



Seminário de Salzburgo

*Afirmção Nacional
Cooperação e Interdependência*

*I Seminário Internacional Sobre Investimentos no Brasil
26 a 28 de maio de 1975, Salzburgo, Áustria*

Neste livro estão reunidos os depoimentos de autoridades governamentais do Brasil, e de empresários brasileiros e do exterior que integravam os diversos painéis do I Seminário Internacional Sobre Investimentos no Brasil. Tem o objetivo de levar ao conhecimento do público o texto completo das exposições feitas, que constituem um roteiro importante para a compreensão dos fundamentos básicos da política econômica do País, principalmente na área específica da participação dos capitais externos no processo de desenvolvimento nacional. Evidencia-se também sua validade como instrumento de orientação quanto aos programas, executados e por executar, de companhias de atuação internacional com investimentos no mercado brasileiro, estando implícita nesses relatos a filosofia empresarial que inspira a cada qual dessas empresas.

Lançando o programa oficial do Seminário, no dia 27 de fevereiro de 1975, em Brasília, o Ministro Azeredo da Silveira, das Relações Exteriores, declarou: "O Brasil já constitui uma alternativa de investimentos particularmente importante na economia mundial".

"O Brasil tem mostrado, de 1964 para cá, que é possível realizar o desenvolvimento de uma nação, grande e emergente, através do regime de economia privada". - Trecho do pronunciamento do Ministro Reis Velloso, em Salzburgo.

Do Ministro Mário Henrique Simonsen: "Esperamos que os investimentos estrangeiros continuem a ingressar em proporções crescentes no País".

**SEMINÁRIO
DE SALZBURGO**

26 a 28 de MAIO de 1975

**AFIRMAÇÃO NACIONAL
COOPERAÇÃO E INTERDEPENDÊNCIA**

SEMINÁRIO DE SALZBURGO

26 a 28 de MAIO de 1975

AFIRMAÇÃO NACIONAL
COOPERAÇÃO E INTERDEPENDÊNCIA

ANFAVEA
ASSOCIAÇÃO NACIONAL
DOS FABRICANTES
DE VEÍCULOS AUTOMOTORES

*Autoriza-se a reprodução total ou
parcial dos textos insertos nesta edição.*

Projeto da Capa

Alcântara Machado Periscinoto Comunicações S.A.

ANFAVEA

**ASSOCIAÇÃO NACIONAL DOS FABRICANTES
DE VEÍCULOS AUTOMOTORES**

Av. Indianópolis, 496 — Tel. 71-3325
CEP 04062 — São Paulo, SP — Brasil

Impresso no Brasil
Printed in Brazil

SUMÁRIO

APRESENTAÇÃO

ANTONIO FRANCISCO AZEREDO DA SILVEIRA, Interdependência e pragmatismo para a cooperação	1
MARIO GARNERO, O dever de participação da livre iniciativa	5
JOÃO PAULO DOS REIS VELLOSO, Oportunidades e prioridades de investimentos no Brasil	9
MÁRIO HENRIQUE SIMONSEN, Aspectos da política monetária, fiscal e tributária do Brasil referentes aos investimentos estrangeiros	17
ALYSSON PAULINELLI, O Brasil agrícola: suas perspectivas como celeiro mundial	27
PAULO VIEIRA BELOTTI, Natureza e objetivos da política industrial brasileira	35
ANDRÉ TEIXEIRA DE MESQUITA, A harmonização de objetivos	43

EXPOSITORES ESPECIAIS

HANNES ANDROSCH, O mundo pede caminhos novos	47
NELLO CELIO, Uma nova ordem econômica, sem discriminação e sem privilégios	49

PRIMEIRO PAINEL

UMBERTO AGNELLI, A política dos investimentos italianos no Brasil: peculiaridades, oportunidades e perspectivas ..	63
GAETANO CORTESI, A experiência italiana no Brasil	69
TONI SCHMÜCKER, O desenvolvimento da indústria automobilística no Brasil	75
JOACHIM ZAHN, O exemplo da Mercedes-Benz do Brasil	93

SEGUNDO PAINEL

FRANZ LUTHERBACHER, A transferência de tecnologia ...	103
ROGER MARTIN, Uma presença antiga no Brasil	107

LOUIS SCHULER, A experiência da Schuler-Voith no Brasil	113
HERBERT KOLLER, Colaborando com a indústria pesada brasileira	121
<i>TERCEIRO PAINEL</i>	
WOLFGANG SAUER, A importância do fator humano	131
GUIDO HANSELMANN, Investimentos suíços no Brasil	135
FRANCIS L. MASON, Uma base sólida para a expansão econômica	143
EDGAR F. PALTZER, Aspectos das relações econômicas suíço-brasileiras	147
CRISTOPHER MCALPINE, Confiança e interesse britânicos no Brasil	155
JAMES D. WOLFENSOHN, Nossa experiência no Brasil	167
RALPH F. YOUNG, O futuro exige crescentes inversões	177
ABDULWAHAB A. AL-TAMMAR, Alternativas de rendimentos para o Kuwait	185
M. WALLENBERG, Investimentos industriais suecos no Brasil	191
JUNGER PONTO, O Grupo do Banco Dresdner e o Brasil: a experiência de sete décadas	199
<i>QUARTO PAINEL</i>	
RENAUD GILLET, Atuação da Rhodia na agroindústria brasileira	205
LUIGI DESERTI, Atraindo investimentos e know-how estrangeiros para o desenvolvimento agroindustrial na Amazônia	209
PIERRE LIOTARD-VOGT, Produção e produtividade para o desenvolvimento	217
PHILIP H. MARFUGGI, Um projeto pecuário na Amazônia	229
OLAVI MATTILA, Uma experiência bem sucedida	237
A. A. THORNBROUGH, A experiência de nosso empreendimento no Brasil	243
<i>DEPOIMENTOS CONCLUSIVOS</i>	
ANGELO CALMON DE SÁ, Norte e Nordeste, potencial para ações empreendedoras	253
PAULO H. PEREIRA LIRA, O valor do debate na definição das regras do jogo	257
<i>NOTAS FINAIS</i>	259
<i>PARTICIPANTES</i>	
Menção Especial	271
A Delegação Brasileira ao Seminário de Salzburgo	275
A Delegação de empresários estrangeiros	297

APRESENTAÇÃO

Ao encerrar-se o I Seminário Internacional sobre Investimentos no Brasil, e ao apresentar o documento conclusivo sobre a reunião, a diretoria da Anfavea gostaria de destacar o elevado espírito empreendedor dos homens de negócios do Brasil, representados por suas diversas instituições de classe.

Ressalte-se, também, o valor da ação individual de cada um dos empresários brasileiros presentes à Salzburgo, e mesmo daqueles que, por motivos alheios à sua vontade, deixaram de comparecer, mas cuja colaboração constituiu elemento importante para a realização do Seminário.

A reunião da cidade austríaca encontra sua justificativa nas exigências de manutenção de um crescimento acelerado da economia, de maneira não apenas a consolidar as conquistas obtidas até aqui, mas ampliá-las, dando oportunidades para consecução, mais rápida e com maior abrangência, das aspirações de bem-estar de toda a comunidade nacional. Buscou-se, por isso, a cooperação internacional, em tentativas de negócios plenamente identificados com o interesse nacional, e apoiadas em postulados de interdependência econômica e de alcance de benefícios mútuos e recíprocos.

Uma nação isenta de assombros, adulta e soberana, detentora já de força de galvanização suficiente para reunir algumas das mais expressivas personalidades empresariais do mundo — eis o retrato do Brasil que a delegação privada bra-

sileira, unida às autoridades oficiais por termos de harmonia e colaboração, exibiu à comunidade internacional.

O presente livro permitirá a avaliação da importância do Seminário, assegurando-nos, a todos brasileiros, a certeza da grandiosidade do futuro que está reservado à nossa Nação.

São Paulo, julho de 1975.

INTERDEPENDÊNCIA E PRAGMATISMO PARA A COOPERAÇÃO *

ANTONIO F. AZEREDO DA SILVEIRA

Ministro das Relações Exteriores

O Seminário Internacional de Salzburgo sobre Investimentos no Brasil será, com certeza, encontro esclarecedor das possibilidades que a economia brasileira oferece para novos investimentos e, simultaneamente, valiosa iniciativa com vistas à participação mais intensa do Brasil nas relações econômicas internacionais. Com uma ação diplomática vigorosamente empenhada no esforço nacional de desenvolvimento, o Ministério das Relações Exteriores não poderia deixar de prestar seu melhor apoio à oportuna promoção da Associação Nacional dos Fabricantes de Veículos Automotores, associando-se ao que lhe vêm igualmente concedendo a Secretaria de Planejamento da Presidência da República, os Ministérios da Fazenda, da Agricultura e da Indústria e do Comércio, o Banco Central e o Banco do Brasil.

O Brasil já constitui uma alternativa de investimento particularmente importante na economia mundial. O Seminário de Salzburgo contribuirá para que se explicita proveitosamente essa alternativa, em termos de análise ampla, conhecimento e divulgação de informação mais extensa e precisa sobre o desenvolvimento do país e suas prioridades e também as condições espe-

* Discurso pronunciado no dia 27 de fevereiro, em Brasília, por ocasião do lançamento oficial do I Seminário Internacional sobre Investimentos no Brasil.

cíficas em que a economia brasileira pode e aspira a receber recursos externos.

O Seminário porá em relevo o excepcional desempenho econômico do País nos últimos anos, e o que se prevê para os anos vindouros, ressaltando suas vantagens relativas em inevitável contraste com as perspectivas menos favoráveis em outras partes do mundo, desenvolvido e em desenvolvimento. Também colocará em realce uma economia conscientemente orientada para a cooperação internacional e experiente no convívio mutuamente vantajoso com o investimento estrangeiro. O II Plano Nacional de Desenvolvimento define com acuidade a posição “madura, pragmática e realista” do Governo brasileiro no tratamento do capital externo. Sem prejuízo de seu perseverante esforço em prol do fortalecimento da empresa privada nacional, à luz, sempre dos interesses superiores e soberanos do País e a eles por direito subordinada, acolhe o Governo a empresa estrangeira e nela reconhece fator peculiarmente importante de transferência de poupança, tecnologia, capacidade gerencial e, também, de abertura de novos mercados e diversificação qualitativa das exportações, assim como de aceleração do indispensável incremento da pesquisa tecnológica no próprio Brasil.

Da mesma forma que o comércio de bens e serviços, os investimentos também podem manifestar-se nas relações exteriores como meio eficaz da proveitosa cooperação entre os povos — vetor ecumênico da prosperidade coletiva, continuada e harmônica. Com efeito, todo fluxo de interesses entre países, seus Governos ou organismos nacionais — empresas ou indivíduos — pressupõe vantagens recíprocas. Os ganhos unilaterais ou descompassados não podem prevalecer numa comunidade interdependente como é hoje a da economia mundial: a interdependência não comporta a institucionalização de desigualdades ou subordinações; implica, sim, a coordenação de esforços na consecução de objetivos solidários e determinados com igualdade.

Para o Brasil, que sempre repeliu isolacionismos estéreis e concebe sua política externa e econômica no quadro de uma cooperação internacional fundada no respeito mútuo e nos benefícios comuns, a interdependência é conceito de há muito operacional. Dramaticamente avivada, contudo, pelas recentes perturbações na economia mundial, e vista tão-somente como expressão de fenômenos econômicos inesperados e dolorosos,

a interdependência corre o risco de assumir conotações negativas e provocar atitudes predominantemente defensivas.

A interdependência, reforçada em momentos de crise, não deve anular-se em ressentimentos vãos; há que buscar explorar, ao contrário, sua força criadora como incentivo à esperança de cada país na colaboração que pode receber da comunidade das nações, bem como à generosa confiança na contribuição que pode prestar, individualmente, para o bem final de todos. Ao invés de imobilizar-se em esforços isolados ou perdurar na ignorância egoísta de desigualdades conspícuas, a nova interdependência deve gerar em si instrumentos poderosos de transformação da estrutura econômica internacional, capazes de assegurar a tranqüilidade que tanto merece este nosso mundo perplexo e no qual mesmo os países desenvolvidos já partilham algumas das aflições, até há pouco amargo privilégio dos países em desenvolvimento.

No marco de uma profícua e dinâmica interdependência é que caberia colocar, no plano das nações, as transferências de recursos de capital e tecnologia. Os investimentos privados, agentes dessas transferências, para serem veículos ativos de cooperação, exigem entendimento claro, constante e construtivo entre o aplicador do recurso e o país que o recebe, para a eficiente busca de objetivos que, em última análise, devem ser, necessariamente, comuns ao investidor e à econômica recipiente. Esse o enfoque, que logrou criar, e decerto preservará, no Brasil, um clima favorável à implantação de empresas estrangeiras, ao mesmo tempo que é o adequado à fecunda incorporação na economia dos benefícios da sua operação no País. O Seminário de Salzburgo terá, aliás, dentre seus muitos méritos, a virtude de sublinhar a capacidade de os investimentos externos se ajustaram à economia e aos objetivos nacionais brasileiros e de salientar a singular harmonia e o recíproco aval dos interesses do Governo e particulares ligados à presença de capitais externos no Brasil. Em Salzburgo estarão alguns dos mais importantes investidores estrangeiros, o que constitui testemunho de que o Brasil é mercado de fato propício para investimentos. A Salzburgo irão também Ministros de Estados e outras altas autoridades da área econômico-financeira — o que dá a medida da importância e da boa acolhida que reserva o Governo àqueles recursos. Por outro lado, o Seminário contará com a presença de grande número de empresários brasileiros, com razão interessados em explorar as oportunidades

que se oferecerão para seu mais fecundo relacionamento com a comunidade de negócios — de diversos países economicamente mais avançados — inclusive para estabelecer ou consolidar contactos com vistas a empreendimentos ou operações conjuntas com empresários estrangeiros, fórmula que todos sabemos merecer o estímulo prioritário do Governo nos procedimentos de captação de recursos de capital e tecnologia no exterior.

Desejo agradecer ao Ministro e caro amigo Mário Henrique Simonsen a honra de haver-me convidado para proferir as palavras de lançamento do Seminário a realizar-se em maio em Salzburgo. Na pessoa de seu Presidente, o meu igualmente estimado amigo Doutor Mario Garnero, e de seus Diretores aqui presentes, desejo felicitar a Associação Nacional dos Fabricantes de Veículos Automotores pela iniciativa da realização do Seminário e o esforço de organizá-lo, que sei tão dedicado e entusiasta.

Quero ainda deixar, neste momento, o registro de meu reconhecimento antecipado ao Governo da Áustria pelas atenções que os participantes do Seminário puderem merecer em seu hospitaleiro país.

Faço votos sinceros para que o Seminário de Salzburgo tenha o melhor êxito, seguro de que pode vir a ser catalizador de novos e importantes investimentos no Brasil e veículo de participação crescente de nosso País numa cooperação internacional, que almejamos vivamente fortalecida e proveitosa para todos os que dela participam e, justificadamente, muito esperam.

O DEVER DE PARTICIPAÇÃO DA LIVRE INICIATIVA

MARIO GARNERO

Presidente da Comissão Organizadora
do Seminário de Salzburgo

Muito obrigado à cidade de Salzburgo pela acolhida que nos está dando. Ao nos receber, Salzburgo reafirma sua vocação universalista de longa tradição, sempre empenhada em promover o entendimento e a união entre as nações. Exorto os empresários aqui presentes a se inspirarem no exemplo da terra de Mozart para execução de seu papel produtivo e de seus compromissos político-sociais.

Agradeço às autoridades austríacas em geral pelo apoio ao Seminário e de maneira especial a sua Excelência o Ministro Hannes Androsch, por sua honrosa presença e participação. Estendo meus agradecimentos a cada um dos senhores e peço sua indulgência por eventuais falhas que possam ocorrer. Preferimos atender a todos, mesmo correndo o risco de não poder dispor de condições para uma recepção perfeita.

A vinda de dois mil homens de negócios, com alta representatividade em 30 nações amigas, é uma inesquecível demonstração de carinho e interesse pelo nosso país. Esse comparecimento constitui uma prova do valor da filosofia empresarial definida e executada pelo governo brasileiro, que confere às atividades produtivas um tratamento adequado e justo, claro e preciso, por meio de ações fundamentadas em conceitos de harmonia e de cooperação.

Mais que tudo, este Seminário projeta a convicção do empresariado brasileiro sobre o papel histórico da livre iniciativa, reafirma a sua crença na judiciosidade de propósitos e no acerto das decisões que possam levar ao fortalecimento das empresas; à ampliação da missão social de seus investimentos e ao perfeito ajustamento de suas atividades com a vida nacional.

O Brasil tem procurado, com a colaboração de seu empresariado privado, o aperfeiçoamento de normas que sejam capazes de gerar uma verdadeira e autêntica política de interdependência e interação econômicas. Encontra-se nesse desejo a justificativa para a realização do Seminário.

Procuramos a conjugação de esforços, em bases complementares, para assegurar uma distribuição equitativa de benefícios. Quando vos falo de complementariedade econômica, quero me referir a uma ação permanente dirigida para resultados recíprocos. Temos muito a dar e a receber, mutuamente, bastando para isso nos convenceremos da necessidade de justiça, em escala global.

Creio que a ninguém interessa um ciclo de convulsão social e de instabilidade econômica — um ciclo dominado pelo desespero e pela incerteza. A ninguém interessa, também, a ascensão dos ideologismos, que levam à desagregação. É preciso, pois, com vigor e determinação, contrapor a verdade de nosso trabalho à ação dos grupos ideológicos.

A complementariedade econômica constitui uma exigência inadiável. Precisamos rever os critérios que vem sendo aplicados até o momento nas relações econômicas entre as nações. Precisamos, por exemplo, eliminar os protecionismos, que estão retardando o processo a favor de um mundo integrado.

E ao ser prejudicado, tal processo gera influências negativas no plano político e social. Os empresários, agentes da atividade econômica, têm um importante papel social e histórico a cumprir; não podem omitir-se nem dedicar-se exclusivamente à geração de negócios.

Por isso devemos ampliar ainda mais nossa crença nos valores da iniciativa privada, para que possamos chegar ao objetivo final da complementariedade econômica de que vos falei acima.

Permitam-nos explicar, em linhas gerais, nosso pensamento em torno da complementariedade econômica. Nosso con-

ceito se fundamenta em três pontos: aplicação adequada de capitais; exploração integrada dos mercados e utilização, com benefícios mútuos, da tecnologia disponível.

No caso do fator mercado, devemos considerá-lo sob dois aspectos: 1) o mercado como instrumento desencadeador de negócios; 2) o mercado como instrumento de estímulo da atividade humana.

No primeiro caso, temos a exigência de um mercado dirigido simultaneamente para medidas que assegurem o crescimento econômico e a distribuição de renda; a verticalização das ofertas de trabalho; o efetivo desfrute das oportunidades; a garantia de acesso a todos os bens e conquistas da sociedade.

O segundo fator de mercado é o próprio homem — o homem integral que devemos buscar; o homem assistido, dispondo de segurança, desfrutando o lazer — um homem acima da simples condição de remunerado. Um homem vivendo com tranqüilidade o presente; um homem livre das incertezas do futuro.

O homem constitui o agente vital da história. Portanto, não deixemos que a história se antecipe a nós. Ao contrário, façamos a história mediante ações de vanguarda para a valorização do homem.

