma brusca subida da inflação seguida de recessão, e o Brasil um agudo problema cambial em 1982. O Japão, pobre em energia, teve que se desfazer das indústrias intensivas desse insumo. Uma de suas consequências foi o gigantesco projeto de alumina e alumínio (ALUNORTE/ALBRAS) no município de Barcarena no Estado do Pará, o maior complexo mundial na época. Foi o resultado da integração da produção de bauxita no Rio Trombetas pela Cia. Vale do Rio Doce, da energia hidrelétrica de Tucuruí e da necessidade de alumínio do Japão. Negociação difícil para atingir o acordo geral, por envolver interesses divergentes: Vale do Rio Doce, OECF e 32 empresas japonesas como sócias, BNDE e EXIMBAK do Japão como financiadores.

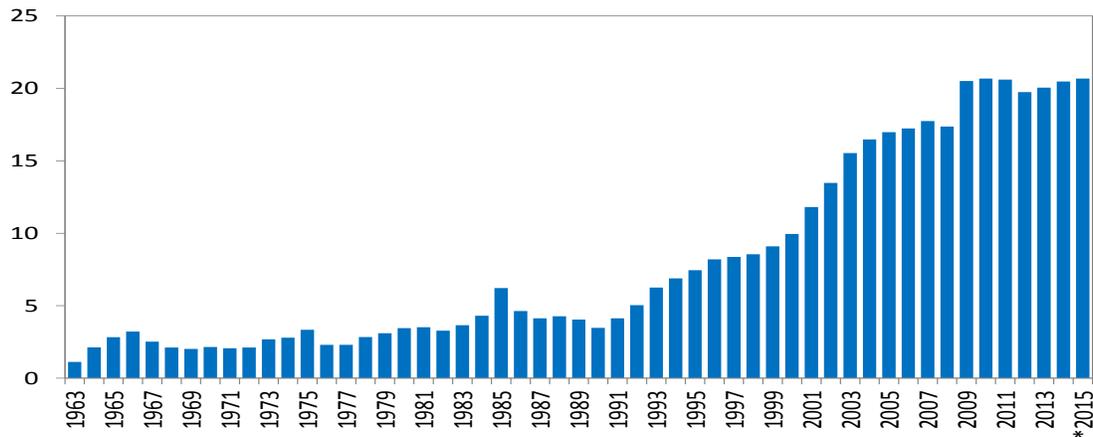
No início de 1979 o Ministro da Agricultura do Japão, Michio Watanabe, veio ao Brasil para uma reunião com o colega Delfim Netto. Ficou encantado com o país, retornando diversas vezes. Desejava conhecer o interior. A fotografia tirada em 1979 em Tome-Açu no Estado do Pará (cedida pelo senhor Keiti), região de imigração pioneira no Norte do país, mostra o Ministro sendo efusivamente recebido pela comunidade nikkei. Conta Isidoro Yamanaka que, numa viagem posterior, foi pescar dourado, peixe mais nobre dos rios brasileiros, em Mato Grosso. Não é que o Ministro Watanabe (tinha retornado à Câmara dos Deputados) conseguiu fisgar um de 7 quilos? Inexperiente, a linha cortou as mãos, mas conseguiu trazer o troféu até o barco.



O ministro encontra-se no centro da foto de camisa branca e chapéu na mão. Dois assessores do ministro Delfim o acompanharam: Alberto Alves (segunda pessoa da direita para a esquerda na primeira fila) e Isidoro Yamanaka (quinta pessoa da direita para a esquerda na terceira fila).

As boas relações com o Ministro Watanabe foram importantes na crise cambial de 1982/83. Nessa época ele era Ministro da Fazenda. O Japão concedeu o maior financiamento, entre todos participantes, para o projeto Carajás em 1982. Realizou ainda uma operação incomum de “leaseback” do projeto siderúrgico de Tubarão. A deterioração da economia brasileira a partir dos meados dos anos oitenta coincidiu com a expansão de países da Ásia, notadamente da China. País imenso, ainda pobre, com mão de obra abundante e salários baixos, representava uma oportunidade única para investir, fornecer bens de capital e tecnologia. Ademais as indústrias japonesas de bens de consumo estavam se tornando pouco competitivas e o baixo custo de produção chinesa era um grande atrativo. São alguns fatores que explicam porque o Japão voltou-se para a Ásia.

