

Até nisso os EUA ganham: pagar os credores em dólar (final)

Peter F. Drucker (*)
no The Wall Street Journal



A causa principal do problema econômico EUA-Japão é a baixa mundial dos preços de produtos primários e, especialmente, dos preços de produtos agrícolas e madeireiros. Medidos em relação aos preços dos produtos manufaturados — e especialmente aos produtos manufaturados de alto valor agregado como carros, câmaras, artigos eletrônicos para o consumidor e semicondutores, que constituem o grosso das exportações japonesas para os EUA —, os produtos primários agora são vendidos aos preços mais baixos da história, mais baixos até do que durante a grande depressão. O Japão é o maior importador do mundo de produtos primários e, na realidade, o único importador considerável de produtos alimentícios no mundo (com exceção da União Soviética), agora que o Mercado Comum Europeu tornou-se um exportador e a China, bem como a Índia, encontra-se em equilíbrio alimentar. E o Japão é o maior exportador do mundo de produtos manufaturados de alto valor agregado. Os EUA, em contraste, são o maior exportador do mundo de produtos alimentícios e madeireiros. Se o comércio EUA-Japão for ajustado a isso — ou seja, se se presumir que a proporção entre os preços de produtos primários e os preços de produtos manufaturados permaneça a mesma de 1973 —, pelo menos um terço, talvez dois quintos, do déficit comercial dos EUA com o Japão desaparece.

para longe dos EUA. Eles poderiam fazer isso dentro de doze meses. Eles já recebem o oferecimento de amplas quantidades de todos esses produtos por parte de outros fornecedores e a preços inferiores aos pagáveis aos produtores norte-americanos, exceto em taxas de dólar-íene muito mais baixas.

Mas então o Japão não vê nenhuma alternativa política a promover as exportações (e, portanto, financiar o déficit norte-americano ao risco de séria perda quase certa). Do contrário o Japão enfrenta o desemprego de uma magnitude — pelo menos duas vezes a atual taxa de desemprego norte-americana de 7% — a que nenhum governo japonês poderia arriscar-se. A economia doméstica japonesa tem estado achatada durante cinco longos anos; nenhuma das medidas tomadas para a reavivar teve muito efeito. Há crescente pressão política para reinflacionar. Mesmo assim o déficit do governo japonês já está tão elevado que aumentá-lo poderia

reacender a inflação — e o curto mas severo surto de inflação que o país sofreu desde meados da década de 70 convenceu muitos japoneses sensatos, especialmente no Bank of Japan e no Ministério da Fazenda, de que eles têm pouca resistência contra essa doença perigosa.

As exportações são hoje responsáveis por alto em torno de 15% dos empregos japoneses. Sem as exportações de seu principal cliente — a indústria automobilística —, a indústria siderúrgica japonesa provavelmente estaria mais doente até mesmo do que a norte-americana; onde a Nippon Steel opera agora numa baixa (e perdedora) média de 60% da capacidade de produção, esta cairia para abaixo de 40%. Proporcionalmente, as indústrias siderúrgicas e automobilísticas no Japão são responsáveis por pelo menos duas vezes a força de trabalho operário empregada nos EUA. Esse problema é agravado pelo fato de a sociedade japonesa do pós-guerra ser baseada na pro-

messa do emprego vitalício, pela incapacidade de os trabalhadores japoneses despedidos obterem novos empregos por causa da rigidez do sistema salarial japonês e porque o país não possui nenhum seguro-desemprego. Alguns perguntam, então, se o planejador de política japonês não prefere as perdas quase certas, mas futuras, sobre os empréstimos feitos ao governo norte-americano aos riscos políticos e sociais — e imediatos — do maciço desemprego em casa.

Essas são realidades econômicas da relação nipo-norte-americana. Elas explicam, em grande parte, porque os japoneses até agora não têm ficado grandemente impressionados com as ameaças norte-americanas de retaliação protecionista contra artigos japoneses. Eles acham que os EUA não iriam fazer nada que colocaria em perigo sua já deprimida economia agrícola e os forçaria a tomar medida em relação ao déficit governamental. Até o momento

eles têm estado certos; o latido dos EUA tem sido bem pior do que sua mordida desdentada. Mas essas realidades também indicariam que o governo norte-americano não compreende o que pode fazer.

A ação de parte dos japoneses para remover barreiras à entrada dos produtos e firmas dos EUA não afetaria materialmente o desequilíbrio comercial. Mas poderia ter significativo impacto psicológico e remover grande parte da emoção que ameaça envenenar as relações entre os dois países. No entanto, é uma evidente má compreensão das realidades econômicas e políticas acreditar, como o presidente Reagan vem acreditando, que o primeiro-ministro Nakasone, ou qualquer outro líder político japonês, pode fazer concessões voluntárias. Ele precisa ter algum "estranheiro malvado" para culpar, precisa ser capaz de dizer "tive que ceder sob a mira de revólver" — especialmente quando a política japonesa está tão turbu-

lenta hoje que ninguém possui uma maioria confiável.

Mas a implicação real das realidades é que a chave do problema comercial nipo-norte-americano e do problema da posição competitiva dos EUA na economia mundial como um todo não está no dólar mais barato nem mesmo na maior produtividade e nos custos trabalhistas comparativos mais baixos dos EUA. Os preços de produtos primários mais altos ajudariam grandemente, mas há pouca perspectiva para eles ante a superprodução e superávits mundiais. A raiz do problema dos EUA é o déficit governamental norte-americano e a resultante dependência da tomada de empréstimo no exterior.

(*) Professor da Claremont Graduate School, visitou recentemente o Japão, como tem feito a cada dois anos por mais de 25 anos para fazer conferências e assessorar empresas e agências governamentais. No Japão é conhecido como o "pai da administração japonesa".

No entanto, nenhuma ação que qualquer um dos dois países possa adotar corrigirá esse desequilíbrio: há um superávit mundial de produtos primários para o futuro previsível. Na realidade, a única medida que poderia ser tomada — e poderia ser tomada no caso de os EUA entrarem em guerra comercial com o Japão — é os japoneses mudarem sua compra de produtos primários (algodão, tabaco, soja, trigo, milho, madeira, etc.)