Deixem-me que vos fale agora do terceiro fator do processo de interdependência — o fator tecnológico.

O aporte de tecnologia pelo investidor que procura mercados, deve ser remunerado, é claro; o importante, porém, para o êxito da complementaridade, é definir seu justo preço, definir os termos da cessão de tecnologia sem pleitear dividendo suplementar e abandonando ao mesmo tempo a expectativa de eternidade no uso da remuneração.

Promovamos mudanças vitais e esta é uma delas. Para o equilíbrio em matéria tecnológica, impõe-se ampliar a formação de recursos humanos. É inadiável educar o homem, instruí-lo, assegurar a este homem uma estrutura de conhecimentos para absorver, em primeira etapa, o que já se criou e se encontra em oferta no mercado internacional. Isto é válido para o Brasil e para outras nações, que estão esperando e precisando de soluções dessa natureza.

Trata-se de uma posição realista, avaliada na sua exata comparação e na necessária distinção entre o poder ser e o

querer ser. No caso brasileiro, torna-se imprescindível investir em pessoal e em tecnologia. Os resultados das inversões que vierem a ser feitas, reverterão em benefícios para todos os parceiros envolvidos.

Renovo meus agradecimentos a todos, como presidente deste Seminário, e gostaria de fazer uma última observação. Do trabalho permanente de cidadãos identificados com seu dever social — dever este que, repito, é bem maior e bem mais profundo no tocante ao empresário — depende o futuro do mundo.

Constituirá uma grande contribuição para a história das relações entre os povos, se os homens de negócios aqui reunidos puderem gerar algo dessa natureza. Por menor que seja tal resultado, já representará muito para a consecução dos objetivos de amizade e cooperação que inspiraram o Seminário de Salzburgo.

OPORTUNIDADES E PRIORIDADES DE INVESTIMENTOS NO BRASIL

JOÃO PAULO DOS REIS VELLOSO

Ministro Chefe da Secretaria de
Planejamento da Presidência
da República

Não estamos aqui — os ministros do governo brasileiro — para a simples, imediatista tarefa de procurar estimular novos investimentos no Brasil. Isso é importante, mas não é suficiente. Estamos hoje, aqui, em Salzburgo, para, de um lado, buscar, com a comunidade empresarial internacional presente a este seminário, novas e concretas formas de complementação entre a economia brasileira e a das nações aqui representadas, particularmente da Europa. E, de outro lado, para considerar os caminhos pelos quais o Brasil venha a trazer, modesta mas expressivamente, a contribuição de seus imensos recursos naturais, seus recursos humanos, seu poder de assimilar tecnologia moderna e sua capacidade empresarial, ao esforço mundial para, nas próximas décadas, enfrentar os problemas de escassez que se avizinham, em vários campos.

Acreditamos ser possível conciliar os interesses econômicos, sociais e políticos do Brasil com os objetivos de uma sociedade mundial interessada em manter altos níveis de comércio, aberta para as exportações de manufaturados e semi-manufaturados de nações subdesenvolvidas e carentes de fontes abundantes de energia, alimentos, matérias-primas agrícolas e industriais, minérios.

Não foi por coincidência que o secretário de Estado Henry Kissinger concentrou seu recente pronunciamento de Kansas

City, sobre o “fortalecimento da estrutura econômica mundial”, em três tópicos: energia, alimentos e produtos básicos. É evidente que tecnologia — salvo o petróleo — continua sendo o fator econômico mais escasso. Mas, à medida que o mundo, e, em particular, a Europa, gasta suas reservas de recursos naturais e enfrenta crescentes problemas de poluição, é importante contar com alternativas de cooperação de algumas nações emergentes.

Foi Solzhenitsyn que, não há muito, em manifesto, acentuou que o Brasil é um dos quatro ou cinco países do mundo que ainda dispõem de espaço para expandir a fronteira econômica, com significação mundial. Na procura de oportunidades de complementação entre a Europa e o Brasil, é oportuno salientar que a economia brasileira, já com um produto industrial da ordem de US\$ 30 bilhões, está atualmente entrando no estágio de produção de bens de consumo mais sofisticados, substituição de importações em equipamentos pesados, e grande impulso ao setor de insumos industriais básicos.

Todas essas áreas oferecem condições para a participação européia, sob diferentes formas. Oportunidades também se oferecem nos campos relacionados com a expansão de exportações e com o desenvolvimento da produção de alimentos e matérias-primas agrícolas, pecuária, agroindústria, mineração. O Brasil já alcançou considerável diversificação nos investimentos estrangeiros. A participação da Europa no total do investimento estrangeiro realizado no país elevou-se de 31 por cento em 1969 para 40 por cento em 74, e a do Japão, de 3 por cento para 8 por cento. Os investimentos de países árabes começam a chegar.

Na indústria, há prioridade para investimentos que contribuam significativamente para o balanço de pagamentos e com mais alto grau de tecnologia. Poderiam ser citadas, entre outras áreas novas, os campos relativos à mineração e metalúrgica (alumínio e bauxita, minério de ferro, siderurgia, zinco, cobre), química e petroquímica, papel e celulose, máquinas e equipamentos (particularmente equipamentos hidrelétricos, equipamentos siderúrgicos, equipamentos petrolíferos, equipamentos de energia nuclear, equipamentos de mineração, certos tipos de máquinas-ferramenta).

Quando de interesse da empresa estrangeira, diferentes tipos de associação têm sido realizadas. Para alguns desses setores, o BNDE e outros agentes oficiais têm criado formas

especiais de apoio à “joint ventures” entre empresas nacionais e estrangeiras, sempre respeitando o desejo manifestado pelas partes quanto à forma e dimensão de sua participação.

Na área agrícola, pecuária e de agroindústria, só os programas recentes lançados para a Amazônia, o Centro-Oeste e o Nordeste devem permitir a incorporação, no médio prazo, de 50 milhões de hectares de novas terras a fronteira agrícola nacional. Grandes projetos se estão implementando, por exemplo, nos vales do São Francisco, do São João, do Gurgueia, em terras de alta fertilidade, nos polos de Rondônia e Singu, na região do Pantanal, nas áreas de “cerrados” dos Estados de Minas Gerais, Goiás e Mato Grosso.

Nos casos de negociação de governo a governo, com garantia de suprimentos de alimentos e matérias-primas a longo prazo, normas especiais prevalecem. Individualmente, nos demais casos, as empresas podem procurar a forma de participação que mais lhes convém. Para todos esses campos e, muito em particular, para o setor industrial, estamos procurando chamar a atenção não apenas das grandes empresas, tradicionalmente já ligadas ao Brasil, mas também de investidores não tradicionais. São estes, muitas vezes médias empresas, que ainda não se haviam conscientizado da significação do Brasil como área crescentemente importante para investimentos.

Muitos deles poderão, em breve, estar imitando o exemplo das empresas européias já estabelecidas no país. Duas semanas antes de vir para cá, solicitei à minha assessoria um levantamento sobre os programas de investimentos das principais empresas européias já operando no Brasil. De 40 empresas (austriacas, alemãs, francesas, inglesas e italianas), para as quais já temos informações, duas estão em dúvida e uma não tem programa definido, as restantes 37 estão realizando planos de expansão ou atacando novos projetos, com investimentos programados, até 1979, de US\$ 4.600 milhões.

Isso constitui evidência do alto grau de reinvestimento que apresentam, e, em vários casos recentes, da diversificação setorial e regional que estão realizando, inclusive, em áreas novas. Primeiro: o Brasil tem mostrado de 1964 para cá, que é possível realizar o desenvolvimento de uma nação, grande e emergente, através do regime de economia privada. Em clima de estabilidade social e política, com um mercado de 105 milhões de pessoas, dos quais 60 por cento vivendo em áreas urbanas, contando com uma força de trabalho de quase 38 mi-

lhões, em boa parte já qualificada ou semiquificada, dotada de adaptabilidade e espírito de iniciativa, a sociedade brasileira revela alta capacidade de assimilação, de novas idéias e experiências, com estruturas abertas e ausências de preconceitos ou problemas de minorias.

Dentro da política de criar as condições para que a iniciativa privada disponha dos meios para ocupar as áreas a seu cargo, o governo acaba de propor legislação segundo a qual qualquer empresa sob controle governamental está sujeita ao pagamento do imposto de renda, exatamente nas mesmas bases da empresa privada. O país dispõe de política clara e consistente em relação ao capital estrangeiro, definida no II PND, aprovado pelo Congresso Nacional. Em pronunciamento recente, o presidente Ernesto Geisel acaba de reafirmar tal posição geral: "Por outro lado, sujeitas à regra e critérios pré-estabelecidos e enquanto compatíveis com os superiores interesses nacionais, as empresas estrangeiras, mesmo as de caráter transnacional, encontram seu lugar no modelo industrial adotado, reconhecendo-lhes o governo papel de realce como veículo de captação de poupanças externas, transferência de tecnologia e incorporação de capacidade gerencial ao meio empresarial do país, bem como de ampliação e diversificação de sua pauta de exportações".

O Brasil tem recebido, em anos recentes, inclusive em 1974, US\$ 900 milhões a US\$ 1 bilhão de investimentos diretos estrangeiros, anualmente. Há poucas semanas, criou-se o mecanismo para permitir nova forma de investimento externo no país, pela formação de carteiras de títulos, inclusive ações de bolsas, através de sociedades de investimentos.

O segundo fato é que o Brasil mostrou que tem muito fôlego, havendo conseguido manter o dinamismo de sua economia, a despeito das repercussões da crise de energia e da estagnação nas áreas desenvolvidas. Está-se conseguindo, este ano, colocar sob controle a situação do balanço de pagamento, afetada o ano passado pela vertiginosa elevação dos preços do petróleo e de matérias-primas industriais. O déficit na conta de comércio se reduzirá a cerca de metade do ano passado, mantendo-se ainda forte posição de reservas, mais forte que a média dos países industrializados.

A entrada de créditos financeiros tem sido crescente, sendo de assinalar que, nos meses de março a abril, o seu nível

foi superior à média mensal do ano de 1974. Além disso, como é sabido, o Brasil não têm "hot money".

As exportações continuam a expandir-se aceleradamente: o aumento de valor, nos primeiros quatro meses deste ano, foi de 40%, após uma elevação de 30% em 1974. De fins de 73 para cá, o país submeteu à prova a constelação de mecanismos que tem desenvolvido, de proteção contra a inflação: a correção monetária de títulos financeiros e empréstimos, as normas de reajustamentos de preços, a fórmula salarial e o sistema de mini-desvalorizações cambiais. Com reajustamentos, os três primeiros mecanismos resistiram bem ao teste, mas sem dúvida o melhor desempenho foi do sistema de mini-desvalorizações, hoje importante instrumento para a boa gestão das nossas contas externas.

Para eliminação do deficit de comércio, e para reduzir substancialmente a dependência do país em relação a fontes externas de suprimento quanto à energia, insumos básicos e bens de capital, o atual governo está executando programas de investimentos da seguinte ordem, até 1979:

Cr\$ Bilhões

Energia (petróleo, energia elétrica, carvão) .	200
Indústrias básicas	200
Ferrovias	27
Construção naval	23
	<hr/>
Total	450

Na área de insumos básicos, cabe destacar: siderurgia, Cr\$ 90 bilhões; metais não ferrosos (alumínio, zinco, níquel), Cr\$ 30 bilhões; fertilizantes, Cr\$ 17 bilhões; papel e celulose, Cr\$ 20 bilhões. De importador, atualmente, o Brasil passará a auto-suficiente ou exportador nesses setores, até o fim da década. No tocante à energia elétrica, até o fim desta década, verá o país completados uns 7 novos complexos geradores, com capacidade, cada um, entre 1 a 4 milhões de KW: Ilha Solteira, Água Vermelha, Marimbondo, Itumbiara, São Simão, Paulo Afonso IV e Salto Osório. Itaipu, com seus 12 a 13 milhões de KW estará entrando em operação no início dos anos 80, quando também poderão estar prontas mais sete usinas com mais de 1 milhão de KW: Tucuruí, Ilha Grande, Salto

Santiago, Xingó, Sobradinho, Areia e São Felix. Será dramático o efeito, sobre a estrutura de produção, as exportações e importações, das novas descobertas de minérios e da expansão de fronteira agrícola para novas regiões. Podemos exemplificar com a dimensão de alguns projetos em curso: projeto de alumínio-alumina em Trombetas, US\$ 2,5 bilhões; projeto Carajás, cerca de US\$ 2 bilhões; projeto de papel e celulose de CVRD, US\$ 1,1 bilhão; projeto de fosfato de Minas Gerais, US\$ 500 milhões.

O terceiro fato é que o problema social e urbano está hoje, no primeiro plano das preocupações do governo. Dois indicadores, apenas, dão idéia dos resultados alcançados na área social. Entre 1960 a 1973, o emprego total no Brasil aumentou de 65%, passando de 23 milhões para cerca de 38 milhões de pessoas. Entre 1960 e 1973, a taxa de alfabetização elevou-se de 60% para acima de 75%. Para dar idéia das oportunidades abertas à nova geração no país, o índice de estudantes universitários por habitante, no Brasil, é atualmente da ordem de 12/1.000, possivelmente só inferior ao dos Estados Unidos, União Soviética e Japão, e do mesmo nível dos principais países europeus. O governo federal e os Estados devem realizar em 1975, um orçamento social (Educação, Saúde, Saneamento, Previdência) de Cr\$ 77 bilhões, correspondente a cerca de 10 a 11% do PIB. Se incluirmos os municípios e o setor privado, aquela participação alcança 13 a 15% do PIB.

O quarto fato — a respeito do Brasil — são as profundas transformações que, de 64 para cá, experimentou o setor externo da economia. Em 1963, as exportações totais foram de US\$ 1.300 milhões, em 1972, de US\$ 3.990 milhões, e o esperado este ano é de US\$ 10 bilhões. Os manufaturados, que em 1963 representaram 3% das exportações, ficarão este ano entre 35 e 40%. O café, que respondia em 63 por 53%, corresponderá este ano a cerca de 9%. Prova da vitalidade das nossas exportações de manufaturados é que, em meio a crise de petróleo, a indústria automobilística está executando, com sucesso, um programa de exportações, até 1982, da ordem de US\$ 3 bilhões, dos quais pelo menos US\$ 300 a US\$ 320 milhões este ano.

Diversificação também houve quanto aos mercados de destino. O Mercado Comum Europeu, hoje o maior mercado

brasileiro, aumentou sua participação nas nossas exportações de 28% para 34% entre 1963 e 1974 (havendo o comércio entre o Brasil e o MCE, em 1974, alcançado cerca de US\$ 5.000 milhões, nos dois sentidos); a ALALC, de 6% para 12%; o Japão de 2% para 6%. Além disso, novos mercados estão sendo abertos no Oriente Médio, na África e nos países do leste europeu e na China.

ASPECTOS DA POLÍTICA MONETÁRIA, FISCAL E TRIBUTÁRIA DO BRASIL REFERENTES AOS INVESTIMENTOS ESTRANGEIROS

MÁRIO HENRIQUE SIMONSEN
Ministro da Fazenda

O objetivo desta palestra é fornecer algumas informações básicas sobre as políticas monetária e fiscal brasileiras e seus efeitos sobre os investimentos estrangeiros. O tratamento legal dispensado ao capital estrangeiro no Brasil está disciplinado pelo Decreto nº 55.762, de 11 de fevereiro de 1965, que regulamentou as leis ns. 4.131, de 3 de setembro de 1962, e 4.390, de 9 de agosto de 1964.

De acordo com essa legislação, considera-se capital estrangeiro os bens, máquinas e equipamentos entrados no Brasil sem dispêndio inicial de divisas, destinados à produção de bens ou serviços, assim como os recursos financeiros ou monetários, introduzidos no País, para aplicação em atividades econômicas, desde que, em ambas as hipóteses, pertençam a pessoas físicas ou jurídicas residentes, domiciliadas ou com sede no exterior.

Os principais dispositivos dessa legislação são os seguintes:

1 — O capital estrangeiro recebe tratamento jurídico idêntico ao dispensado ao capital nacional, em igualdade de condições, e não existe na legislação brasileira qualquer restrição ao livre ingresso de capital alienígena para aplicação em atividades econômicas.

2 — O capital estrangeiro, qualquer que seja sua forma de ingresso no País, deve ser registrado no Banco Central do Brasil.

No caso do contrato de assistência técnica e serviços técnicos, bem como nos relacionados com a utilização de patentes e marcas registradas, é necessária, também, a averbação do Instituto Nacional de Propriedade Industrial.

3 — O registro do capital estrangeiro é efetuado na moeda estrangeira, efetivamente ingressada no País e o registro do reinvestimento de lucros é realizado simultaneamente em moeda nacional e na moeda do País para o qual poderiam ter sido remetidos os rendimentos.

4 — Considera-se investimento os lucros auferidos por empresas estabelecidas no País e atribuídos a residentes ou domiciliados no exterior e que forem reaplicados nas mesmas empresas ou em outro setor da economia brasileira.

5 — Os empréstimos e financiamentos são remunerados com as taxas vigentes no mercado internacional.

6 — A remuneração decorrente da prestação de assistência técnica, bem como do uso de patentes, processos e fórmulas de fabricação varia de um a cinco por cento do valor da receita bruta dos produtos a que se refere o contrato. No caso de marcas registradas, a remuneração não poderá exceder um por cento.

7 — A remuneração decorrente de assistência técnica paga por empresas brasileiras a pessoas físicas ou jurídicas residentes ou domiciliadas no exterior, que detenham mais do que 50% do capital com direito a voto da empresa brasileira, não pode ser deduzida para fins tributários.

8 — As agências de financiamentos governamentais não podem conceder empréstimo a longo prazo a empresas controladas por capitais estrangeiros. Uma empresa que opere no Brasil é considerada para esse fim como controlada por capitais estrangeiros quando mais de 50% do seu capital com direito a voto pertença a pessoas domiciliadas no exterior. Nenhuma restrição existe, contudo, ao acesso das empresas controladas por capital estrangeiro aos empréstimos de prazo das

instituições governamentais ou aos empréstimos a qualquer prazo com instituições financeiras privadas.

9 — Não existe limite para as remessas de lucros. Porém, um pesado imposto de renda suplementar incide sobre as remessas que excederem, em um triênio, 12% dos investimentos e reinvestimentos.

A base para o cálculo dos 12% é o investimento original mais os reinvestimentos registrados em moeda estrangeira. Por outro lado, os 12% são líquidos, do imposto de fonte de 25%, correspondente, portanto, a 16% brutos.

AS DISTORÇÕES

A fim de que se possa entender o contexto econômico brasileiro é importante ressaltar que o País, como muitos países em desenvolvimento, sofre de um processo de inflação crônico. Até 1964, a inflação no Brasil vinha gerando todas as clássicas distorções atribuídas aos aumentos crônicos de preços, tais como:

- a) Estrutura salarial instável e desordenada;
- b) Falta de interesses em investir em empreendimento público, uma vez que as taxas de remuneração baseavam-se nos custos históricos;
- c) Desencorajamento para exportar e deficits no balanço de pagamentos, resultantes do fato de as taxas de câmbio evoluírem menos rapidamente que os preços domésticos;
- d) Falta de interesse público por títulos de renda fixa, particularmente pelos emitidos pelo governo, porque as taxas de juros eram insuficientes para cobrir a perda do poder de compra da moeda;
- e) Pouco interesse manifestado pela aquisição de propriedades destinadas a aluguel, desde que estavam sujeitos a congelamentos parciais ou totais;
- f) Virtual desaparecimento dos créditos a longo prazo, inclusive os empréstimos hipotecários, porque as taxas de juros eram negativas;

- g) Os lucros eram ilusórios, uma vez que a depreciação era calculada na base de custos históricos e os ganhos nominais eram absorvidos pela reposição do capital de giro;
- h) Operação injusta do sistema tributário, considerando esses ganhos ilusórios como se fossem lucros reais; e
- i) Recompensa para os contribuintes que pagavam seus impostos com atraso, beneficiando-se assim da desvalorização monetária.