Gráfico 3: Corrente de comércio Japão-China em relação ao comércio mundial do Japão (%)



Fonte: Agência de Estatística e Ministério das Finanças do Japão *2015 até agosto

Em 1989 o Japão enfrentou uma crise bancária e imobiliária. Nessa época a economia ainda estava crescendo a um ritmo de 5% a.a. A crise, no entanto, abalou os fundamentos básicos da sua economia, fazendo o endividamento do setor público atingir 250% do PIB. Passados 25 anos o país não conseguiu se recuperar totalmente. Apesar desses problemas, que resultaram num crescimento aquém do seu potencial, é oportuno fazer referencia ao movimento dos trabalhadores brasileiros rumo ao Japão. Lá predominava uma baixíssima taxa de desemprego que refletia a escassez de mão de obra, principalmente a de pouca qualificação. No Brasil milhões de pessoas desempregadas. O resultado é conhecido, um considerável fluxo migratório. Não foi obra de acordo entre governos, foi um movimento de decisões particulares em busca de trabalho. É o acontecimento mais importante dos últimos tempos, para o benefício dos dois países.

A Confederação Nacional da Indústria (CNI) e a Federação das Empresas Japonesas (KEIDANREN) tem se reunido todos os últimos anos. Em setembro de 1999 reuniram-se em Tóquio. É muito interessante conhecer alguns aspectos da visão conjunta dessas duas instituições, expressos no Relatório Brazil-Japan: Alliance for the 21st Century. Reconhecem:

- 1) As profundas mudanças estruturais das duas economias e os desafios que estão por vir;
- 2) A relação bilateral da década de setenta, baseada nos grandes “projetos nacionais” suportados pelos governos não vai se repetir. Os agentes privados é que será a chave dessa Aliança;
- 3) O comércio bilateral e a relação de investimento entre os dois países foram marcados pela falta de dinamismo na década de noventa;
- 4) O Plano Real debelou a inflação, mas várias distorções ainda persistem, como os elevados juros domésticos, a apreciação do Real e a estrutura dos impostos, que geraram um viés contra a produção e contra a exportação. A recente desvalorização cambial veio melhorar a condição competitiva do país; e
- 5) A infraestrutura necessita de mais investimentos para reduzir custos e melhorar o ambiente dos negócios.

O Relatório lista áreas promissoras para fortalecer as relações econômicas bilaterais:

- i) Participação das empresas japonesas nas privatizações e nos projetos de infraestrutura, e
- ii) Investimento no Brasil por parte das empresas japonesas para promover exportações.

Notas explicativas:

(#) Affonso Celso Pastore e Guilherme da Silva Dias, professores da FEA/USP; Emilio Matsumoto, jornalista da VEJA; Paulo Pereira Lira e Paulo Yokota, Diretores do Banco Central; Akihiro Ikeda, Secretário Executivo do Conselho de Política Aduaneira do Ministério da Fazenda; Adilson Gomes de Oliveira, do Gabinete do Ministro da Fazenda, especialista em tributação; e José Flávio Pécora, Secretário Geral do Ministério da Fazenda, como chefe da missão.

(*) Terra tempo, Tankas de Kikuji Iwanami, Aliança Cultural Brasil-Japão, tradução de Masuo Yamaki e Raimundo Gadelha.

