

Co-financiamento de projetos de bens de produção. Distribuição da carga financeira entre vários países sob a liderança de agente especializado

Hans Joachim Pretzell, diretor da Empresa Kluckner Group Company, Londres.

Hans Joachim Pretzell

Apresentarei algumas considerações sobre o problema da interligação do financiamento de manufaturados brasileiros com os países industrializados. Os últimos quinze anos assistiram à revolução na exportação de bens de capital e serviços correlatos dos países industrializados e semi-industrializados. A Kluckner Group Company pode oferecer um exemplo, quando, em 1967, tentou organizar o financiamento, pela Alemanha Ocidental, de fábrica de fertilizante na Tanzânia, no valor de 65 milhões de marcos alemães e prazo de oito anos. O teto do crédito alemão era de 50 milhões de marcos alemães, e o prazo de seis meses. Articulação com seis outros países industrializados produziu um pacote de financiamento de 140 milhões de marcos alemães, suficiente para a construção de duas fábricas, o que prontamente facultou ao Grupo Kluckner estabelecer, para um período compreendido entre sessenta e setenta anos, suas próprias companhias em todos os principais países industrializados, tornando-se, assim, possível selecionar subsídios de crédito de exportação nesses países, bem como à companhia, oferecer a seus clientes ultramarinos as melhores condições de concorrência e financiamento em bases multinacionais para cada projeto específico. A Malásia, por exemplo, acaba de ser contemplada com uma usina de metanol no valor de 250 milhões de dólares sob o patrocínio de oito diferentes países. As fábricas de bens de produção estão cada vez mais se tornando dispendiosas e difíceis de financiar, porque, em muitos países, há falta de divisas, circunstância que implica a necessidade de distribuir a busca do financiamento e a área do negócio entre vários países supridores, sob a liderança de um agente contratante que possa exercitar perante todos a chamada engenharia financeira, com respeito às condições de crédito, reembolso, prazo, taxas de juros, etc. Em nosso meio competitivo, os poucos bons projetos são pescados por uma quantidade de agentes experientes e reputados, que urge desenvolver grande imaginação para concretizar ótimo pacote de financiamento.

Em anos recentes, os países semi-industrializados entraram em cena, unindo-se freqüentemente a contratantes de países industrializados. O Brasil, com suas já diversificadas possibilidades industriais, é um sócio em potencial dos contratantes de projetos de engenharia de processo e de produto dos países industrializados. Há, entretanto, certos pré-requisitos a serem preenchidos a fim de que a indústria brasileira no ramo da engenharia de processo e da engenharia de produção esteja habilitada a competir mais proveitosamente na conquista das ordens de exportação dos países do Terceiro Mundo.

Para vencer um contrato de fábrica, no mercado de exportação, é necessário conhecer tal mercado, através de presença contínua, o que requer pessoal qualificado. Além disso, as companhias brasileiras de engenharia de processo e de produto ainda necessitam de uma rede internacional de acesso às possibilidades da complementariedade de financiamento dos países industrializados. A manutenção dessa rede é bastante dispendiosa e exige muito pessoal. Entretanto a maioria das grandes empresas daquele tipo no Brasil tem conexões com poderosos parceiros na América do Norte, Europa e Japão, principalmente por acompanhar com essas companhias grandes projetos no Brasil.

Alguns países, sobretudo no Conselho Econômico da Assistência Mútua — Comecon e na área socialista, estão procurando contratantes de sucesso para um acordo de troca de produtos nacionais por suprimento de bens de capital. Tal arranjo não é dos melhores. Os organismos governamentais brasileiros têm possibilidade de favorecer aqueles contratantes estrangeiros desejosos e habilitados a incorporar as companhias industriais brasileiras em suas gestões de financiamento multinacional de projetos dos países do Terceiro Mundo. Admite-se que *joint-ventures* entre aquelas empresas e contratantes da América do Norte, Europa Ocidental e Japão terão sucesso, por exemplo, nos vizinhos mercados

da América do Sul, África Ocidental, Oriente Médio e, em alguns casos, nos Estados Unidos e na Europa.