AS TRÊS MEDIDAS

Depois da Revolução de março de 1964, o governo decidiu não somente lutar contra a inflação, mas também neutralizar suas distorções. Três medidas foram tomadas com esse objetivo: a adoção de uma política salarial, uma ampla correção monetária, e posteriormente, o sistema de mini-desvalorização.

Nossa política salarial é utilizada atualmente para calcular todos os reajustamentos nos dissídios coletivos. A fórmula baseia-se em dois princípios:

- a) os ajustamentos devem ser feitos a cada 12 meses;
- b) durante esse período, o novo salário médio deve ser igual ao salário médio real durante os últimos doze meses, mais um percentual correspondente ao aumento de produtividade. Para a utilização prática da fórmula, é necessário estimar a inflação para os doze meses próximos do novo salário. Qualquer erro nessas estimativas é automaticamente compensado por ocasião do próximo reajustamento salarial.

A importância dessa fórmula dentro do atual modelo de desenvolvimento deve ser particularmente sublinhada. Em primeiro lugar, ela serve para simplificar e destigmatizar a aplicação dos reajustamentos de salários nos dissídios coletivos: esses não são mais decididos na base de greves e pressões, mas por um rápido cálculo matemático. Em segundo lugar, a fórmula age como um freio contínuo nos custos inflacionários autô-

nomos, um problema de notáveis proporções no mundo de hoje. Em terceiro lugar, a fórmula conduz a reajustamentos praticamente uniformes para as diferentes categorias salariais, de modo que os sindicatos mais poderosos não podem obter melhores reajustamentos do que aqueles que dispõem de um menor poder coercitivo.

CORREÇÃO

Para os serviços de utilidade pública, os mercados mobiliários, rendas, hipotecas, empréstimos a longo prazo, balanços e impostos, o mecanismo adotado para coexistir com a inflação foi a correção monetária. Os serviços públicos começaram a arrecadar receitas com base no custo histórico do investimento, com valores corrigidos pela correção monetária, quer dizer, com valores ajustados segundo a inflação. A correção monetária renovou o interesse pela compra de títulos públicos e privados, os quais, além dos juros, tem seu valor nominal ajustado de acordo com o aumento geral dos preços. Igualmente, um interesse crescente manifestou-se pela aquisição de imóveis destinados à locação e aos créditos hipotecários, por meio do Sistema Financeiro de Habitação, que se expandiu além da mais otimista expectativa.

As firmas calculam agora as depreciações com base nos ativos reavaliados e separam os benefícios reais dos que refletem simplesmente a inflação. O imposto de renda é calculado sobre os ganhos reais e não sobre os lucros ilusórios.

O sistema de mini-desvalorizações instituído em agosto de 1968, consiste num ajustamento do valor externo do cruzeiro, em suaves etapas e a intervalos que variam de 10 dias a dois meses. Esse sistema tem se mostrado muito prático na neutralização do impacto psicológico das desvalorizações (que não são mais responsáveis por traumas nacionais), estabilizam a renda real dos exportadores, evitam a especulação e desencorajam os movimentos de capitais flutuantes.

Esse sistema é, na realidade, uma hábil adaptação do princípio da correção monetária ao sistema de câmbio, mas com uma importante diferença, que consiste no fato de que as datas e montantes dos reajustamentos não podem ser conhecidos "a priori". O único fato conhecido é que as desvalorizações de-

vem ser suficientemente ligeiras para desencorajar as especulações sobre o câmbio. De uma maneira geral, a desvalorização do cruzeiro é aproximadamente igual à diferença entre as taxas de inflação no Brasil e no exterior.

IMPOSTOS

O sistema tributário brasileiro foi adaptado aos mencionados princípios de correção monetária; todos os impostos indiretos incidem numa base "ad-valorem". O imposto de renda, por sua vez, foi adaptado à inflação de duas maneiras:

- a) cada classe do imposto de renda das pessoas físicas é anualmente ajustada de acordo com a taxa de inflação.
- b) os balanços são preparados levando-se em conta a evolução do índice de inflação.

A fim de evitar a tributação de lucros fictícios decorrentes da inflação, a lei brasileira permite a correção monetária do ativo fixo, bem como a dedução de uma reserva para manutenção de capital de giro.

O imposto de renda é o único imposto que incide sobre o capital estrangeiro.

Os contribuintes do imposto de renda podem ser divididos em três categorias:

Na primeira, estão incluídas todas as pessoas jurídicas domiciliadas no Brasil, na segunda, todas as pessoas físicas residentes ou domiciliadas no Brasil. E, em terceiro lugar, todas as pessoas residentes ou domiciliadas no exterior que não tenham um estabelecimento permanente no Brasil e que recebam rendimentos ou obtenham ganhos no Brasil.

De acordo com a lei do imposto de renda, as empresas de qualquer espécie e as empresas individuais são consideradas pessoas jurídicas.

São também contribuintes do imposto de renda, na mesma condição das sociedades domiciliadas no país, os estabelecimentos permanentes (filiais) situados no Brasil de sociedades domiciliadas no exterior. O domicílio dessas sociedades no Brasil é o local onde estiverem situados os respectivos estabelecimentos permanentes.

APLICAÇÃO

O lucro das empresas está sujeito a um imposto de 30%.

A pessoa jurídica pode ainda aplicar parcela de até 25% do imposto na aquisição de quotas de três fundos especiais: Fundo de Investimentos do Nordeste (Finor); Fundo de Investimentos da Amazônia (Finam) e Fundo de Investimentos Setoriais (Fiset).

Os recursos aplicados nestes fundos serão investidos em projetos situados na Região da Amazônia, do Nordeste, nos setores da pesca, turismo e reflorestamento, aprovados por agências de desenvolvimento regional ou setorial.

Na segunda categoria de contribuintes estão as pessoas físicas residentes no Brasil, qualquer que seja a sua nacionalidade, que devem apresentar anualmente uma declaração de rendimentos auferidos no Brasil e no exterior e dupla renda líquida está sujeita a um imposto progressivo que varia de 3% a 50%.

Na terceira categoria de contribuintes estão incluídas as pessoas físicas ou jurídicas não residentes no Brasil, que estão sujeitas a imposto de 25%, incidente sobre os rendimentos recebidos de fonte brasileira.

BITRIBUTAÇÃO

A partir de 1968, o Brasil iniciou a negociação de acordos para eliminar a dupla tributação de renda. Não tendo sido possível, até os dias de hoje, aos organismos intrenacionais, estabelecer princípios de limitação de competência tributária que sejam aceitos por todos os países, os acordos bilaterais constituem o único instrumento válido para a fixação dessa competência.

Os acordos de dupla tributação assinados pelo Brasil têm visado principalmente os seguintes objetivos:

- 1 — Incrementar o fluxo de investimentos estrangeiros para o Brasil e reduzir o custo do dinheiro e da tecnologia importados, necessários ao processo de desenvolvimento brasileiro;

- 2 — Permitir ao governo brasileiro criar incentivos fiscais para o capital estrangeiro no Brasil, impedindo que esses incentivos sejam anulados pela legislação tributária do País de domicílio do investidor;
- 3 — Criar um clima de segurança para o investidor estrangeiro, isentando de imposto ou estabelecendo níveis máximos de tributação que, durante certo período, devem incidir sobre os rendimentos do seu capital investido no Brasil.

O Brasil já assinou acordos para evitar a dupla tributação com o Japão, Suécia (revisão feita em 1975), Noruega, França, Bélgica, Portugal, Dinamarca, Finlândia e Espanha. O acordo com a Áustria foi assinado dia 24 do mês corrente em Viena e o acordo com a República Federal da Alemanha deverá ser assinado no mês de junho. As negociações com a Inglaterra, Canadá, Holanda, Suíça e Luxemburgo já se encontram em estágio avançado. As negociações com os Estados Unidos da América devem ser iniciadas ainda no corrente ano.

INVESTIMENTOS

A política de atração de investimentos estrangeiros para o Brasil tem produzido bons resultados. Os investimentos aumentam consideravelmente e aqueles que os fizeram vem obtendo resultados tão favoráveis que têm reinvestido seus lucros. De fato, as remessas médias de lucros nunca excederam 6% do investimento mais reinvestimento.

No período de 1971 a 1974 o total de investimentos a reinvestimentos estrangeiros no Brasil cresceu 107%, passando de 2,9 bilhões de dólares até 1971 para mais de seis bilhões de dólares, até 1974.

Além de atrair os investimentos diretos, o Brasil, como País em desenvolvimento, tem tomado substanciais empréstimos no exterior. Parte dos empréstimos externos tem sido utilizada para complementar as poupanças internas e parte para a formação das reservas internacionais. O aumento da dívida externa tem sido mantido sob estritos limites financeiros em razão do excepcional esforço do País para aumentar suas ex-

portações. De fato, de 1968 a 1973, as exportações brasileiras aumentaram de 1,9 para 8,0 bilhões de dólares. Esse aumento permitiu ao País expandir sua dívida externa sem aumentar a relação serviço da dívida/taxa de exportação como bola de neve, que agora é muito mais favorável do que alguns anos atrás.

Em dezembro de 1974 a dívida bruta do Brasil atingiu a 16,7 bilhões de dólares. Deduzindo desse total a importância de 5,2 bilhões de dólares de reservas externas, a dívida líquida do País permaneceu em 11,5 bilhões de dólares, o que corresponde a 1,44 vezes as exportações de 1974, o que pode ser considerado um coeficiente de solvência global satisfatório. Além disto, o esquema de pagamento da nossa dívida corrente tem sido cuidadosamente distribuído no tempo e em nenhum ano representou mais do que 12% da dívida total.

ABERTURA DAS BOLSAS

Em maio de 1975 dois importantes atos foram promulgados no Brasil com o objetivo de atrair investimentos estrangeiros para o País. A Resolução nº 323 do Banco Central do Brasil que disciplinou a constituição e funcionamento das sociedades de investimentos que se destinarem a captação de recursos externos para aplicação no mercado de capitais e o Decreto-Lei nº 1.401, que disciplinou o tratamento fiscal dos rendimentos pagos por essas sociedades a pessoas físicas ou jurídicas domiciliadas no exterior que participem do seu capital.

As sociedades de investimentos, organizadas para a captação de recursos externos, devem se constituir sob forma de sociedade anônima de capital autorizado, com um capital mínimo integralizado de duzentos mil cruzeiros (vinte e cinco mil dólares) e com capital máximo de cinquenta milhões de cruzeiros (seis milhões e duzentos mil dólares, aproximadamente). O capital deve ser representado, na totalidade, por ações ordinárias nominativas, não endossáveis.

A constituição dessas sociedades de investimentos depende de autorização do Banco Central do Brasil, que pode ser concedida a banco de investimento ou sociedade corretora que tenha comprovada experiência na administração de fundo de

investimento. No caso das sociedades corretoras devem elas possuir um patrimônio líquido não inferior a cinco milhões de cruzeiros (620 mil dólares).

A captação de recursos no exterior para a subscrição ou aquisição de ações das sociedades de investimentos deve ser feita por intermédio de agentes de subscrição, credenciados no exterior pela instituição financeira administradora da carteira. Os agentes de subscrição devem ser instituições habilitadas a operar nos mercados financeiros ou de capitais, no país onde estejam domiciliados.

O capital investido por pessoa domiciliada no exterior deverá permanecer no País por um período mínimo de três anos, podendo retornar decorrido este prazo, em proporções que não exceda, por semestre, 20% do capital estrangeiro inicial, registrado no Banco Central do Brasil. As ações serão adquiridas pela própria sociedade de investimento.

Os lucros das sociedades de investimento não estão sujeitos a imposto de renda de pessoas jurídicas, podendo permanecer sem qualquer limitação em conta de reserva incorporados ao capital.

Os dividendos distribuídos a residentes no exterior, bem como os ganhos de capital obtidos na alienação das ações, são tributados com um imposto cujas alíquotas variam de 15% a 8%, de acordo com o prazo de permanência no Brasil do investimento que gerou o dividendo ou que deu lugar ao ganho.

Para efeito desse imposto, constitui ganho de capital o produto da alienação das ações remanescentes das sociedades, após haver sido retornado o investimento inicial.

O imposto suplementar de renda não incide sobre os dividendos e ganhos de capital remetidos após completados oito anos de permanência no Brasil, contados da data do registro do investimento inicial.

Esperamos que os investimentos estrangeiros continuem a ingressar em proporções crescentes no País e estamos certos de que este Seminário fornecerá as informações básicas sobre as vantagens de investir no Brasil. Estamos preparados para enfrentar os desafios internacionais existentes, com a ajuda de nossos recursos naturais, de um dinâmico setor privado a uma pragmática "abordagem" de nossa política econômica. Crescer a taxas máximas possíveis e distribuir os benefícios do crescimento para o povo são os principais objetivos de nossa política econômica.

O BRASIL AGRÍCOLA: SUAS PERSPECTIVAS COMO CELEIRO MUNDIAL

ALYSSON PAULINELLI

Ministro da Agricultura

É com grande satisfação que me dirijo aos senhores neste Primeiro Seminário Internacional sobre Investimentos no Brasil. Pode parecer estranho a muitos dos senhores que o Ministro da Agricultura profira uma palestra nesta reunião que tem como objetivo básico promover oportunidades de investimentos no Brasil. O papel reservado à agricultura no processo de desenvolvimento econômico, entendido de forma tradicional, é importante, mas passivo. À agricultura cabe produzir alimentos e matérias-primas, transferir capital para os setores industrial e de serviços, fornecer mão-de-obra, gerar divisas e servir de mercado para os produtos industriais. Alguns acreditam que a agricultura desempenha estes papéis de forma, por assim dizer, natural. Até recentemente, tanto a teoria do desenvolvimento econômico como a política econômica dos países em desenvolvimento, em geral, dedicavam pouca atenção ao processo de investimento na agricultura.

Como os senhores já puderam entrever nas palavras de meus companheiros de governo e certamente já observaram na história recente do desenvolvimento brasileiro, nos últimos anos o governo vem redefinindo a importância da agricultura na economia brasileira. O Brasil ainda reconhece o papel do Setor Agrícola como fornecedor de recursos para o progresso nacional. Mas nós reconhecemos que a agricultura só pode desempenhar seu papel, no atual estágio do desenvolvimento eco-

nômico brasileiro, através de investimentos na racionalização, expansão e modernização de sua capacidade produtiva. E também por reconhecer a agricultura como um importante setor econômico em si mesma, nós entendemos que a atividade de produção agrícola deve possibilitar à população rural os mesmos níveis de bem-estar e segurança que se alcançam nos outros setores da economia.

Além disso, é desnecessário frisar as possibilidades de lucro da agricultura brasileira, quer seja no mercado interno, quer seja no mercado externo. Por isto, meus senhores, vim a Salzburgo com meus companheiros da Secretaria de Planejamento, dos Ministérios da Fazenda e da Indústria e do Comércio. O investimento na agricultura brasileira é, para nós, tão importante como em qualquer outro setor e acreditamos que, para os senhores, ele esteja entre as alternativas mais rentáveis.

Permitam-me fazer desta exposição uma breve introdução à agricultura brasileira:

O Brasil tem uma área de 8.511.965 quilômetros quadrados, dos quais estima-se 98% passíveis de aproveitamento agropecuário.

Hoje ocupamos área de 30 milhões de hectares com culturas temporárias e 10 milhões de hectares com culturas perenes; em torno de 160 milhões de hectares em áreas de pastagens, e uma extração vegetal e florestal em cerca de 25 milhões de hectares. A população brasileira é de mais de 100 milhões de habitantes, 31% dos quais é a população economicamente ativa; a agricultura brasileira conta com 40% da população do país e com 46% da população economicamente ativa.

A agricultura brasileira vem sustentando, no último quarto de século, taxas anuais de crescimento do produto superiores a 5% ao ano. Este ritmo se manteve estável até 1968, a partir de quando se eleva substancialmente. Estas taxas são superiores às taxas verificadas na maioria dos demais países. A longo prazo, a demanda e a oferta de alimentos têm caminhado em ritmo satisfatório, e a relação de troca entre agricultura e indústria vem declinando com o tempo, indicando que parte dos ganhos de produtividade do setor agrícola tem sido transferida para os demais setores da economia, elevando-se o nível de bem-estar do país. Não obstante, os níveis de pro-

atividade agrícola do Brasil são, no geral, reduzidos, o que indica que ainda não se explorou, adequadamente, toda a contribuição deste setor para o desenvolvimento.

Ainda que a agricultura tenha preenchido suas funções históricas, sua contribuição pode ser maior se a produtividade se elevar mais rapidamente. Com isto se reduzirá a disparidade entre os setores agrícolas e urbano e, se contribuirá para uma melhor distribuição pessoal da renda. Isto significa que a política econômica com relação ao setor deve dar ênfase ao progresso técnico que a ele pode ser dirigido. Significa que se deve investir na geração e difusão de novas técnicas, quer provocando a elevação da produção por unidade de área, quer gerando uma maior utilização de capital por trabalhador. Em outras palavras é preciso encarar o desenvolvimento agrícola não somente do ponto de vista do crescimento extensivo do produto bruto do setor, mas principalmente incorporando técnicas que permitam a utilização mais eficiente dos dois fatores de produção tradicionais, terra e mão-de-obra.

Na década de 1950/60, a produção agrícola brasileira se elevou principalmente em função do aumento da área cultivada. Esta foi responsável por 70% do aumento da produção, restando 30% desse crescimento para serem explicados pela elevação da produção por unidade de área. A elevação do produto por trabalhador foi responsável por 40% do crescimento, cabendo ao nível de emprego os restantes 60%.

A nível regional verificaram-se diferenças com relação à média brasileira. No Estado de São Paulo o crescimento da produtividade da terra foi responsável pela quase totalidade do aumento da produção e do produto por homem. Na região centro-sul do País, exceto São Paulo, a contribuição desse fator foi um pouco menor, enquanto que no Nordeste o crescimento foi puramente extensivo, com aumentos insignificantes no produto por área e no produto por homem.

Na última década de 60, os padrões se alteraram de forma significativa. Eleva-se a contribuição do produto por área em todas as regiões, com exceção do Nordeste. Cai sensivelmente a taxa de absorção de mão-de-obra, que inclusive é negativa em São Paulo. Eleva-se a contribuição da taxa de crescimento da relação área-homem, principalmente no Nordeste. As mesmas tendências vêm se verificando na primeira metade da década de 70.

Em termos internacionais, as taxas de crescimento da produção por trabalhador são muito semelhantes, no Brasil, à dos grupos dos países desenvolvidos e intermediários, e nitidamente superiores às dos países menos desenvolvidos. O mesmo ocorre com grande semelhança, à exceção do Nordeste, para as taxas anuais de crescimento do produto por unidade de área. É de destacar o fato de que o Estado de São Paulo vem apresentando neste período um crescimento mais dinâmico que o resto do País, superando, inclusive, a performance média dos países mais desenvolvidos.