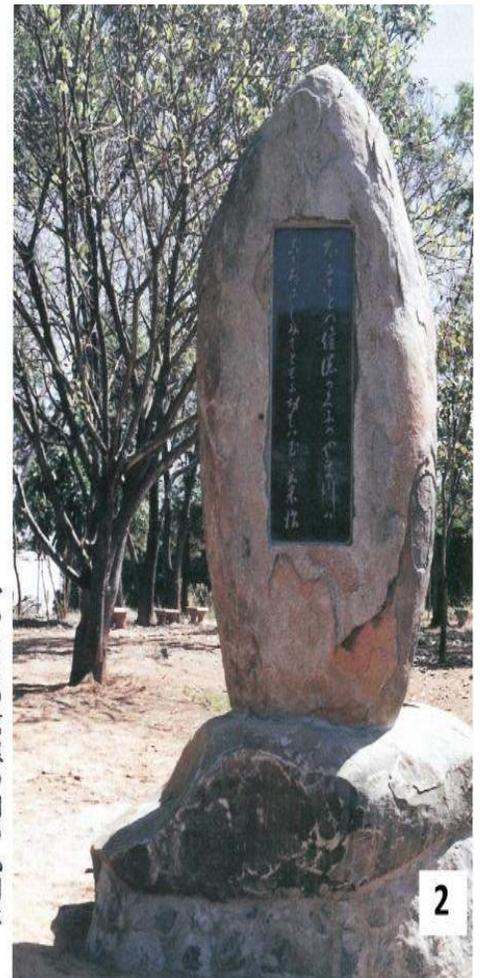
Kikuji Iwanami faleceu em 1952. Miyossi Iwanami Fujioka, uma de suas filhas, integra o admirado coral do Bunkyo.

*“No meu coração
estão bem guardados
os montes e rios
da terra natal, Shinano
“Rememorarei sempre”.*

Homenagens recebidas na capital e cidades de SP



(foto1) Pavilhão Japonês do Parque Ibirapuera - O tanka traduzido em português da terra natal Shinano está gravado em japonês neste Pavilhão.



1993年8月 入植地アリアンサに建立された歌碑

(foto 2) colônia Aliança em Mirandópolis.



(foto 3) Mogi das Cruzes



(foto 4) às margens do Lago Suwa e Shinano (atual Província de Nagano) sua terra natal

Akihiro Ikeda foi Secretário Executivo do Conselho de Política Aduaneira do Ministério da Fazenda, Chefe da Coordenadoria Econômica do Ministro da Agricultura, Secretário Especial de Assuntos Econômicos da Secretaria de Planejamento da Presidência da República, Presidente da Diretoria Executiva e do Conselho Deliberativo do Hospital Santa Cruz e Professor assistente de Estatística Econômica e de Econometria da FEA/USP.