Nosso próprio Grupo Kluckner, o terceiro da indústria de aço da Alemanha Ocidental, está expandindo a capacidade de produção com um projeto de cerca de 300 milhões de marcos alemães. Como o Grupo Kluckner tem concessão de venda de bens de capital ao Brasil durante muitos anos, seria boa idéia se uma das companhias brasileiras, líder desse ramo industrial, disputasse com contratante da Alemanha Ocidental substancial porção daquele projeto.

Observa-se que algumas autoridades brasileiras, como a Cacex estão preferindo negociar com empresas do próprio país ao invés de organizações multinacionais, as quais são encaradas frequentemente como meras "testas-de-ferro" e, quando muito, como um mal necessário. O conferencista acredita que não existe choque de interesse entre industriais brasileiros e grandes grupos estrangeiros, mas, sim, que uns e outros possam complementar-se mutuamente na conquista do mercado externo. O exportador brasileiro não tem parceiro sofisticado para a exportação de bens de capitais, como acontece com as empresas do Reino Unido e da França.

Na Inglaterra, o exportador pode, por exemplo, obter seguro contra riscos comerciais e políticos. Para o reembolso de empréstimos, frequentemente desfruta de crédito ao comprador, o qual garante pagamento à vista contra o respectivo documento. Ele pode avocar moeda estrangeira, e o risco cambial surge perante o governo britânico já durante a fase de licitação; ele pode fazer seguro contra risco de inflação e de insucesso do contrato no período de fabricação; desfruta, enfim, de muitos outros benefícios adicionais.

Graças a tais condições competitivas, cada vez mais vantajosa se torna a situação desses exportadores, amparados por um sistema de crédito que se aperfeiçoa dia a dia em seus respectivos países. Enquanto seja compreensível que o Brasil esteja primariamente interessado em solver problemas de inflação e do balanço de pagamento, afigura-se essencial a melhoria do sistema de crédito à exportação. Já se registram naturalmente alguns progressos, como a concessão de taxas aos fabricantes e exportadores; a existência de linhas de crédito direto de país

a país, capazes de proporcionar ao exportador pagamento à vista direto através do Banco do Brasil; e, ainda, o reajuste das taxas de juros de acordo com os níveis internacionais do setor.

Entretanto, algumas desvantagens estruturais parece existirem, tais como a relativa burocracia e complicação na organização de um negócio externo e, principalmente, o fato de que a Cacex, autoridade creditícia, atua sob as ordens do ministro da Fazenda, enquanto o Instituto de Resseguros do Brasil se vincula ao ministro da Indústria e Comércio. Pelo menos as propostas de exportação, ao que se sabe, apresentam-se a ambas as citadas autoridades.

Parece não haver qualquer limite de crédito por países, em outras palavras, tetos de risco, e, portanto, para cada projeto deve ser feito detalhado requerimento, o que, às vezes, envolve sigiloso elemento de competição. Observa-se que uma das mais estritas regras das autoridades creditícias inglesas é o respeito ao mais rigoroso sigilo.

Outro melhoramento seria que as autoridades brasileiras fossem mais flexíveis em admitir a exportação, seja da tecnologia primária, seja de equipamento subsidiário, e não pressionassem demasiadamente a figura principal da fábrica procurada no Brasil. Se o Brasil quiser ingressar no cenário multinacional em maior extensão, seria uma extraordinária vantagem considerar qualquer espécie de engenharia de processo ou de ferramenta complementar ao projeto total negociado por um contratante estrangeiro sob sua responsabilidade técnica e comercial. Assim procedendo, despertará cada vez mais, o Brasil, a atenção de setores sofisticados.

A fim de melhorar o sistema total de financiamento da exportação de bens de capital e a estrutura dos subsídios à exportação, com respeito à assistência na obtenção de contratos externos, boa idéia talvez fosse tentar aproveitar a experiência de alguns países, como o Reino Unido ou a França, o que poderia ser efetivado com a formação de um comitê com representantes da Cacex e bancos nacionais, assistido por companhias da categoria da Kluckner, que estão em casa, já familiarizadas no país, no cenário internacional dos bens de capital, e desejosas de cooperar com as empresas brasileiras de engenharia de processo e de produto.