Analisando os níveis de produtividade, porém, os resultados são menos satisfatórios que os anteriores. Os níveis de produtividade do Brasil são bem inferiores aos encontrados nos países de melhor desempenho.

É possível constatar que parte dos países de agricultura desenvolvida apresentam elevados níveis de produto por homem, ao lado de baixos níveis de produção por unidade de área. Por outro lado, ocorre o reverso com outro grupo de países desenvolvidos: baixos índices de produto por homem ao lado de elevados níveis de produto por área.

Aceitando-se a hipótese de que os países escolhem, no processo de desenvolvimento de sua agricultura, aquelas tecnologias que poupam os fatores de produção mais escassos, nota-se uma nítida inversão na "trajetória" de desenvolvimento entre as décadas de 50 e 60. Vem se intensificando a capitalização da agricultura brasileira. O emprego de capital para uma melhor utilização dos fatores básicos terra e trabalho é um fato incontestável. Na presença de uma tecnologia compatível, este processo resulta no incremento do nível de bem-estar, quer do setor urbano, quer do setor rural. E este é, com certeza, o objetivo principal do governo brasileiro. O nosso desejo é contribuir para a aceleração deste processo.

Fundamental para o rápido desenvolvimento da agricultura é o desenvolvimento de uma base geradora de conhecimento tecnológico de produção, uma eficiente indústria de insumos modernos e o investimento em capital humano. E, como nós temos insistido inúmeras vezes, não basta produzir, é necessário comercializar bem para que produtores e consumidores possam se beneficiar dos ganhos de eficiência. Em todos estes segmentos vem o Brasil, através do poder público e da iniciativa privada, realizando um grande esforço.

No que se refere à infra-estrutura física, encontra-se em desenvolvimento um amplo programa de transporte e energia. Em 1979, disporomos de 28 milhões de kw de potência instalada. No que concerne à eletrificação rural, as linhas instaladas passarão de 11.000 a 114.000 kw com um incremento de 936%.

Também, a rede rodoviária federal pavimentada deverá estender-se por 63 mil km, enquanto o setor ferroviário receberá um investimento de 3,5 bilhões de dólares, para extensão da via permanente e ampliação do seu material rodante. A frota mercante brasileira, no fim da presente década, contará com 9 milhões e 438 mil Tpb. (Toneladas de peso bruto).

Somente a nível do Governo Federal, está se investindo na pesquisa agropecuária, em 1975, cerca de 80 milhões de dólares. Instalam-se centros nacionais de pesquisas, especializados por produtos, como por exemplo, trigo, soja, algodão, feijão, arroz, milho, pecuária de corte e pecuária de leite, entre outros, na busca de uma tecnologia adequada às nossas condições peculiares.

Quanto à difusão dos resultados dessas pesquisas, assim como da tecnologia já disponível, um esquema de assistência técnica e extensão rural exercido pelo Setor Público, recentemente foi objeto de um processo de dinamização, através de uma estrutura orgânica mais ágil e do aumento de seus recursos, em duas vezes e meia, com relação aos aplicados no ano de 1974. Estamos absorvendo nesta atividade um montante de 60 milhões de dólares e empregando cerca de cinco mil técnicos.

Juntamente com pesquisa e extensão rural e como um componente vital, o crédito rural no Brasil tem conhecido constante expansão. Oferecido a taxas de juros negativas, deverá atingir este ano montante equivalente a 12 bilhões de dólares, somente na parte do crédito institucional.

Mesmo considerando que estes esforços venham frutificando, estamos cientes do muito que nos resta a fazer. O Brasil tem amplos depósitos de fosfato a explorar, toda uma indústria de fertilizantes básicos por desenvolver. O setor de defensivos agrícolas tem recebido uma grande transferência de tecnologia do exterior, com pouca pesquisa e desenvolvimento local. Há necessidade da expansão do setor. A indústria de máquinas e equipamentos agrícolas, seguindo basicamente os desenvolvimentos da indústria automobilística, já conta com

uma base sólida para se expandir e diversificar. O setor privado ainda tem muito a realizar na produção de mudas, sementes e matrizes animais. A indústria alimentícia ainda está muito aquém do papel que representa em outras economias, enquanto a demanda por produtos processados cresce muito rapidamente no mercado interno. A agroindústria em geral muito se beneficiará com injeções de tecnologia, administração moderna e recursos de capital. A indústria de madeira, papel e celulose conta com uma enorme fonte de matéria-prima, das florestas tropicais, naturais e das florestas homogêneas, reflorestamentadas.

A produção agrícola e pecuária apresenta horizontes inesgotáveis. A vantagem comparativa da agropecuária brasileira é clara, e a nossa maior participação no mercado mundial de produtos de origem agrícola está na razão direta do aumento da nossa produção. Isto é verdade para nossos produtos tradicionais de exportação e se aplica da mesma forma a produtos que apenas começam a figurar na nossa pauta de exportações. Em condições extensivas, a pecuária brasileira apresenta custos bem inferiores aos dos nossos competidores. Em termos de criação intensiva ela é competitiva com as de melhor padrão no mundo. Se levantarmos o olhar dos problemas domésticos para o panorama internacional, as possibilidades da agricultura brasileira se alargam ainda mais.

O espectro da fome mundial não se desfez com os esforços retóricos que têm sido feitos aqui e acolá. A solução do problema está no aumento da produção mundial de alimentos. O intenso progresso tecnológico que caracteriza a agricultura de alguns países desenvolvidos está a apresentar mostras de desaceleração. A taxa de aumento da produção em resposta a unidade de fertilizantes adicional vem se reduzindo continuamente nos países desenvolvidos desde 1965. As curvas que ilustram o número de pessoas alimentadas por trabalhador agrícola vem se nivelando. Tanto nos Estados Unidos como na Europa vem se reduzindo a taxa de aumento da produção e da produtividade. E resta pouco para se expandir a fronteira agrícola desses países.

A solução para o problema da fome no mundo está no aumento da produção agrícola nas regiões temperadas de ambos os hemisférios. Mas é importante realçar que o aumento da produção no hemisfério sul contribuirá para a estabilidade da

oferta mundial de alimentos por reduzir à metade o período de entressafra.

Em todos esses aspectos o Brasil tem muito a oferecer: sua localização, seu clima, seu solo, sua extensão territorial, seu povo ordeiro, trabalhador e criativo; as possibilidades de expansão da fronteira agrícola, os amplos horizontes da melhoria tecnológica da produção e o aumento da produtividade; uma infra-estrutura em franco desenvolvimento, um significativo e já complexo parque industrial e um enorme mercado consumidor.

Da mesma forma que para o setor industrial, o Brasil acolhe na agricultura o investimento estrangeiro com o maior entusiasmo.

Condicionado aos interesses nacionais e preferentemente em associação com capitais brasileiros, o capital estrangeiro goza, na agricultura e agroindústria brasileira, de amplos estímulos e vantagens. Nós acreditamos que os investimentos externos na agropecuária possam representar um vetor de modernização, da mesma forma que o são nos demais setores da economia nacional.

Minhas senhoras e meus senhores, nós estamos confiantes no futuro da agricultura brasileira. Temos a certeza que os senhores, ao se deterem para analisar as oportunidades de investimentos nesta agricultura diversificada e em desenvolvimento, se convencerão que elas são altamente lucrativas e viáveis.

NATUREZA E OBJETIVOS DA POLÍTICA INDUSTRIAL BRASILEIRA

PAULO VIEIRA BELOTTI

Secretário-Geral do Ministério
da Indústria e do Comércio

O tema que nos foi proposto, neste importante Seminário Internacional, é por demais amplo. Qualquer análise de maior profundidade excederia de muito o tempo previsto para esta palestra.

Assim, focalizaremos tão sucinta e objetiva quanto possível, alguns dos aspectos de maior relevância da situação estimuladora do Ministério da Indústria e do Comércio. Esperamos que, ou nos debates que se seguirão ou em contrato direto com os Senhores, possamos prestar outras informações e esclarecimentos adicionais.

Uma análise geral do nosso processo de industrialização demonstra que, do ponto de vista de suas relações com o resto do mundo, a evolução da economia brasileira registra três fases perfeitamente caracterizadas.

- a primeira, que compreendeu todo o período anterior a 1930, foi marcada por um crescimento *para fora* e tendo como elemento dinâmico a exportação de matérias-primas agropastoris.
- a segunda fase — influenciada pela depressão dos anos 30 e pelos efeitos da Segunda Guerra Mundial estende-se até o início da década de 60. Nesse período o crescimento foi marcadamente *para dentro*, passando o setor industrial a constituir o elemento dinâmico e funda-

mental da economia, refletindo a transição de uma economia agro-exportadora para uma indústria; e

- a terceira fase, iniciada no decênio passado, apresenta a economia brasileira novamente crescendo *para fora*, através de intensa industrialização de maior integração com o exterior, marcada pela ampliação e diversificação das exportações, tanto de matérias-primas quanto de produtos industrializados.

A partir de 1964, os instrumentos de política cambial, fiscal, creditícia e salarial, possibilitaram a adoção de um conjunto de medidas que asseguraram: a expansão do mercado consumidor interno e do comércio de exportações; a contenção da inflação e o fortalecimento do sistema financeiro e a captação de poupanças, internas ou externas.

O processo de crescimento *para fora* acelerou-se, então com a implantação de um eficiente mecanismo de estímulos e incentivos às exportações, procurando-se, também, a diversificação de mercados. De outra parte, foram criadas condições para uma utilização mais intensa de capitais e de tecnologia importados, essenciais para complementar o aporte de recursos internos.

O desempenho da economia, sobretudo a partir de 1968, passou a oferecer resultados excepcionais. Em 1974, a despeito dos reflexos de alterações na ordem monetária e no comércio internacional, agravadas com a crise do petróleo, a "performance" de nossa economia foi mantida, dando continuidade ao ritmo de desenvolvimento dos últimos anos.

Quanto ao Setor Industrial, os resultados obtidos vêm sendo plenamente positivos, firmando-se como o segmento de maior dinamismo da economia do País.

A expansão observada, entre 1968 a 1973, revelou uma taxa média de incremento real de 12,2% ao ano, alcançando, em 1973, o nível de 15% para, em seguida, em 1974, sob o impacto da conjuntura internacional, registrar um arrefecimento relativo, anotando um crescimento de 8,2%, índice ainda bastante expressivo no contexto mundial.

Outro indicador importante é o aumento da absorção de mão-de-obra pela indústria, com um crescimento médio de 4,7% ao ano no período de 1969/73 e anotando em 1973 e 1974 taxas da ordem de 8%.

O quadro geral dos importantes marcos econômicos e sociais conquistados pelo Brasil, nos últimos anos, constitui elemento fundamental de estímulo para que o País se empenhe na conquista de novas etapas que lhe permitam ultrapassar a fronteira do subdesenvolvimento, consolidando uma sociedade industrial moderna e um modelo de economia competitiva. Essa nova etapa estará marcada, obviamente, pela influência da situação econômica mundial. O Governo brasileiro está consciente das dificuldades que terá para manter o seu acelerado crescimento, mas reafirma sua determinação em superá-las.

Em perfeita harmonia com os desejos e o trabalho do setor privado, a ação estimuladora do Governo, acha-se consubstanciada nas diretrizes e prioridades estabelecidas no atual Segundo Plano Nacional de Desenvolvimento (PND), para o período de 1975/79.

Para o Setor Industrial, o II PND objetiva alcançar até 1979, um crescimento de 78% no Produto da Indústria de Transformação e de 27% na sua capacidade de absorção de mão-de-obra. O incremento desejado é da ordem de 12% ao ano no Produto Industrial. A crise econômica mundial impôs, a partir de 1974, uma reorientação na economia brasileira, colocando em primeiro plano a necessidade de reativação do processo de substituição de importações através do maior crescimento e diversificação da produção industrial do País, mormente em linhas de produtos cuja dependência externa era acentuada e crescente.

A estratégia da política industrial fixada no Plano Nacional de Desenvolvimento atribui, por isso mesmo, prioridade especial ao desenvolvimento dos setores de base, particularmente de Bens de Capital e de Insumos Básicos, incluídos nestes: siderurgia, não-ferrosos, petro-química, fertilizantes, defensivos agrícolas, papel e celulose, matérias-primas para a indústria farmacêutica, cimento, enxofre e outros produtos de alta essencialidade.

Para dar cobertura ao crescimento programado, os objetivos do Governo já estão corporificados em Planos setoriais específicos, em sua maioria em plena implementação, tais como: o Plano Siderúrgico Nacional, o de Petroquímica, o de Metais Não-Ferrosos, o de Papel e Celulose, o de Fertilizantes, o de Calcário Agrícola, o de construção Naval e o de Desenvolvimento Ferroviário.

A estratégia adotada também destaca como pontos prioritários:

- a abertura de novos campos para a exportação de manufaturados;
- o maior impulso ao desenvolvimento tecnológico industrial, em termos de engenharia de processos e de produtos;
- a modernização e reorganização de indústrias tradicionais;
- o fortalecimento da empresa privada nacional;
- a desconcentração do desenvolvimento industrial nos dois planos em que o problema se apresenta — o regional e o urbano.

No âmbito de atuação do Ministério da Indústria e do Comércio, a condução geral da política de desenvolvimento industrial e de concessão de incentivos fiscais e financeiros está afeta, basicamente ao Conselho de Desenvolvimento Industrial (CDI).

Este Conselho tem como atribuições fundamentais:

- selecionar periodicamente os setores industriais prioritários;
- definir a política de desenvolvimento industrial, estabelecendo programas e condições para sua implementação;
- adotar as providências necessárias para compatibilizar os planos regionais com os programas e políticas nacionais de desenvolvimento industrial.

O CDI atua em coordenação com outros organismos governamentais e privados. Dispõe de uma Secretaria Geral à qual se vincula o Grupo de Estudos e Projetos (GEP) encarregado de análise e do acompanhamento dos projetos. Há, atualmente, na estrutura do CDI, oito (8) Grupos Setoriais específicos, que analisam os projetos apresentados para efeito de obtenção de incentivos, cobrindo as seguintes áreas industriais:

- *Bens de Capital*, incluindo maquinaria e equipamentos mecânicos, maquinaria e equipamentos elétricos e eletrônicos e construção naval;

- *Matérias-Primas*, abrangendo Indústrias Metalúrgicas Básicas, Químicas e Petroquímicas;
- *Bens Intermediários*, compreendendo Produtos Intermediários Metálicos e não Metálicos;
- *Automotivas e de seus Componentes*;
- *Bens de Consumo*, incluindo Aparelhos Eletrodomésticos, Gráficas, Material Escolar, Produtos Alimentares, Têxteis, Vestuário, Couro e Calçados.

Além destas áreas, o CDI controla a Comissão para a Concessão de Benefícios Fiscais a Programas Especiais de Exportação (BEFIEEX), que concede incentivos para a importação de máquinas e equipamentos destinados a programas específicos de exportação.

Os incentivos concedidos pelo CDI compreendem:

- isenção do Imposto sobre Importação e do Imposto sobre Produtos Industrializados relativos a máquinas, equipamentos, aparelhos e instrumentos, acessórios e ferramentas, sem similar nacional, adquiridos no exterior;
- isenção ou redução do Imposto sobre Importação e do Imposto sobre Produtos Industrializados referentes a partes complementares necessárias à produção de bens industriais, abrangidos nos Planos de Nacionalização, atualmente em número superior a 300, nas áreas de telecomunicações, máquinas de calcular eletrônicas, máquinas-ferramenta, motores diesel, tratores, máquinas pavimentadoras, locomotivas, etc.;
- concessão de crédito ao comprador correspondente ao valor do Imposto sobre Produtos Industrializados incidente sobre os bens de fabricação nacional adquiridos;
- a isenção do pagamento do Imposto sobre Importação implica, automaticamente na isenção do Imposto sobre Circulação de Mercadorias.

Além desses incentivos fiscais, o CDI ainda está autorizado a conceder outros estímulos, incluindo:

- depreciação acelerada sobre os bens de fabricação nacional, incluídos em cada projeto, para efeito de futura apuração do Imposto sobre a Renda;

- apoio financeiro preferencial aos projetos aprovados, por parte de entidades governamentais de crédito;
- registro de financiamento ou de investimento estrangeiro vinculado ao projeto aprovado, obedecidas as normas legais;
- concessão de prioridade para exame, pelo Conselho de Política Aduaneira, de alteração de alíquotas aduaneiras.

A concessão dos incentivos do CDI está sujeita a apresentação do projeto específico pelo empresário, obedecidos os critérios de seletividade, bem como as normas e os roteiros adotados. Os projetos aprovados gozarão dos incentivos, de forma isolada ou cumulativamente.

Dentro dos critérios de seletividade e prioridade, estímulos somente serão concedidos a projetos que preencham as seguintes condições:

- substituir importações;
- vincular-se a compromissos de exportações nos setores já atendidos pela oferta existente no País;
- apresentar localização que contribua para a descentralização industrial ou redução de desequilíbrios regionais;
- apoiar-se em adequada estrutura financeira, de capital fixo e de giro;
- promover o uso mais intenso de insumos nacionais;
- proporcionar o emprego de processos tecnológicos adequados ao desenvolvimento setorial e regional;
- apresentar escalas de produção compatíveis com a obtenção de custos competitivos;
- atender aos critérios de anti-poliuição.

Com respeito, especificamente, a empresas industriais com participação de capitais estrangeiros, não existe qualquer restrição para a aprovação de projetos de interesse para o desenvolvimento do País. Atualmente as empresas postulantes devem investir como capital de risco o equivalente a 2/3 do montante das importações previstas nos projetos. Apenas, excepcionalmente, esta regra pode ser alterada.

A ação do Conselho de Desenvolvimento Industrial (CDI) tem tido grande significação para nosso processo de industrialização.

Assim, de 1964 a 1974, a preços correntes, o volume de investimentos fixos desses empreendimentos correspondeu a 76,5 bilhões de cruzeiros, ou seja, mais de 9 bilhões de dólares, a taxas atuais. Desse total, 41% destinaram-se a importação de máquinas e equipamentos; 25% a bens de capital fabricados no País e os demais 34% a outras inversões fixas como instalações auxiliares, montagens, engenharia e encargos financeiros.

O incremento do volume dos investimentos previstos nos projetos aprovados pelo CDI constitui um indicador importante para avaliação do desenvolvimento industrial brasileiro. Assim, de 4,3% bilhões de cruzeiros em 71, passou-se para 12,9 bilhões em 72, 22,0 bilhões em 73 e para cerca de 31,0 bilhões em 74. Os incentivos fiscais concedidos elevaram-se de 1,2 bilhões de cruzeiros em 1971 para 6,7 bilhões de cruzeiros em 1974.

Em 1974, os resultados importantes alcançados no processo de reorientação do desenvolvimento industrial brasileiro, decorreram da ação estimuladora do CDI. Assim, comparativamente a 1973, foram registrados crescimentos significativos no volume de investimentos fixos em setores prioritários: aumento de 141% em projetos de bens de capital, de 96% nos de matérias-primas e de 168% em projetos de bens intermediários. Na área de bens de consumo o crescimento dos investimentos fixos aumentou, apenas, em 13%. Os três setores prioritários — bens de capital, matérias-primas e bens intermediários — tiveram sua participação conjunta elevada de 49% em 73 para 76% em 74 sobre o total das aprovações.