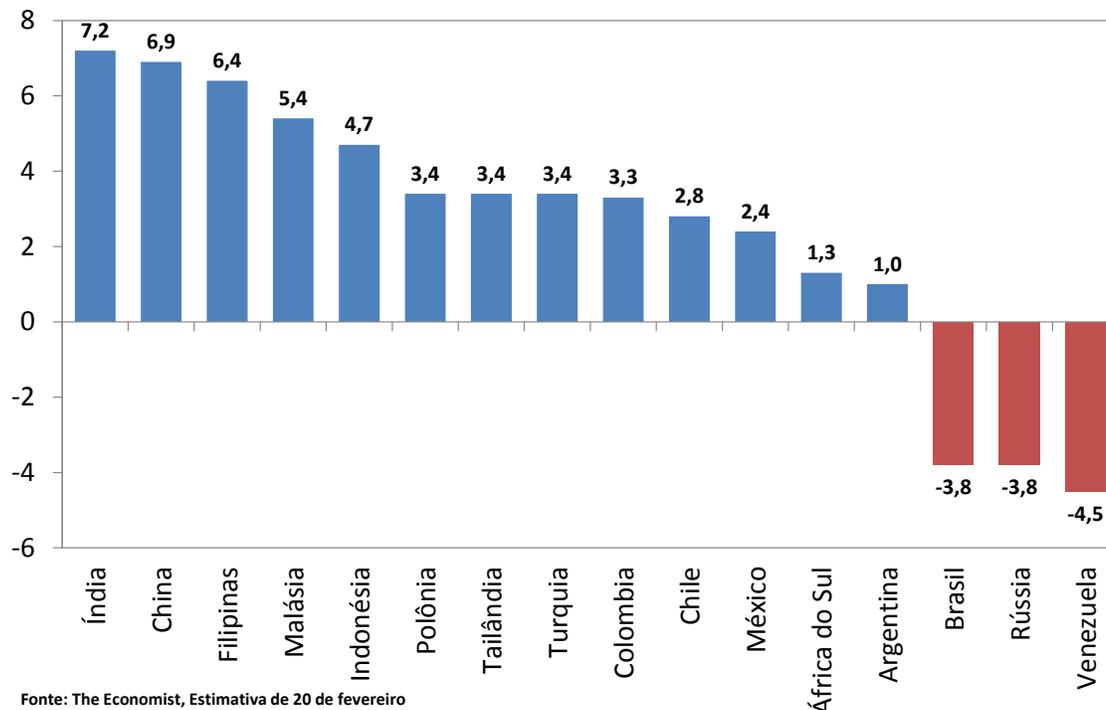
Nota

Crescimento Econômico em 2015

De acordo com o IBGE o produto interno bruto do país em 2015 decresceu 3,8% em relação a 2014, em termos físicos. Quem acompanhava a economia brasileira não se surpreendeu com a elevada recessão, uma vez que as previsões recentes indicavam algo dessa magnitude. O que se lamenta é que a recessão traz

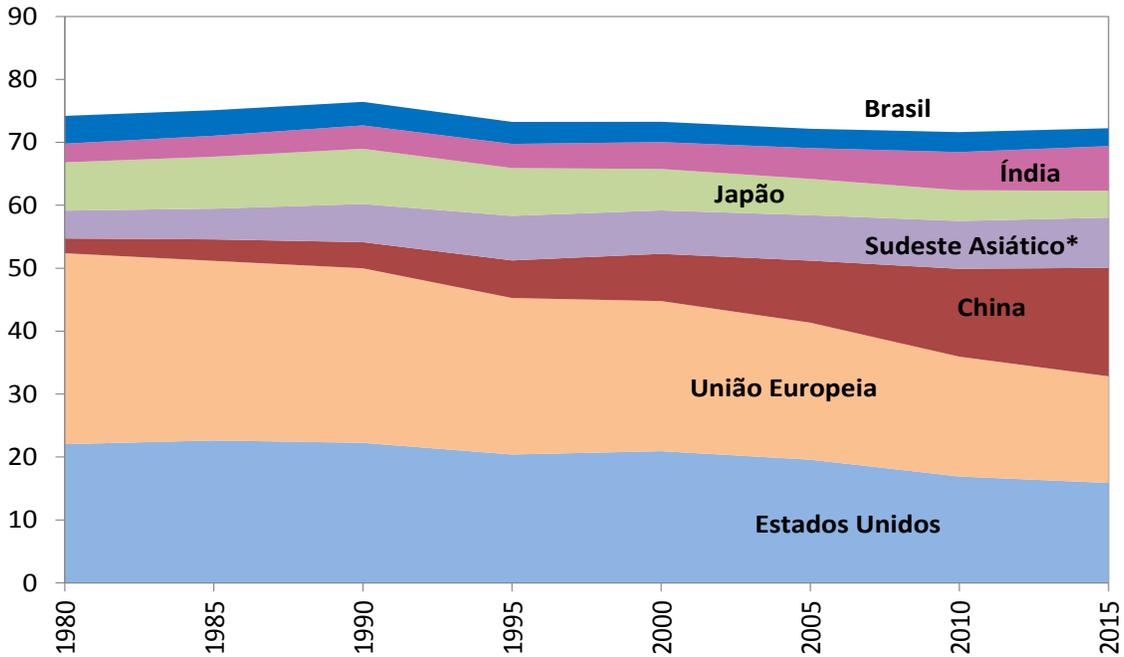
uma série de consequências indesejáveis, as mais sérias sendo aumento do desemprego, empobrecimento geral e desarranjos na sociedade. Um dado desanimador é o referente ao investimento bruto que teve um decréscimo de 14,1% em 2015, fato grave que indica que a economia não vai reagir tão cedo. A taxa de investimento no Brasil tem decrescido, particularmente em virtude da queda do investimento público, correndo até o risco de mal repor a depreciação do estoque de capital. O desempenho da economia brasileira em 2015, comparativamente aos países emergentes importantes encontra-se no gráfico abaixo. Estamos na companhia da Rússia e da Venezuela que tiveram desempenhos parecidos ou mesmo piores.