No atual estágio atingido pela economia brasileira, o desenvolvimento científico e tecnológico vem merecendo tratamento de alta prioridade pelo Ministério da Indústria e do Comércio.

Por isso mesmo, cresce de importância, a necessidade do desenvolvimento industrial ser acompanhado pela dinâmica do processo de absorver modernas e adequadas tecnologias, já que o acesso aos mercados implica, cada vez mais, no aper-

feioamento de processo produtivo, que resulte em redução de custos e melhoria de qualidade.

A aceleração do desenvolvimento tecnológico industrial tem maior significado, quando se adota um novo processo substitutivo de importações, em particular nas áreas de bens de capital e de insumos básicos.

As atribuições do Ministério também compreendem funções normativas, fiscalizadoras e disciplinadoras nas áreas de Metrologia, da Qualidade Industrial e, ainda, da Propriedade Industrial, em cujo conceito se inclui a comercialização da técnica livre ou protegida e de uso da marca comercial.

Tendo em conta que o setor da Propriedade Industrial se caracteriza como uma área extremamente importante para o desenvolvimento brasileiro, o Governo vem atuando através das seguintes diretrizes básicas:

1 — ordenação do processo de transferência de tecnologia, com base em critérios de seletividade;

2 — participação ativa no comércio da técnica, com o propósito de fortalecer o poder de barganha do empresariado nacional;

3 — presença atuante no sistema mundial de propriedade industrial, com vistas ao conhecimento e à divulgação das alternativas técnicas que se ofereçam no mercado e à abertura de condições de negociações mais favoráveis;

4 — apoio à empresa nacional, na adaptação de tecnologia estrangeira;

5 — análise das condições de importação de assistência técnica.

O Brasil reconhece o valor da criação científica e tecnológica externa, apenas pretende identificar a contribuição técnica que atenda ao interesse nacional, e pagar por ela o seu justo valor.

Representando o Ministério da Indústria e do Comércio neste importante Seminário, destinado a mostrar as perspectivas brasileiras, esperamos ter oferecido aos Senhores uma visão geral dos mecanismos adotados para o desenvolvimento industrial do País.

A HARMONIZAÇÃO DE OBJETIVOS

ANDRÉ TEIXEIRA DE MESQUITA

Embaixador do Brasil na Austria

Como Embaixador do Brasil na Áustria quero expressar o reconhecimento do governo brasileiro às autoridades austríacas e, muito especialmente, a suas Excelências o Senhor Presidente da República da Áustria, Dr. Rudolf Kirchlaeger; o Senhor Chanceler Federal, Dr. Bruno Kreisky; o Senhor Ministro das Relações Exteriores, Dr. Eric Bielcka; o Senhor Governador da Província de Salzburgo, Dr. Hans Lechner; o Senhor Prefeito de Salzburgo, Dr. Heinrich Salfenauer; o Senhor Presidente da Câmara Federal da Economia, Dr. Rudolf Sallinger; pelo vivo interesse e decidido apoio que nos prestaram desde o início da preparação deste Seminário.

Uma palavra especial de agradecimento a sua Excelência o Senhor Ministro das Finanças, Dr. Hannes Androsch, por ter-nos honrado com sua prestigiosa presença na sessão inaugural, em representação do governo federal.

A realização deste I Seminário Internacional sobre Investimentos no Brasil, promovido pela Associação Nacional dos Fabricantes de Veículos Automotores e prestigiado pelo Governo Brasileiro, constitui uma excelente oportunidade para mostrar aos investidores efetivos ou em potencial de todas as partes do mundo, e notadamente do continente europeu, a importante alternativa de investimentos, no plano econômico mundial, que é o Brasil, onde amplas e mutuamente vantajosas possibilidades lhes são oferecidas.

A economia brasileira atingiu hoje um nível de desenvolvimento agrícola e industrial, que nos permite estender cada vez mais nossas relações econômicas e financeiras internacionais, numa diversificação que não apenas é geográfica mas também setorial.

Ao definir no II Plano Nacional de Desenvolvimento para o período 1975/1979, uma posição “madura, pragmática e realista” no tratamento do capital estrangeiro, o governo brasileiro destaca a possibilidade de harmonização dos investimentos externos com os objetivos básicos nacionais.

Nas palavras de sua excelência o Senhor Presidente Ernesto Geisel, o Brasil está pronto para exercer uma cooperação fundada no “respeito mútuo e baseada em responsabilidades assumidas, em compromissos livremente aceitos e em benefícios reais para todas as partes interessadas”.

Por outro lado, estão aqui presentes Ministros de Estado, membros do Congresso Nacional, altas autoridades federais e estaduais, provindas de todos os recantos do país, e significativos nomes do empresariado brasileiro interessados em explorar as oportunidades de contactos com a comunidade internacional dos negócios, com vista a empreendimentos ou operações conjuntas com empresários estrangeiros.

Assim, no decorrer dos debates que estamos tendo a oportunidade de assistir, podemos apreciar os diferentes enfoques no exame desses assuntos e os pontos que tem em comum o investidor e os representantes da economia recipiente.

Creio, pois, que o Seminário de Salzburgo terá o maior êxito, atingindo plenamente os objetivos para os quais foi programado, como veículo catalizador de novos investimentos para o Brasil e como meio de fortalecer cada vez mais a nossa participação numa cooperação internacional.

EXPOSITORES ESPECIAIS

O MUNDO PEDE CAMINHOS NOVOS

HANNES ANDROSCH

Ministro de Finanças da Áustria

Constitui uma grande honra para mim e, principalmente, para meu país, a escolha da Áustria como sede do I Seminário Internacional sobre Investimentos no Brasil. Transmito-lhes boas vindas do governo austríaco, e espero que tudo alcance o êxito desejado.

A Áustria mantém uma tradição de país hospedeiro, abrindo seu território para reuniões de tal natureza, fato que muito nos alegra. Há poucos dias, em Viena, tivemos o encontro dos ministros do Exterior dos Estados Unidos e da União Soviética. Na próxima semana, os presidentes Gerald Ford e Anuar Sadat manterão conversações aqui mesmo em Salzburgo.

A nossa alegria deriva do fato de que tudo aquilo cuja finalidade é diminuir as tensões políticas mundiais, alonga sua influência até ao plano econômico, favorecendo as atividades de negócios.

A Áustria, um pequeno país central da Europa, confere o devido valor a acontecimentos desse tipo. A esse respeito, lembramos que há vinte anos, quando a nação recuperou sua independência e soberania, e estabeleceu sua constituição, estávamos numa região envolvida por problemas políticos. A consciência da seriedade dessa situação nos assegura a capacidade de avaliar os riscos de um quadro mundial tenso e conflitante, em seu sentido geral e no desdobramento econômico.

A convivência harmoniosa responde também pelo aprimoramento e evolução das nossas relações econômicas, estas,

por sua vez, explicando a intensificação de nossas atividades produtivas e comerciais, e a elevação dos níveis de vida do nosso povo.

Hoje e nos próximos dias, ao curso das exposições e debates que aqui se desenrolarão, se sobressairá a questão da transitoriedade da ordem econômica atual. Também o quadro financeiro internacional enfrenta uma fase de transição, suscitando, por isso, a necessidade do alcance imediato de novas soluções, sejam em bases multipolares, sejam no âmbito bilateral.

As conferências sobre o problema do petróleo, realizadas nos últimos meses, representaram uma tentativa naquele sentido. É uma tentativa muito importante, diria, até, vital. A experiência de diálogo, no caso do petróleo, deve ser estendida a outros produtos, possibilitando, quem sabe, resultados positivos para todos os interessados.

Nessa linha de interesse agrupam-se não apenas os países industrializados, mas também as próprias nações exportadoras de combustível e de outras matérias-primas, e, "last not least", as nações não pertencentes a nenhum dos dois grupos — que são justamente as obrigadas a lutar diante dos mais graves problemas.

A obtenção de um denominador comum teria, então, o mérito de garantir uma solução justa, uma distribuição justa dos recursos reais do mundo — um mundo, sem dúvida, cheio de problemas.

As negociações em bloco não devem, entretanto, eliminar os esforços em favor de soluções bilaterais, sem que se ofereçam oportunidades em tal sentido. O Seminário que agora se instala, simboliza essa oportunidade, cuja validade está patente no grande número de personalidades das áreas econômica, financeira e política aqui presentes, também da parte dos países convidados, como, principalmente, do Brasil.

Finalizando, gostaria de informar que, sábado último, dia 24 de maio, foi assinado, pelo ministro Mario Simonsen e por mim, um acordo de bitributação entre Brasil e Áustria. Esse acordo, lembro, representa uma tentativa de intensificar o intercâmbio de negócios entre nossas nações.

UMA NOVA ORDEM ECONÔMICA SEM DISCRIMINAÇÃO E SEM PRIVILÉGIOS

NELLO CELIO

Ex-Presidente da Suíça

Não seria adequado, nem em consideração ao grande país que me convidou, nem em consideração às autoridades presentes, se me arrogasse o direito ou a pretensão de encontrar uma solução para os problemas colocados hoje.

Mas cada um de nós, no mundo moderno, quer esteja vigilante, ou não, tem responsabilidades que vão muito além da esfera de suas atividades pessoais. Conforme sua posição na sociedade, cada um a sua maneira, participa na busca de uma nova ordem sócio-econômica mundial, a qual sabemos refletirá situações e relações diferentes daquelas que conhecemos e que, apesar de terem contribuído para nossa prosperidade, não se adaptam mais à sociedade moderna.

Uma grande preocupação com a independência dentro da dignidade, justiça e igualdade, de compreensão não caritativa e de melhoria do nível de vida, tomou conta dos povos, subvertendo relações seculares.

Gostaria, hoje, de lhes falar dessa nova tendência: uma vez dividido em compartimentos, o mundo inteiro se tornou um sistema de cujas regras nem os grandes do planeta, nem os pequenos estados, podem se abstrair.

A HORA DA COOPERAÇÃO

A época de dominação e de exploração dos recursos humanos e materiais foi inteiramente superada, para dar lugar à cooperação e à coordenação de esforços.

Vou, se me permitem, aumentar o contexto e os limites da discussão. Depois do trabalho de síntese e de análise, provavelmente é útil traçar, dentro do possível, um quadro global da situação mundial e de suas transformações, particularmente em função da exploração de matérias-primas e das possibilidades de uma melhor divisão do trabalho.

Consideraria ter alcançado meus objetivos se conseguisse por em evidência que os tempos das ilusões acabaram e que as disputas baseadas em uma dialética política estéril envelheceram diante dos problemas de sobrevivência de uma civilização e das profundas transformações de uma sociedade que, apesar de doente, não aceita nem sua doença nem a medicação que se lhe pretende administrar.

Não há nada de original ou revolucionário no que acabo de dizer. Quero apenas chegar a uma primeira conclusão: ao invés de contrapor à sociedade moderna uma “politicologia” verbal, faz-se urgente criar e aperfeiçoar instrumentos “práticos e eficientes” para melhorá-la, sem tomar muito como referência filosofias que são mais invocadas pelo nome e pela memória e cujo conteúdo está ultrapassado.

A CRISE DA SOCIEDADE

Parece-me ser um fato incontestável que novas formas de sociedade estejam se delineando no horizonte, sugeridas pela profunda crise pela qual a humanidade está atravessando. Os motivos são múltiplos e podem ser resumidos rapidamente:

- Os fenômenos sociológicos e econômicos são a tal ponto interdependentes que apenas uma visão global dos problemas e de sua amplitude poderão trazer consigo uma solução. Esta visão global está fazendo falta.
- O problema da alimentação está estritamente relacionado com o problema da população, as matérias-primas ao desenvolvimento do crescimento, o trabalho com a distribuição das ocupações, o bom funcionamento da economia à eficácia do poder público. “O mundo está com medo e quando se tem medo”, dizia Kendeu, “deixa-se de acreditar.”

- A tecnologia avançada nos permite dominar a matéria; a ciência atingiu cumes inesperados e provocou transformações radicais na nossa vida. A multiplicação do saber, a pesquisa, a penetração dos segredos da natureza, nos levou até o limite do mistério da vida, sem no entanto desvendá-lo; o gênero humano sempre evoluiu bem mais lentamente e ainda não teve o tempo para se adaptar biologicamente a um sistema em transições profundas. O homem está atrasado em relação às suas realizações.
- O progresso obriga o homem a uma revisão constante da concepção que tem dos seus relacionamentos com o universo. Não existe apenas um problema demográfico, ecológico e monetário para ser resolvido, mas também uma sensação de falta de rumo a ser vencida, pois o espírito ainda não consegue explicar esta súbita abertura em direção do desconhecido. Os valores materiais e morais se modificaram de tal maneira, que aquilo que era louvável ontem se tornou detestável hoje.
- O crescimento da população rompe com as antigas estruturas e leva todo o sistema social a uma situação aguda. Ao envelhecimento do mundo ocidental, se opõe o crescimento dos países em vias de desenvolvimento, com uma população jovem e ativa.
- Os desequilíbrios econômicos e a indisciplina internacional abalaram o sistema monetário, com tendências de retorno a um protecionismo perigoso.
- A inflação, generalizada e permanente, provoca a redistribuição arbitrária de fortunas e de forma alguma relacionadas com o trabalho e com a produtividade.
- O mundo ocidental — e este é o elemento central da minha demonstração — perdeu o controle político sobre as matérias-primas, sofre de instabilidade monetária e de aumentos de preços, sem que um regulamento de ordem internacional tenha substituído, até o momento, o sistema ainda em vigor.

O mundo nunca teve ainda de se confrontar com um acúmulo tão grande de fatores negativos e de problemas. Sua

interdependência é evidente e apenas medidas globais de ordem econômica e política permitirão uma solução satisfatória, sem passar por uma profunda crise das instituições e sem arriscar uma confrontação.

Mas voltemos ao assunto do meu relatório: Quais são as soluções institucionais, políticas e econômicas para um tal estado de coisas?

O MUNDO E O PODER

Não faz muito tempo, o regime colonial e o poder das armas utilizaram as conquistas para resolver os problemas das matérias-primas e do trabalho, em detrimento daqueles que os detinham. O mundo industrial certamente teve seus méritos no desenvolvimento das terras, da ciência, do progresso, mas seu aparecimento foi sem dúvida favorecida pela presença de matérias-primas a preços vantajosos, de mercados abertos, e por estruturas políticas abertas, fruto do pensamento de homens eminentes que marcaram a história.

Essas riquezas fizeram esquecer que no mundo nada é durável e que as estruturas, que se apoiavam sobre as matérias-primas baratas, um dia teriam dificuldades. Foi assim que nas regiões temperadas do Hemisfério Norte puderam se desenvolver poderosos centros políticos e econômicos, ao passo que as matérias-primas se encontravam sobretudo no Hemisfério Sul ou nas zonas tropicais.

Mas duas razões específicas tornaram vulnerável este mundo industrial e a Europa em particular.

No terreno político, a queda do poder e o enfraquecimento da eficácia do Estado, justamente no momento em que a condução dos negócios exigiria mão firme. É inegável que a democracia, à qual permanecemos fiéis, encontra-se no limite de suas possibilidades para resolver problemas cada dia mais complexos.

A instabilidade do poder face às forças de oposição leva sempre ao compromisso, impedindo aos responsáveis desenvolver uma estratégia para o crescimento, o desenvolvimento e a sobrevivência diante dos grandes problemas da humanidade.

BAIXA PRODUTIVIDADE

Não existe, em toda a Europa, um só governo que desfrute de uma confortável maioria política, à exceção de meu país, muito modesto para fazer história. A falta de liderança política, soma-se frequentemente a ineficiência do setor público ou usa dimensão excessiva, o que provoca a queda da produtividade do país.

A vontade do patronato não é suficiente, hoje em dia, para fortalecer as empresas, sejam públicas ou privadas, se os serviços do Estado, ao invés de estimular a eficiência, preocupam-se com sua própria existência. Uma outra constatação é a seguinte:

Se a economia de mercado permanece como a mola que faz a economia prosperar, é incontestável que a parcela do produto social bruto destinada ao Estado, seja para a infraestrutura, para os gastos sociais, ou para a administração, torna-se sempre mais importante. A responsabilidade para a economia, repousa quase que totalmente no setor privado, enquanto a parcela destinada aos poderes públicos pára de crescer.

Daí, a importância sempre maior da política na área econômica, e a característica da nova sociedade industrial, que não é somente uma máquina de produzir bens e lucros, mas também uma parte essencial e integrante de toda a economia nacional e internacional. Basta pensar nos problemas da segurança social para se dar conta de uma osmose ainda mais profunda do que pensamos.

Mas a tudo isto se ajunta a crise do sistema, que é, em grande parte, uma crise de confiança e de crescimento. No princípio deste último quarto de século, presenciamos a uma ruptura da tendência que se apoiava, até ao momento, numa superabundância de matérias-primas a baixos preços, uma disponibilidade ilimitada de energia, um sistema monetário sólido, em intercâmbios liberalizados. No decorrer de um espaço de tempo curto demais, nós nos encontramos diante de um mundo novo, no qual as diferenças entre os países em desenvolvimento e os países industrializados, ao invés de melhorarem, somente se acentuam cada vez mais. Nós poderíamos classificá-los setorialmente da seguinte maneira:

- países industrializados
- países produtores de petróleo com possibilidades de desenvolvimento
- países produtores de petróleo, sem outros recursos
- países em vias de desenvolvimento com matérias-primas
- países com recursos muito limitados.

É exatamente dentro deste contexto que se deve colocar o problema das matérias-primas, e o desencorajamento que reina nos países que assistem o acúmulo de riquezas em outros países dificilmente é suportável.

Não me compete, dentro deste contexto, citar as meritórias organizações internacionais que tratam deste problema, nem tão pouco de assinalar um determinado número de acontecimentos, dos quais o último se chama Paris.

Ao invés disto, deixando toda a modéstia de lado, eu gostaria de delinear as grandes linhas de uma política capaz de substituir as tensões atuais por entendimentos promissores para o desenvolvimento do Terceiro Mundo e para os países em vias de desenvolvimento. Quando tomados de maneira isolada, cada um dos problemas que nos preocupam é previsível; mas o que não é previsível é a sua rapidez e a sua concomitância, um se enganchando no outro, como os elos de uma corrente. Tudo isto, junto, ameaça um grave desequilíbrio mundial e poderá conduzir a perigosos confrontos. Antes de declarar a falência completa diante dos acontecimentos, devemos nos esforçar para colocar de pé um sistema de distribuição do crescimento mundial, de maneira a satisfazer um equilíbrio econômico e social mais equitativo, com um nível de vida mais modesto nos países industrializados e uma melhor adaptação às realidades quanto à nossa parte da herança comum da humanidade.

Para citar apenas um exemplo, os países industrializados têm vitaminas em abundância e os demais países acusam uma deficiência aterrorizadora neste campo. O esbanjamento de uns e a miséria dos outros, menos evidentes em outros tempos devido à falta de comunicações, se tornaram mais gritantes e pedem uma solução.

Lembremo-nos que os bens deste mundo, e portanto a possibilidade de encontrar um emprego para eles, pertencem a todos, sem discriminação e sem privilégios.

A POLÍTICA

Os problemas essenciais da sobrevivência, já dissemos, têm dimensões mundiais. Não resta a menor dúvida que as estratégias nacionais devem obedecer à internacionalização das grandes opções políticas e econômicas.

Os recursos limitados do planeta, cuja exploração é excessiva poderiam ser divididos equitativamente, segundo uma nova ordem e uma nova organização mundial, os quais serão discutidos ainda este ano pelas Nações Unidas. Como acabei de dizer, o mundo ocidental perdeu, por força das circunstâncias, a influência política sobre as matérias-primas, ao mesmo tempo que também perdeu as colônias e o Commonwealth. A transferência das riquezas se opera atualmente em direção aos países produtores de petróleo; outros países, com recursos inexplorados, possuem os capitais necessários para suprir a falta das riquezas naturais; e finalmente, existem aqueles países que não têm nem uma coisa nem a outra e que se tornam cada vez mais pobres, contemplando a felicidade dos outros. É, se assim quisermos dizer, o confronto norte-sul.

Trata-se, antes de mais nada, de encontrar o mecanismo — o que não é nada fácil — necessário para proceder uma medição mundial, para a gestão do planeta, no setor das matérias-primas, dos fatores de produção, do trabalho e dos lucros deste trabalho.

Eu acredito que simplesmente o fato de se falar a este respeito com um espírito aberto, longe de qualquer pressão e de toda a “reserva mental”, já pode facilitar as soluções procuradas pela UNCTAD na estabilização dos mercados, para o intérprete dos cartéis de produtores.

Que o programa é ambicioso, ninguém duvida; mas que a longo-prazo é indispensável, todos concordam.

O sistema internacional, em função desta política, deverá sofrer certas transformações, e os relacionamentos entre os estados assumirão dimensões bem diferentes das atuais. Mas, se

a gestão do planeta é um objetivo a longo prazo, existem outros bem mais urgentes e indispensáveis a prazo curto.

OS PREÇOS REMUNERADORES

Já dissemos, anteriormente, que o enorme progresso do mundo industrial depende, em parte de preços insuficientes para os países produtores de matérias-primas. Eu não acredito que, globalmente, os preços dos produtos finais reflita isto, pois outros elementos constituintes deste preço terão absorvido os sacrifícios impostos aos produtores de matérias-primas.

Eu gostaria de excluir destas considerações o problema da energia que, tanto em amplitude como em conseqüências, ultrapassa em muito os demais problemas e que merece ser discutido em separado.

Apesar de ser membro do clube de Roma, sou obrigado a contestar a tese do perigo do crescimento, a preconização do crescimento nulo, desejável e aplicável ao mundo inteiro. Que a Europa esteja em posição de moderar o seu índice de crescimento, desde que ela não se modere sozinha, está fora de qualquer dúvida. Mas este mesmo regime não pode ser imposto aos países que possuem grandes espaços vazios, como o Brasil, ou a economias em estado primário, como a África, nem aos países que até o presente ainda não conheceram a prosperidade e ainda menos aos países com elevados índices de natalidade.

De resto, o crescimento nulo seria perigoso até mesmo para os ocidentais. Dois elementos me parecem ser essenciais do ponto-de-vista dos países em desenvolvimento, que sofrem de um crescente grau de endividamento e de dificuldades estruturais de financiamento para o seu desenvolvimento econômico. O primeiro inconveniente é, certamente, provocado pelos "termos comerciais" desfavoráveis a estes países, os quais estão, mais ou menos, à mercê, quanto ao preço dos seus produtos, das tabelas estabelecidas pelo mercado mundial, cuja sede é bastante distante dos centros de produção.

Há anos, devido à inflação dos países industrializados, os produtores são obrigados a importar bens de capital cada vez mais caros, não encontrando nenhuma compensação no

enriquecimento correspondente dos seus produtos, salvo em alguns casos particulares e mesmo assim apenas durante períodos limitados de tempo.

De fato, nos últimos tempos, eles se aproveitaram da escassez de determinados produtos, como o cobre, o açúcar, o cacau, mas a manutenção destes preços já não é mais possível, assim que uma super-produção se manifesta, conforme fatos recentes demonstraram.

A revanche do terceiro mundo, freqüentemente, é de curta duração; o rigor das nossas condições de vendas, ao contrário, é regulamentado. Parece-me que o problema, no fundo, consiste em colocar em ação um mecanismo que possa, dentro de determinados limites, estabelecer o preço das matérias-primas. Os esforços, até o momento encetados neste sentido, não deram resultados porque, sobretudo na agricultura, os excedentes provocam a baixa dos preços e o mercado instável sempre conduz a concepções.

A estabilização dos preços não será possível a não ser que seja acompanhada por um mecanismo financeiro que adiante dinheiro sobre estoques excedentes, retidos e liberados apenas em função das exigências do mercado. Os países em expansão possuem balanças de pagamento necessariamente passivas. De uma maneira geral, a formação de capital, pelo fato das rendas mais importantes, não permitindo a acumulação das economias, é quase nula nos países em vias de desenvolvimento.

Acredito que o segundo elemento para um desenvolvimento estável e duradouro deveria consistir em colocar à disposição o capital, não como fundos perdidos ou a título de doativos, mas investidos em operações economicamente viáveis. Uma economia fundamentada na liberalidade, ou seja na caridade, não é uma economia saudável, e ela se arrisca a desenvolver empreendimentos que não são viáveis. Mas de onde deverá vir este capital de estabilização?

O PETRÓLEO

O petróleo é uma das matérias-primas compradas a preços irrisórios durante décadas e cujo preço foi depois quadru-

plicado. Mas o problema é por demais conhecido para que seja tratado aqui. Depois de muitos temores, o mundo está em vias de se adaptar a esta nova situação que opera uma transferência de riquezas considerável das nações industrializadas para os países produtores. Foi utilizada mais tinta do que petróleo para descrever esta situação apocalíptica, que não chegará a ocorrer. Eu acredito que, em grande parte, a adaptação a esta nova situação deva continuar se fazendo, pois não existe nenhuma esperança de que ocorra uma queda nos preços.

Na verdade, os países produtores, mais do que se pensava, estão em vias de reciclar os petro-dólares por intermédio de compras no ocidente. Mas o problema não termina aí.

Se atualmente, entre 25 e 30 bilhões de dólares devem ser investidos anualmente, seria mais que razoável que uma parte deste dinheiro, juntamente com contribuições dos países industrializados, fossem encaminhados em direção a um banco "ad hoc", para que mais uma vez, num sistema internacional neutro, se possam contribuir para o financiamento de projetos viáveis nos países em desenvolvimento e de proceder a estabilização dos preços das matérias-primas. Esta política seria bem mais razoável do que investir a curto prazo no mercado europeu, ou de encaminhar, de maneira individual, o dinheiro para os mercados financeiros, criando perturbações monetárias, como aliás já aconteceu.

O fundo de estabilização e o fundo de financiamento teriam também a vantagem de abrir, no terceiro mundo, mercados novos, cujas importações serviriam para equilibrar os balanços de pagamentos dos países industrializados. Apesar de se poder falar de uma reciclagem do fundo predileto do Sr. Kissinger, o Fundo Monetário Internacional, a longo prazo não se pode conseguir crédito sem produzir com o que pagar as matérias-primas importadas pelo intérprete das exportações.

E ainda uma última consideração: a desordem mundial dos últimos anos destruiu a ordem monetária. Neste caso, também, o problema é por demais conhecido para que se fale dele aqui. No entanto, uma observação me parece ser essencial: não haverá um retorno à normalidade, à confiança no mundo econômico internacional, à prosperidade durável, enquanto não se colocar em funcionamento um sistema monetá-

rio novo, baseado em paridades concordadas, ajustáveis, mas em princípio, estáveis. O mundo se transformou num sistema: entre as nações, este sistema se mantém pela solidariedade e pelas moedas. É urgente que os dois elementos estejam presentes no espírito dos que têm a responsabilidade pela política mundial.

PRIMEIRO PAINEL

SITUAÇÃO E PERSPECTIVAS DAS INDÚSTRIAS DE AUTOVEÍCULOS, AUTOPEÇAS E INSUMOS BÁSICOS

EXPOSITORES

UMBERTO AGNELLI,	Fiat SpA, Itália.
GAETANO CORTESI,	Alfa Romeo SpA, Itália
TONI SCHMÜCKER,	Volkswagenwerk, Alemanha Ocidental.
JOACHIM ZAHN,	Daimler Benz, Alemanha Ocidental.

A POLÍTICA DOS INVESTIMENTOS ITALIANOS NO BRASIL: PECULIARIDADES, OPORTUNIDADES E PERSPECTIVAS

UMBERTO AGNELLI

Diretor da FIAT SpA,
Turim, Itália

Antes de examinar os problemas e as possibilidades de investimentos no Brasil, desejo fazer algumas considerações sobre o papel e o significado da presença das multinacionais nos países em desenvolvimento.

Em termos simples, pode-se dizer que os países em desenvolvimento requerem rapidamente das multinacionais a contribuição de recursos financeiros, de capacidade empresarial e de organização, de "know-how" técnico e administrativo, para poderem ampliar e desenvolver suas bases de produção e tornarem-se competitivos nos mercados internacionais; em resumo, querem capital, tecnologia e redes comerciais para servir o mercado doméstico e para aumentar a exportação.

Entretanto, a política econômica adotada por esses países muitas vezes não leva muito em conta os objetivos de rentabilidade, do retorno sobre investimento, da concorrência e da flexibilidade operacional que qualquer empresa estabelece para si.

E também não se dá muita atenção para as limitações proporcionadas pela presença simultânea das multinacionais em outros países.

Por seu lado, as multinacionais, para garantir a entrada num país considerado de interesse, assumem alguns compromissos, que nem sempre as permitem realizar uma avaliação rea-

lista da coerência dos compromissos existentes, que estão em evolução contínua, devida a uma escalção das demandas. A crise do mundo economico salientou de uma maneira dramática essa incompatibilidade, em particular no que se refere a exportações e investimentos, devida à disponibilidade da enorme capacidade global de produção.

Os países em desenvolvimento são os mais seriamente afetados, já que o tamanho limitado de seus mercados domésticos não permite economia de escala, controlar custos de produção e provoca repercussões negativas na sua concorrência internacional.

Uma solução para este problema vital, na minha opinião, é o alargamento das fronteiras econômicas em nível continental para proporcionar maior “espaço de ação” para a atividade produtiva. Essa necessidade é, além disso, bem apreciada no Brasil, como se pode verificar pelas palavras do presidente Geisel no recente Congresso Latino-Americano de Empresários.

De fato ele confirmou: “A importância que o governo brasileiro atribui à cooperação com os países irmãos da América Latina... e... a prioridade que confere às relações com os vizinhos latino-americanos... que por definição e princípio devem ser de proveito recíproco para todos os protagonistas”.

A escolha de ação a um nível continental implica na necessidade de uma mudança radical nas estratégias adotadas pelas multinacionais na América Latina.

Parece-me que o fator mais importante é então a possibilidade de planejar a localização das fábricas para os diversos estágios de produção para alcançar os seguinte resultados:

- equilíbrio na balança de pagamentos.
- volumes de produção permitindo preços internacionais.

Esses objetivos são mais fáceis de serem conseguidos pelas multinacionais que mantêm amplos e diversificados interesses produtivos (tais como a Fiat, por exemplo, que abrange todo o setor de transportes, trilhos para ferrovias e caminhões, de ônibus e carros de passageiros, de tratores agrícolas e equipamentos de terraplenagem, isto é, sistemas completos de transporte).

Resultados interessantes podem ser obtidos de uma cooperação mais íntima entre um número de empresas (multinacio-

nais e locais) operando num mesmo país ou em vários países da mesma região econômica; essa solução permitiria uma restauração para se chegar a uma sólida base econômica, daqueles casos de fragmentação produtiva que foram causados por tentativas de solucionar o problema de preços por meio de uma forma extrema de competição.

Parece-me que essa experiência tem demonstrado claramente que, por tais meios, as possibilidades de um desenvolvimento saudável deixe de existir, e que o nível de vida da população certamente chega a uma situação insolúvel de baixos salários.

O caminho a seguir, entretanto, é o de elevar a produtividade através da reconciliação dos volumes de produção com a tecnologia internacional.

* * *

As atitudes em relação às empresas multinacionais são muitas vezes ambivalentes enquanto, por um lado, sua validade de um ponto de vista técnico-econômico é reconhecida e conseqüentemente seus investimentos são solicitados, por outro lado, do ponto de vista sócio-político, diversas preocupações estão contidas nelas.

Os aspectos menos positivos que são citados mais frequentemente referem-se à formação e à nacionalidade da estrutura empresarial tanto no nível de empresa internacional como no nível local. A crítica levantada é de que as decisões importantes são feitas no exterior e por estrangeiros.

Assim, sustenta-se que o desenvolvimento das capacidades empresarial e administrativa no país hospedeiro é limitado, e que um nível alto demais de investimento estrangeiro provoca o risco de prevenir o desenvolvimento de uma classe administrativa.

Outra fonte de preocupação é a possibilidade das multinacionais transferirem fundos de um país para outro provocando desequilíbrio na balança de pagamento. Além disso, através dessas transferências as multinacionais podem prejudicar a receita fiscal em qualquer país com a declaração de lucros em outros países que são menos exigentes do ponto de vista fiscal.

As multinacionais podem também afetar a balança de pagamentos, por meio da exportação de capital e dividendos em momentos críticos para as contas estrangeiras.

Num nível especificamente político ocorreram mesmo alguns poucos casos não admissíveis de interferência pelas empresas multinacionais nos assuntos internos de outros países.

É inegável que na prática alguns aspectos negativos foram divulgados; mesmo assim estou certo de que a difusão e o âmbito destes aspectos foram exagerados, resultando na criação de um clima de suspeita e aumento das diferenças.

A solução para esses problemas é, na minha opinião, a promulgação de um "Código de Comportamento" indicando claramente os direitos e os deveres das empresas multinacionais, estabelecendo controle sobre suas operações e determinando punições para as infrações do Código.

Está evidente que para ser inteiramente efetivo este mecanismo deveria ser dirigido por uma instituição supranacional com adequados poderes e meios de aplicação destes. Espero que o debate em nível mundial, daqui a algum tempo, possa levar a uma solução dessa natureza, mas temo que isto não irá se materializar a curto prazo. Entretanto, as multinacionais podem estabelecer seu próprio código de comportamento, discutindo-o e adaptando-o às exigências dos países em que operam, desta maneira, impondo a si mesmas um sistema de controle destinado a restabelecer um clima correto de confiança mútua.

Este é o caminho que a Fiat está seguindo. De fato, elaboramos um esboço de um código de comportamento que pretendemos submeter à análise dos governos de todos os países onde estamos presentes.

Em resumo, os princípios básicos da nossa proposta levarão a Fiat a:

a) abrir possibilidades de carreira, tanto ao nível local como ao de organização internacional, para todas as nacionalidades, para garantir que a estrutura administrativa global reflita a importância relativa das nossas atividades na escala mundial.

b) promover uma maior descentralização do poder de decisão para assegurar o completo desenvolvimento das capacidades administrativas.

c) pagar impostos nos países onde os lucros foram obtidos: para este fim, indicar claramente todas as transações que contribuem para os lucros.

d) evitar qualquer ação que poderia desequilibrar a balança de pagamento. Estar preparada a executar operações de "rebalanceamento" que podem ser consideradas aceitáveis e justas por todos os países envolvidos.

e) abster de qualquer interferência nos assuntos internos dos países hospedeiros.

f) adaptar nossas escolhas de ação à orientação da política de desenvolvimento dos países hospedeiros.

Sobre estes princípios estão baseadas as nossas atividades no exterior, incluindo o Brasil.

* * *

A Fiat decidiu iniciar as atividades de produção no Brasil no campo de bens de investimento.

Em 1971, iniciou-se a construção das fábricas de São Paulo e Belo Horizonte, que hoje representam um dos mais importantes complexos para a produção de equipamentos de terraplenagem no continente latino-americano.

Em 1973, chegou-se a um acordo com a Alfa Romeo sob o qual a conversão e a expansão das fábricas FNM no Rio foram iniciadas, para a produção de veículos comerciais. Atualmente, um programa está em andamento para permitir que a produção em 1980 chegue a 20 mil veículos.

Subseqüentemente, foi aprovado o projeto da Fiat Automóveis para instalar uma fábrica de concepção muito moderna em Belo Horizonte, destinada a um nível de produção plena de aproximadamente 190 mil carros de passageiro por ano.

Intimamente ligada ao projeto de automóveis Fiat está a criação de "FMB Produtos Metalúrgicos", uma fundição que incorpora a mais avançada tecnologia e proporciona emprego para cerca de duas mil pessoas. Esta fundição, além de representar um apoio indispensável para a Fiat Automóveis e para outras "joint ventures" da Fiat no Brasil (Fiat Allis e FNM) dará, ao mesmo tempo, uma contribuição notável para o desenvolvimento econômico brasileiro através da introdução no país da mais moderna tecnologia neste campo e do estímulo de atividades produtivas essenciais ao desenvolvimento de muitos outros campos.

Globalmente, os empregos serão proporcionados a cerca de 19 mil pessoas, junto com uma notável contribuição para o balanço de pagamentos.

Esse programa, válido por direito, iria adquirir um significado completo se inserido na estrutura de um mercado comum latino-americano.

As declarações do presidente Geisel, que recordei acima, fornecem uma boa razão de otimismo para se dirigir nessa direção.

Sob este ângulo, diversos meios utilizados até agora para controlar o fluxo de investimento estrangeiro terão que ser revistos.

As restrições impostas até agora sobre o investimento estrangeiro nos setores considerados prioritários, terão de ser eliminados para permitir o estabelecimento de unidades produtivas de dimensões continentais.

Os controles de “conteúdo local” deveriam seguir critérios menos nacionalistas e serem considerados mais em termos da estrutura global latino-americana.

Mesmo assim outros países também terão de adotar os princípios liberais (tais como: liberdade de investimento, liberdade de remessa de capital, direito de transferência de lucros, reconhecimento de “royalties” e despesas de assessoria) que são a base da grande atração que o Brasil representa para os investidores estrangeiros.

* * *

A Fiat acredita no Brasil e no seu desenvolvimento, e embora estejamos passando por tempos difíceis, devido à crise mundial, a Fiat completará seu programa de investimentos, de acordo com as diretrizes sobre a política econômica indicada pelo governo brasileiro.

A Fiat considera que é chegado o momento para começar e prosseguir com empenho a criação do Mercado Comum Latino-americano, com respeito total às identidades política e social dos países individuais.

Estamos confiantes de que o Brasil irá contribuir decisivamente na busca da nossa meta.

A EXPERIÊNCIA ITALIANA NO BRASIL

GAETANO CORTESI

Presidente da
Alfa-Romeo SpA
Itália

Para nós da Alfa é um motivo de grande satisfação podermos falar, neste Seminário, sobre a nossa experiência de vinte e cinco anos no Brasil e sobre as razões pelas quais a consideramos positiva.

Entramos, de fato, no Brasil há 25 anos mediante um acordo inicial de colaboração industrial com uma Empresa brasileira, a F.N.M. Como todos sabem, essa empresa, nascida como fábrica para motores de aviação — durante a 2.^a Guerra Mundial, procurava converter esta já superada produção, numa produção que viesse, principalmente, a satisfazer os programas de desenvolvimento do País. Este primeiro acordo entre a Alfa Romeo e a F.N.M. previa a montagem e a parcial fabricação no Brasil de caminhões pesados Alfa Romeo. A esse acordo seguiu-se, em 1958, um segundo acordo para a montagem e a fabricação do carro Alfa Romeo 2000.