Gráfico 1: Crescimento do PIB em 2015 (%)



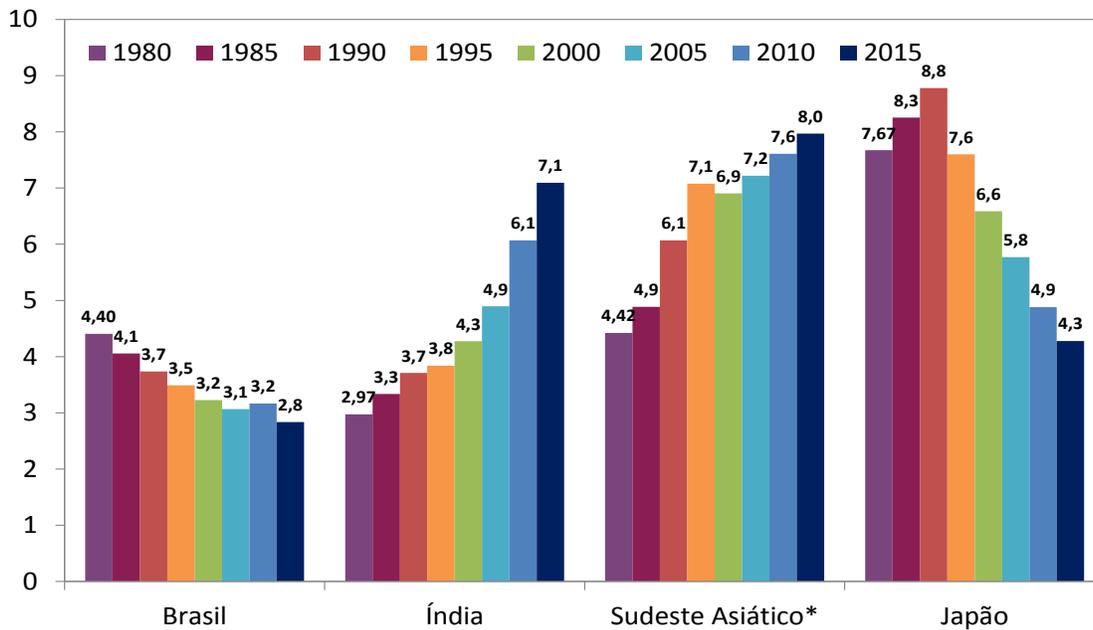
Se considerarmos um período longo, últimos 35 anos, por exemplo, o desempenho do Brasil também deixa a desejar. É bem verdade que a renda per capita do brasileiro é superior a de países, ou regiões, que apresentaram nesse período uma expansão maior do que nós. Mas também é verdade que somos ainda um país emergente; a renda per-capita encontra-se em torno de US\$12 mil em ppp. Regiões mais desenvolvidas tendem a perder participação no PIB mundial. China, Índia e o bloco do Sudeste Asiático vêm ganhando posições com bastante rapidez.