Como é notório, a F.N.M. tinha então, como único acionista, o Governo Brasileiro. Por um conjunto de razões, que não cabe aqui analisar, mas que foram amplamente ilustradas numa publicação específica do então Ministro da Indústria e do Comércio, Dr. Edmundo de Macedo Soares e Silva, o Governo Brasileiro chegou, em 1968, à decisão de ceder o controle acionário da FNM. A Alfa, à luz da confiança no Brasil, que havia consolidada através da cooperação com a F.N.M., nos dois acordos: caminhão e automóvel, participou,

prazerosamente, da concorrência com outras empresas europeias para adquirir estas ações, e viu-se satisfeita quando o Governo Brasileiro a escolheu.

Portanto, desde o mês de agosto de 1968, a Alfa veio a ser a principal acionista da F.N.M., com cerca de 94% do capital.

Obviamente, nem tudo foi fácil a seguir: desde 1968 até 1972 a Alfa foi obrigada a enfrentar grandes problemas para reestruturar a F.N.M., e renovar sua gama de produção: com muito trabalho, nem sem perdas, iniciou-se a produção de duas novas famílias de caminhões pesados que, sob a denominação de “Nova Geração”, encontraram logo a acolhida do mercado, permitindo à F.N.M., de manter sua posição de maior fabricante de caminhões pesados no Brasil.

A atualização dos produtos prosseguiu com o lançamento, em princípios de 1974, de um novo automóvel, o “Alfa 2300”, projetado e estudado para o mercado brasileiro, por técnicos brasileiros e técnicos da Alfa e longamente testado no ambiente brasileiro, levando em conta as específicas condições climáticas, topográficas e rodoviárias do Brasil.

A Alfa teve a ambição, e pensa tê-la alcançada, de dar ao mercado brasileiro um automóvel de alta qualidade, de grandes características de segurança, de ótimo desempenho, e não por último, de limitado consumo, o que hoje é, mais do que nunca, importante.

Com este procedimento, a F.N.M. teve um contínuo aumento nas vendas e conseguiu, assim, desfrutar plenamente sua capacidade produtiva. Em 1974 empregava 4.500 pessoas com um faturamento de 110 milhões de dolares.

Sobre esta primeira etapa de desenvolvimento da F.N.M., uma segunda, de expressiva relevância, que comporta investimentos hoje avaliados na ordem de 100 milhões de dolares, está atualmente encaminhando-se, em cooperação com a Fiat. Estes são os objetivos que julgamos estarem em concordância com os programas de desenvolvimento do Governo Brasileiro:

— alcançar, entre o ano de 1980, uma capacidade produtiva de 25.000 veículos industriais por ano;

— inserir, na gama atual, outros nove novos modelos.

Para esta finalidade a Alfa, em 1973, concluiu um especial acordo com a Fiat Veículos Industriais e cedeu à mesma uma relevante participação na F.N.M.

E agora, após esta história da Alfa no Brasil e dos seus projetos futuros, sejam-me consentidas algumas considerações sôbre a nossa experiência de investidores no Brasil.

Porque o Brasil nos interessou e nos interessa? Quais são os pontos menos atraentes para um investidor estrangeiro? Começamos pelos primeiros.

1 — A estabilidade política e social, que existe no Brasil desde 1964, representou para nós e representa certamente um fator altamente favorável para a nossa iniciativa industrial; disso damos ato com satisfação. Temos completa confiança que a política econômica e social do Governo do Presidente Geisel, sobre o qual outros ilustres participantes do Seminário já comentaram, conservará no Brasil, também no futuro, aquele ambiente de serena laboriosidade e intensa operosidade que caracterizou o último decênio. Em particular, disso, sublinharemos os pontos fundamentais, que consideramos:

— mesmo considerando a empresa particular como uma componente responsável da coletividade, essa aceita a economia do mercado e o princípio do lucro;

— acelera o crescimento do produto nacional bruto, assegurando assim um contínuo aumento dos postos de trabalho;

— contem a inflação com o método “graduatório” de modo a alcançar o elevado nível de desenvolvimento, acima citado, sem desorganizar a estrutura empresarial do País;

— mantem um idoneo aquilíbrio da balança de pagamentos;

— nem com a crise mundial, que criou-se com o problema do petróleo e que não passou despercebida também no Brasil, não foram modificadas, de modo substancial, as regras do jogo com as quais o investidor estrangeiro era obrigado a respeitar.

2 — A política brasileira, para com as Empresas multinacionais e em geral para com o capital estrangeiro, foi desde 1964 sempre clara e coerente. O segundo Plano Nacional de Desenvolvimento o

confirma; este é um ponto vital que não foge certamente à atenção dos investidores estrangeiros. O Governo brasileiro pede às Empresas multinacionais essencialmente:

— o investimento de capitais, da tecnologia e do “management”;

— uma contribuição substancial para a criação das exportações do Brasil;

— uma contribuição para a pesquisa tecnológica a ser aplicada no Brasil.

À Alfa parecem lógicos estes pedidos e a mesma acha tê-los plenamente cumpridos e poderá cumpri-los, ainda, no futuro, junto com a Fiat. Isto já foi comunicado às Autoridades competentes, especialmente para os compromissos de exportação do Brasil. No que concerne, pois, à pesquisa tecnológica, penso que a Alfa, sem falsa modestia, tem feito brilhantemente e entre os primeiros, sua parte, desenvolvendo um modelo de automóvel brasileiro fabricado unicamente no Brasil, com a participação de técnicos e de fornecedores brasileiros.

- 3 — O Brasil é no mundo um dos mercados com maior potencial de desenvolvimento a longo prazo. Sobre isso não existem dúvidas, nem deveria portanto eu tomar o tempo de V. Sas., para explicar, o porquê. Todavia, verificaram-se no nosso setor, nos últimos anos, incrementos da demanda especialmente constantes, e nem a crise do petróleo conseguiu inverter a tendência.

Nossos índices de desenvolvimento estão até agora ainda expressivos.

- 4 — Os recursos humanos são positivos e prometedores. O segundo Plano Nacional de Desenvolvimento dedica especial atenção e esforços à instrução, ao treinamento profissional, e à assistência médica social.

Na chamada “Baixada Fluminense”, entre as montanhas de Petrópolis e o mar, onde está localizada a nossa iniciativa industrial e da qual possuímos uma profunda experiência dire-

ta, os recursos de mão-de-obra são particularmente abundantes. A localização na "Baixada Fluminense" nos deu a vantagem de não ter aqueles problemas da grande concentração industrial, que existe na zona de São Paulo. Entre a sua população recrutamos os 4.500 dependentes da F.N.M. Conseguimos treiná-los e formar satisfatoriamente. Obviamente foram necessários muitos esforços e empenho, que continuam, inclusive com o apoio de entidades públicas, mas os resultados são positivos. Ainda mais positiva foi a nossa atuação para o treinamento de técnicos; regularmente enviamos-os à Itália para estágios de aperfeiçoamento, em organizações e empresas dos nossos grupos, durante períodos de 1 a 12 meses ou mais.

Nosso objetivo é que, o mais breve possível, a F.N.M. seja inteiramente conduzida por brasileiros. Julgamos isso possível.

E agora, quais foram as nossas maiores dificuldades? Foram aquelas criadas pelo problema dos abastecimentos da indústria terminal, como o é a F.N.M., embora devemos reconhecer, também, que a indústria de autopeças tem feito no Brasil progressos verdadeiramente surpreendentes; todavia, esforços adicionais nos parecem necessários, inclusive com a finalidade de uma melhor racionalização da produção e da redução dos custos.

Não devemos porém esquecer que a mesma qualidade dos produtos F.N.M., nos obriga a pretender dos nossos fornecedores, padrões superiores à media, o que cria, evidentemente dificuldade também aos próprios fornecedores.

CONCLUSÃO

Do que pude, sem abusar da paciência dos senhores, expor brevemente, creio poder concluir que a Alfa Romeo desenvolveu, com grande consciência, seriedade e empenho, o seu papel de investidor estrangeiro neste magnífico País.

Penso que trouxemos uma contribuição apreciável ao tão significativo desenvolvimento econômico do Brasil, que é objeto de admiração do mundo inteiro.

Porém, penso que também aprendemos muito nestes 25 anos. Não fosse outra coisa, a sabedoria com a qual a classe de dirigentes do Brasil tem demonstrado saber combinar, de

modo surpreendentemente feliz, as exigências do desenvolvimento acelerado com os efeitos negativos da inflação.

Pode-se falar hoje, de fato, de uma escola brasileira para o desenvolvimento econômico, em ambiente de notável desvalorização, problema este que agora está universalizado..

Os brasileiros são os criadores daquelas técnicas que Roberto Campos denominou, numa recente conferência em Londres, a "growthflation".

Podem-me perguntar, no fim, quais foram os resultados econômicos da iniciativa Alfa no Brasil. Como em qualquer empresa industrial de uma certa tranquilidade, deve-se fazer o balanço sobre um arco de médio prazo.

Nossos primeiros anos foram duros, porque tivemos que pagar o preço da reestruturação dos meios de produção, das modificações organizacionais e do preparo de novas gamas de produtos (caminhões e automóvel). Nosso investimento foi, até agora, além de 35 milhões de dólares.

Desde 1972 a gestão está caminhando com melhores equilíbrios. Portanto, olhamos para o futuro com confiança em resultados econômicos positivos.

Além desses resultados, não devemos ignorar a contribuição positiva que a iniciativa Alfa Romeo tem dado indiretamente (graças ao seu sucesso e às ótimas relações mantidas com as autoridades brasileiras) a outras empresas do Grupo I.R.I., ao qual pertence, e às outras indústrias italianas, facilitando a entrada no Brasil.

O DESENVOLVIMENTO DA INDÚSTRIA AUTOMOBILÍSTICA NO BRASIL

TONI SCHMÜCKER

Presidente da
Volkswagenwerk AG.
Alemanha Ocidental

I — *Introdução*

A construção de uma indústria automobilística local durante meados da década de cinquenta, mostrou ser, no Brasil, o ponto de partida para um grande impulso econômico. Além dos efeitos diretos sobre a indústria fornecedora de componentes e do crescimento das redes de revendedores e de oficinas especializadas, uma indústria de equipamento capital também se desenvolveu rapidamente. Atualmente, a grande maioria de todos os principais equipamentos na indústria de motores brasileiros pode ser comprada, obedecendo-se elevados padrões de qualidade no próprio mercado doméstico brasileiro. Outros efeitos diretamente benéficos ficaram aparentes no setor de construções e na infra-estrutura, etc. De uma maneira geral, este efeito multiplicativo foi de significância vital para o desenvolvimento das modernas indústrias locais que o Brasil possui hoje em dia.

Qual foi o padrão de desenvolvimento na indústria brasileira de motores durante os últimos vinte anos?

II — *Situação econômica do Brasil.*

Antes de se descrever o que representou para um país em desenvolvimento a expansão sem paralelos de sua indústria automobilística, certos fatos relacionados com a situação econômica geral do Brasil devem ser mencionados.

Durante os últimos dez anos, principalmente desde a revolução de 1964, o Brasil experimentou um crescimento econômico que excede a todas as tendências comparáveis existentes no restante do mundo. Uma característica deste progresso econômico tem sido o produto nacional bruto, o qual continua crescendo numa proporção considerável, apesar do elevado nível de industrialização que já foi alcançado. Ao passo que em 1964 o aumento não foi superior a 3,2%, ele se estabilizou durante os últimos anos num nível de aproximadamente 10% ao ano, em termos reais.

As primeiras estimativas provisórias indicam que em 1974 o produto nacional bruto cresceu em cerca de 10% para aproximadamente 80 bilhões de dólares norte-americanos. Com uma população de aproximadamente cem milhões de habitantes, isto representa uma renda per capita de aproximadamente oitocentos dólares anuais.

Nos últimos anos, o Brasil conseguiu ser bem sucedido no controle da taxa de inflação. Ao passo que esta taxa ainda era de 90% em 1964, no final de 1973, esta proporção tinha caído, aproximadamente, para 15%, de maneira que é razoável falar de taxas de inflação semelhantes às existentes nos países industrializados do ocidente. Entretanto, a crise mundial de energia e de matérias-primas ocorrida durante 1974 resultou num aumento inevitável da taxa de inflação no Brasil, que deverá ser superior a 30 por cento.

Entretanto, devemos aproveitar esta oportunidade para indicar o fato de que nos últimos anos o governo brasileiro conseguiu, graças à utilização de métodos modernos, neutralizar os efeitos da inflação em muitas esferas da atividade econômica. Em relação a isto, podem-se fazer referência particular aos sistemas de reavaliação criados com a finalidade de contabilidade fiscal e aplicados tanto para bens móveis

como imóveis. Desta maneira, a taxa e a distribuição de lucros fictícios é evitada. Deve ser dada também atenção ao órgão governamental que supervisiona os preços, à criação de níveis obrigatórios de salários mínimos relacionados com as taxas anuais de inflação e as correções monetárias aplicadas tanto aos juros como aos aluguéis.

A atual situação econômica do Brasil pode ser resumida da seguinte maneira:

Em 1974, como também nos anos anteriores, praticamente todos os campos da economia foram marcados por consideráveis aumentos de produção. No decorrer dos anos, a estabilidade política também aumentou de maneira considerável.

A administração Geisel pretende continuar com as atuais políticas econômicas e sociais, como aliás foi devidamente enfatizado quando se revelou o programa governamental básico, cujo principal objetivo é manter o elevado índice de crescimento do produto nacional bruto.

Em 1974, apareceu um grande obstáculo sob a forma de um forte aumento no déficit comercial devido ao aumento do preço do petróleo bruto e das importações de matérias-primas, bem como por problemas de excessos de armazem. Tornou-se necessário reduzir os efeitos destes problemas sobre o balanço de pagamentos exteriores, restringindo-se as importações e encorajando mais a entrada de capitais estrangeiros.

Apesar das elevadas taxas de inflação em determinados setores, tanto a economia brasileira de um modo geral, como a indústria automobilística local foram capazes de se desenvolver para o elevado nível no qual atualmente estão operando.

III — *A indústria automobilística brasileira.*

Em meados da década de cinquenta, reconheceu-se no Brasil que uma indústria automobilística local seria vital não apenas ao progresso econômico geral, mas de fato para a própria sobrevivência econômica.

Este é o pano de fundo contra o qual devemos considerar as regulamentações adotadas durante o período do governo do presidente brasileiro Kubitschek em 1956/57 para a criação de uma indústria automobilística brasileira. As medidas oficiais permitiam que as companhias automobilísticas já existentes continuassem permanecendo no Brasil somente se pudessem demonstrar que estavam aumentando regularmente o conteúdo local dos seus veículos. O governo exigiu inicialmente um conteúdo local mínimo de 40% em veículos comerciais leves e de 50% em carros de passeio, mas exigia que o nível fosse elevado a quase 100% dentro de apenas alguns anos. Além disso, importações de maquinarias e de equipamentos, de peças de veículos e assim por diante só eram permitidos se as firmas interessadas resolvessem fazer o possível para cumprir estas regulamentações.

A VW do Brasil pode ser tomada como um exemplo do desenvolvimento da indústria automobilística brasileira, mas maiores detalhes deste processo de desenvolvimento serão descritos mais tarde.

Neste ponto, vamos relembrar certos pontos salientes relacionados com a atual situação da indústria brasileira de veículos:

Principalmente durante os últimos anos, os índices de crescimento da indústria automobilística brasileira tem sido mais impressionantes. Ao passo que em 1969 foram produzidos apenas 354.000 veículos, este número mais do que dobrou para 750.000 veículos em 1973. Em 1974, a indústria automobilística total produziu aproximadamente 905.000 veículos de todos os tipos (incluindo-se veículos CKD, com um conteúdo local — em peso — de mais de 60%), excedendo desta maneira a produção do ano anterior em 155.000 unidades e atingindo um crescimento de volume de mais de 20%. Durante um período de 15 anos, a produção aumentou quase que dez vezes.

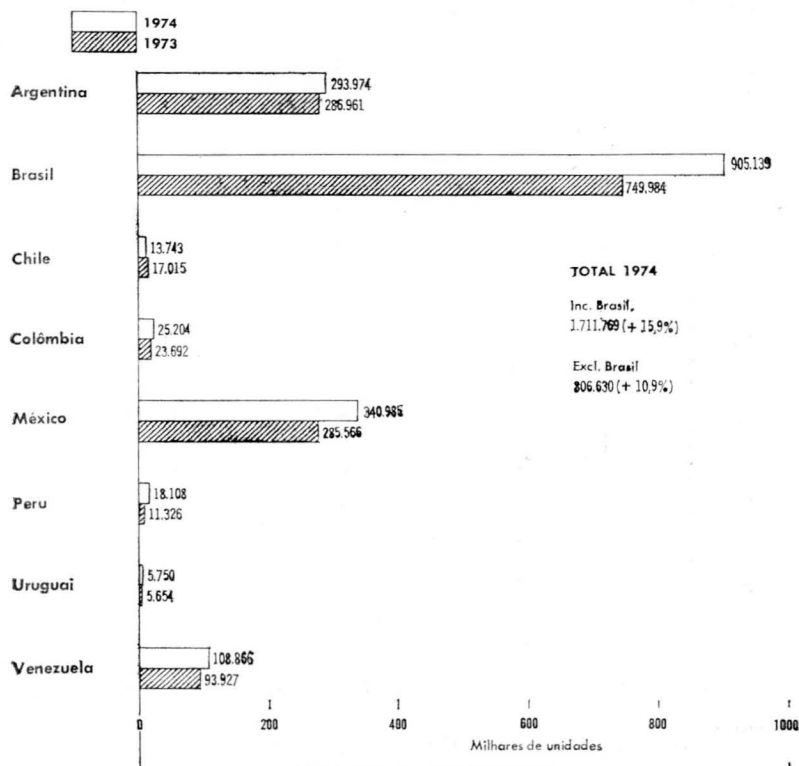
As seguintes cifras comparativas de produção total de veículos motorizados na América Latina revelam que, em 1974, 52,9% deste total foi fabricado no Brasil, o único país — juntamente com o Perú — que apresenta um índice de crescimento superior a 20% na produção total. A Volkswagen do Brasil

sozinha conseguiu produzir 24,6% a mais de veículos do que toda a indústria automobilística mexicana (que é a segunda em tamanho na América Latina) e 56,1% a mais do que a indústria na Argentina.

TABELA N.º 1

Produção da Indústria Automobilística da América Latina 1974/1973

(Veículos CKD latino-americanos foram incluídos apenas nos países de fabricação).



O gráfico seguinte mostra o desenvolvimento da produção brasileira de veículos entre 1968 e 1974. Neste gráfico, dá-se ênfase especial ao impressionante índice de crescimento relativo dos carros de passeio durante este período.