Gráfico 2: Participação no PIB mundial (%), PPP dados quinquenais



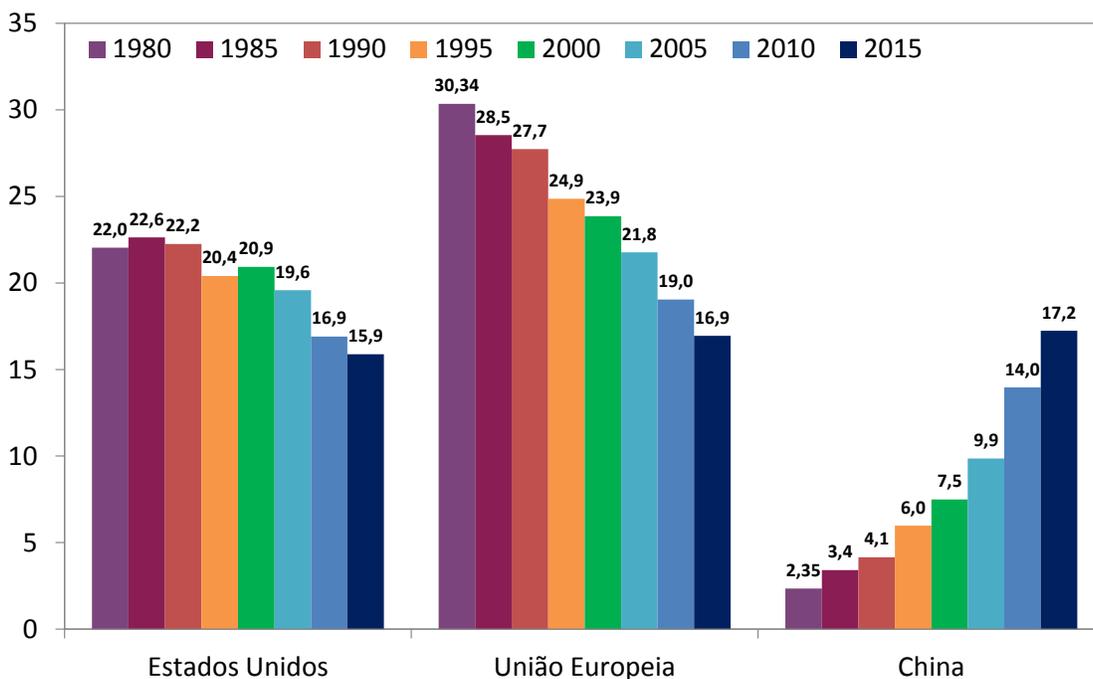
Fonte: Maddison; FMI *Filipinas, Tailândia, Malásia, Indonésia, Taiwan, Vietnã, Coreia do Sul

Gráfico 3: Participação no PIB mundial (%), PPP



Fonte: FMI *Filipinas, Tailândia, Malásia, Indonésia, Taiwan, Vietnã, Coreia do Sul

Gráfico 4: Participação no PIB mundial (%), PPP



Fonte: FMI



Palestra

No dia 23/03/16 foi realizada a primeira palestra iniciativa da Comissão de Relações Empresariais do Bunkyo. O tema da palestra foi “Passado e Futuro do Petróleo – Papel das fontes renováveis de energia” com Dr. Shigeaki Ueki ex Ministro de Minas e Energia.

A iniciativa teve a colaboração da Presidência, Diretoria de Comunicação e funcionários do Bunkyo. O apoio foi da JCI Brasil-Japão, Comissão de Jovens do Bunkyo, Interkaikans Beneficente, Asebex - Associação Brasileira de Ex-bolsistas no Japão e Abeuni - Aliança Beneficente Universitária de São Paulo.

Biblioteca

Aos interessados informamos que a Biblioteca do Bunkyo tem um rico acervo sobre o estudo da imigração japonesa, dentre outros a disposição dos leitores.

Local: R. São Joaquim 381 2º andar Liberdade. *Atendimento:* 3ª feira a sábado das 09:00 às 17:30 horas.

A leitura é livre no local também para os não associados. Para retirar o livro é necessário ser sócio.

Membros da Comissão de Relações Empresariais

Akihiro Ikeda - Presidente
Isidoro Yamanaka – Vice Presidente
Kazuo Watanabe – Vice Presidente
Mitie Nagoshi Mantoku - Secretária
Eiki Shimabukuro
Harumi Arashiro Goya
Henrique Shiguemi Nakagaki
Paulo Hirai
Pedro Paulo Cardoso de Melo
Roberto Yoshihiro Nishio
Toshiro Iwayama
Tuyoci Ohara

Comitê de Redação: Kazuo Watanabe, Tuyoci Ohara e Mitie Nagoshi Mantoku

Consultas, dúvidas e comentários

Devem ser encaminhados para: Mitie Nagoshi Mantoku
e-mail: comissao.empresarial@bunkyo.org.br