TABELA N.º 2

Produção Brasileira de Veículos de 1968 a 1974
(por tipo de veículo em unidades)

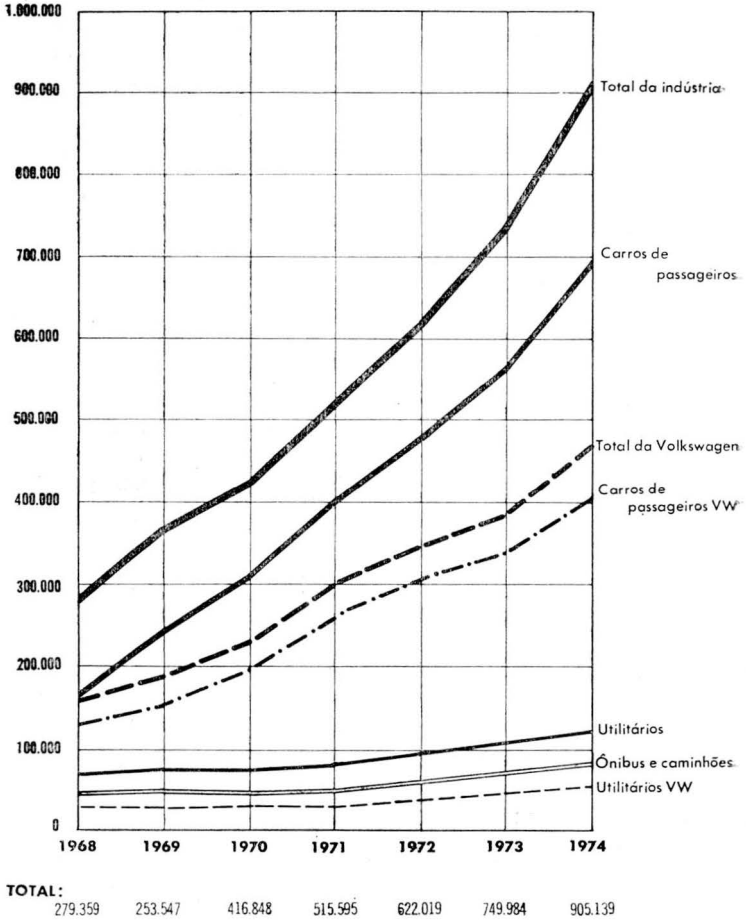


TABELA N.º 3

No momento, estes são os principais fabricantes de veículos no mercado brasileiro:

Fabricantes	<i>Principais linhas de produtos</i>
Volkswagen	VW 1300/1500/1600S VW 1600 TL/Variant VW 1600 Brasília Passat Utilitários
Ford	Corcel Maverick Utilitários
General Motors	Chevette Opala Utilitários
Chrysler	Dodge 1800 Utilitários
Mercedes-Benz	Produz apenas caminhões e ônibus

Com a finalidade de completar esta visão do mercado brasileiro de veículos, deve-se mencionar ainda a produção dos fabricantes restantes: FNM/Alfa Romeo, Karmann Ghia, Puma, Saab-Scania e Toyota.

As vendas de veículos durante 1973 e 1974 (para fins de comparação), foram as seguintes:

TABELA N.º 4

Vendas dos fabricantes brasileiros de veículos (em unidades)

	1974	%	1973	%
Volkswagen	454.828	50,6	386.906	51,0
General Motors	181.146	20,1	143.145	18,9
Ford	177.920	19,8	145.391	19,1
Mercedes-Benz	37.361	4,1	32.878	4,3
Chrysler	36.798	4,1	44.165	5,8
FNM	6.898	0,8	2.855	0,4
Saab-Scania	2.496	0,3	1.987	0,3
Outros	2.167	0,2	1.643	0,2
Total	899.614	100,0	758.970	100,0

A tabela que acabamos de ver mostra impressionante quadro de desenvolvimento se levarmos em conta o fato de que a partir do final de 1973 e durante 1974 a expansão da política de investimentos de determinados setores da indústria (principalmente as da indústria automobilística) tiveram de enfrentar uma economia levemente elaborada levando a dificuldades sem precedentes na obtenção de materiais. Entretanto, algumas das causas foram de natureza internacional. Não só as matérias-primas e básicas para a produção (tais como aço, borracha e produtos químicos) estiveram em falta, como também houve um problema semelhante em relação aos materiais semi-acabados e também com a disponibilidade de mão-de-obra nos complexos industriais. Apesar destes problemas no fornecimento, eles não conseguiram provocar perdas significativas na produção. Entretanto, muitas firmas adotaram uma política de armazenamento excessivo. Isto por sua vez não significa apenas uma demanda inflacionada, mas também reduz a liquidez, o que por sua vez dá início a uma demanda maior por créditos, o que está em contradição com a luta contra a inflação.

Esta tendência de crescimento que se tornou aparente nas tabelas de produção e de vendas que acabaram de ser discutidas, continuaram em 1975: durante o primeiro trimestre deste ano, 227.000 unidades foram fabricadas. O volume planejado de produção para o ano todo (1975) é de aproximadamente um milhão de unidades.

IV — *A Volkswagen do Brasil*

1 — Os motivos da VW para estabelecer uma fábrica de automóveis no Brasil.

De 1950 a 1954, a Volkswagenwerk AG (VW AG) meramente exportou carros motados para o Brasil, mas depois conjuntos CKD foram importados e montados até 1956. Conforme já foi visto, o governo brasileiro decidiu em 1956 apoiar a criação de uma indústria automobilística local. Suas ações foram as seguintes.

Com a ajuda da legislação alfandegária e de um sistema diferente de taxas de câmbio, a importação de veículos motorizados tornou-se tão anti-econômica que praticamente deixou de existir. Entretanto, companhias automobilísticas que resol-

vessem trabalhar em estágios em direção a um conteúdo praticamente 100% local de seus veículos no decorrer de um período especificado, continuavam com a permissão, somente durante um período intermediário, de importar com taxas alfandegárias e cambiais preferenciais. Isto forneceu uma proteção completa para a indústria automobilística local durante a sua formação e o seu desenvolvimento. As mesmas companhias também receberam uma isenção alfandegária por um período limitado para a importação de maquinários e de equipamentos necessários para o desenvolvimento da indústria automobilística local.

Esta situação exigiu que a VW AG tomasse uma decisão entre as duas opções possíveis: montar uma fábrica no Brasil ou abandonar completamente este mercado. Uma vez que a construção de uma tal fábrica exigia um enorme investimento financeiro, a decisão positiva da VW AG demonstrou sua confiança total no futuro desenvolvimento do mercado brasileiro.

2 — Desenvolvimento e atual posição da companhia.

Desde o seu estabelecimento, em 1953, a VW do Brasil, uma companhia com 20% do seu capital em mãos brasileiras, cresceu durante anos e se transformou na maior operação da fabricação automobilística nas Américas do Sul e Central, bem como numa das mais importantes empresas industriais brasileiras.

A finalidade original da companhia era a de importar veículos já montados (carros de passeios e veículos comerciais), bem como peças sobressalentes e, mais tarde, importar veículos CKD para montagem local. A linha de montagem foi instalada inicialmente numa oficina alugada em São Paulo.

A VW do Brasil substituiu a Bras-Motor, ex-representante da VW AG no Brasil; até então fora esta firma que conduzira as vendas de veículos da Volkswagen e o suprimento de peças sobressalentes.

Devido à demanda por um rápido aumento do conteúdo local dos veículos, conforme já foi explicado, a operação foi transferida para a nova fábrica da VW do Brasil em São Bernardo do Campo. Lá, deu-se início à fabricação local de veículos VW. Em setembro de 1957, o primeiro veículo comercial fabricado no local saiu da linha de montagem (com 40% de

conteúdo local). Em janeiro de 1959 aconteceu a mesma coisa com o primeiro carro. Em 1964, a porcentagem de conteúdo local (em peso) tanto nos carros como nos veículos comerciais, já era superior a 99%.

A atual gama de produtos da firma baseia-se principalmente no Fusca (VW Beetle) (1300/1500/1600 S), na linha comercial (com suas diferentes versões, como furgão, ambulância, etc.) e, desde meados de 1974, no Passat. Estes modelos se assemelham aos fabricados na Alemanha. Além disto, a VW do Brasil também fabrica determinados modelos desenvolvidos ou modificados no Brasil, tais como o VW 1600 (Sedan e Variant), a Brasília (um Wagon compacto), o carro esportivo SP 2 e o Karmann Ghia sport coupé. A qualidade dos veículos produzidos localmente é equivalente aos encontrados em qualquer lugar dos mercados mundiais.

A principal estatística da companhia brasileira para 1974, que apresentamos em seguida, dá uma clara indicação da atual importância da VW do Brasil:

DADOS PRINCIPAIS DA VW DO BRASIL PARA 1974

— Produção (O milionésimo VW foi fabricado em 8-7-1970; (o duomilionésimo em 23-8-1973)	459.000 veículos
— Vendas	455.000 veículos
— Produção média diária	1.839 veículos
— Participação do Mercado Local	
Carros	55,5%
Veículos comerciais	39,8%
— Capital emitido	Cr\$ 1.776 milhões
— Investimento em ativo fixo	Cr\$ 894 milhões
— Faturamento	Cr\$ 9.326 milhões
— Volume de compras	Cr\$ 7.350 milhões
— Impostos pagos	Cr\$ 1.778 milhões
— Ordenados e salários pagos	Cr\$ 1.112 milhões
— Pagamentos voluntários e compulsórios em benefícios sociais	Cr\$ 300 milhões
— Distribuidores e oficinas de assistência técnica	803
Total do capital	Cr\$ 964 milhões
Total do pessoal	33.000

Com a finalidade de adaptar a capacidade da VW do Brasil ao mercado em crescimento, está sendo construída uma nova fábrica em Taubaté (entre São Paulo e Rio de Janeiro). Esta fábrica deverá entrar em produção em 1976.

V — *Influência da Volkswagen do Brasil sobre a economia nacional brasileira.*

As influências exercidas durante os últimos anos pela Volkswagen do Brasil sobre a economia brasileira foram extremamente variadas, como os exemplos citados em seguida poderão indicar:

1 — Criação de empregos:

No final de 1974, a VW do Brasil dava emprego a 39.000 pessoas. As últimas estatísticas disponíveis indicam que as indústrias fornecedoras de componentes, bem como a rede de distribuição e a de oficinas especializadas, empregam aproximadamente 330.000 pessoas, de maneira que podemos assumir que um total de aproximadamente 370.000 pessoas conseguiram um emprego, direta ou indiretamente pela VW do Brasil. Se assumirmos também que a família média brasileira consiste de pelo menos quatro pessoas, de maneira que cada recebedor de ordenados ou de salários sustenta pelo menos mais três outras pessoas, veremos que quase um milhão e meio de brasileiros dependem direta ou indiretamente do trabalho gerado pela VW do Brasil.

Uma grande proporção do pessoal da VW do Brasil é atualmente de trabalhadores especializados, que recebem somas muitas vezes superiores aos salários mínimos vigentes e que se encontram entre os funcionários mais bem pagos de uma cidade industrializada como São Paulo. Isto ilustra um dos resultados do treinamento intensivo. Atualmente, a VW do Brasil emprega apenas 55 funcionários alemães especializados, “emprestados” pela companhia alemã. Os elevados níveis de rendimento conseguidos pelos empregados da VW também pode ser verificado pelo fato de que aproximadamente um terço de todos os empregados da VW possuem os seus próprios carros Volkswagen.

2 — Serviços sociais voluntários e seus efeitos.

A segurança social oferecida pela VW do Brasil aos seus funcionários é considerada como sendo exemplar, não apenas para o Brasil, mas para toda a América Latina. Por exemplo, a companhia instalou um programa educacional e social para o seu pessoal:

— fornecendo ajudas financeiras para estudantes de engenharia e gastando consideráveis somas de dinheiro para a educação posterior de funcionários da companhia;

— Uma atenção especial é dada ao encorajamento dos jovens. O novo centro de treinamento da VW do Brasil, instalado em 1973, está fornecendo atualmente treinamento para aproximadamente setecentos aprendizes.

— As facilidades sociais da companhia excedem em muito as exigências legais, e incluem itens que não são oferecidos ou não são planejados por outras companhias. Por exemplo, a VW do Brasil fornece tratamentos médicos e dentários gratuitos para os seus empregados e para as famílias destes, pagando também pelas hospitalizações necessárias.

— A companhia se responsabiliza pela maior parte dos custos das refeições oferecidas em suas instalações.

— Da mesma maneira, ela financia em grande parte os transportes para o local de trabalho.

— Além disto tudo, a VW do Brasil estabeleceu um centro de compras em cooperativa, que permite aos funcionários da fábrica comprar alimentos, roupas e produtos duráveis de consumo de todos os tipos a preços extremamente favoráveis.

— No tempo de lazer, os funcionários e suas famílias podem se utilizar de um moderno clube social, com piscina, campos esportivos, quadras cobertas e outros atrativos. Até mesmo além do campo dos funcionários propriamente ditos, a VW do Brasil fornece certos benefícios sociais, tais como doações a organizações de caráter caritativo ou cultural, além de contribuições para atividades religiosas. Contribuições também são feitas, por exemplo, para o apoio de facilidades educacionais nas quais se está atualmente combatendo o analfabetismo.

3 — Transferência de conhecimentos especializados.

A VW do Brasil — como aliás, todas as firmas subsidiárias estrangeiras estabelecidas no Brasil — recebe regular-

mente as últimas informações técnicas e comerciais e detalhes de desenvolvimentos nos escritórios centrais. O fornecimento, desta maneira, dos conhecimentos especializados mais atualizados melhora a eficiência e as capacidades da companhia brasileira além de fortalecer e melhorar as habilidades do seu pessoal treinado. Conselhos e consultas ocorrem em todos os campos comerciais e de engenharia.

4 — Desenvolvimento de uma indústria de fornecedores.

Em 1957, a VW do Brasil tinha apenas 150 fornecedores. Uma vez que a companhia tinha partido em direção à meta de quase 100% de conteúdo local nos seus veículos dentro de um período de tempo relativamente curto, a ausência quase total de uma indústria local de fornecedores representava um sério problema. Além disto, a princípio, muitos fornecedores se mostraram incapazes de obedecer os elevados padrões de qualidade exigidos pela VW do Brasil, enquanto um grande número de fornecedores adotou inicialmente uma atitude de “vamos esperar para ver”, antes de resolverem aumentar suas capacidades de produção.

Da mesma forma como outras grandes firmas, a VW do Brasil foi obrigada a fornecer a seguinte assistência com a finalidade de acelerar a criação de uma eficiente indústria de fornecedores:

— Na fase de desenvolvimento, empréstimos, créditos temporários e pagamentos adiantados foram garantidos. Atualmente, é muito rara a necessidade de assistências financeiras desse tipo. Um grande pedido feito pela VW do Brasil, ou o conhecimento de que o fornecedor em questão é um fabricante de componentes para a companhia numa base regular, normalmente aumentará imediatamente o seu crédito.

— Neste aspecto particular, o fornecimento de conhecimentos especializados mostrou-se excepcionalmente importante. Isto envolveu o treinamento de funcionários dos fornecedores na VW do Brasil, o fornecimento de equipamentos para testes de material, conselhos em assuntos relacionados com a qualidade e os processos de fabricação e consultas a respeito de custos e de técnicas de produção.

Uma maneira mais objetiva de demonstrar o tremendo crescimento é mostrando o desenvolvimento do número de

fornecedores que trabalharam com a VW do Brasil no decorrer dos anos:

1957	—	150	fornecedores
1965	—	1.300	fornecedores
1970	—	3.000	fornecedores
1974	—	4.330	fornecedores.

Em conexão a isto, vale a pena assinalar o fato de que a considerável expansão entre os fornecedores da indústria automobilística no Brasil não levou apenas à instalação de diversas companhias locais de tamanho médio ou pequeno, mas que também grupos maiores estrangeiros foram estimulados; grupos que fornecem para as companhias-mães nos países de origem; e estes grupos acabaram estabelecendo as suas próprias subsidiárias brasileiras. Dentre as 4.300 companhias que atualmente vendem seus produtos à VW do Brasil, cerca de 900 são subsidiárias de companhias estrangeiras.

A indústria de fornecedores cobre uma vasta gama de itens: ela não apenas fornece componentes de veículos, mas também supre em larga escala a demanda por equipamentos de fabricação de alta qualidade, tais como máquinas, ferramentas e acessórios. Maquinários para finalidades especiais tais como prensas pesadas ou equipamento de pintura também podem, atualmente, ser obtidos a partir de fontes brasileiras. O equipamento de capital fabricado no Brasil atingiu um nível que pode ser comparado favoravelmente numa base internacional.

5 — Desenvolvimento de uma rede de oficinas e de revendedores.

No decorrer dos anos, a VW do Brasil conseguiu estabelecer um vasto sistema de revendedores e de oficinas para os seus veículos (803 em 1974). Esta rede cobre o país todo, um fator particularmente importante para todos os fabricantes de automóveis.

Os empregados destes revendedores e destas oficinas recebem um treinamento regular na VW do Brasil em todos os campos importantes. O resultado desta política é a presença de mecânicos habilitados de primeira classe e outros funcionários especializados em todo o território brasileiro.

6 — Evolução da frota de veículos.

Em vista da infraestrutura muito insatisfatória do Brasil — por exemplo, a ausência de um vasto sistema ferroviário — é normal que a maior parte das cargas sejam transportadas por via rodoviária. Este foi um dos motivos pelos quais o desenvolvimento de uma indústria local de veículos foi de tamanha importância para o Brasil. A VW do Brasil, de fato, originalmente começou a produção local com o VW Kombi.

Em fins de 1974, havia aproximadamente 5,2 milhões de veículos nas estradas do Brasil. Destes, aproximadamente 91% foram fabricados no próprio país. Em 1974, a densidade de veículos relacionada à população foi de aproximadamente um veículo para vinte pessoas (na Alemanha Ocidental a proporção é de 1 para 3,4). Isto significa que o Brasil atingiu em 1974 a mesma proporção de carros para as pessoas, que existia na Alemanha Ocidental em 1957.

Entre os principais países fabricantes de veículos motorizados, o Brasil ocupou o 8.º lugar em 1974.

7 — Benefícios para a balança de pagamentos do Brasil.

A criação de uma indústria automobilística local aliviou de maneira significativa a balança de pagamentos do Brasil. Este alívio veio tanto pela redução progressiva das importações de veículos, como também pelo afluxo de capital estrangeiro e de reinvestimentos.

Em tempos recentes, grandes modificações ocorreram no quadro das exportações brasileiras. A parcela representada pelos produtos manufaturados está crescendo constantemente. A VW do Brasil está desempenhando um papel de primeira importância em relação a isto.

Atendendo os desejos do governo brasileiro, a VW do Brasil concordou de bom grado em iniciar um programa de exportações de um bilhão de dólares norte-americanos durante um período de dez anos (1973 — 1982), numa média de cem milhões de dólares anuais.

Atualmente, a VW Brasil já está exportando veículos Volkswagen construídos, bem como peças sobressalentes. Além disto, veículos CKD estão sendo exportados para serem monta-

dos em diversos países e motores e caixas de engrenagem são exportados para a Alemanha.

Finalmente, vale a pena enfatizar que, auxiliada em larga escala pelos incentivos governamentais de exportação, a exportação de veículos motorizados e de peças em 1974 trouxe aproximadamente 186 milhões de dólares para o país, a maior quantia conseguida por um ítem individual na lista dos produtos acabados exportados pelo Brasil. A participação da VW do Brasil nesta exportação, com um valor de, aproximadamente, 85 milhões de dólares, foi substancial.

VI — *Perspectivas futuras.*

Para os próximos anos, as perspectivas da indústria automobilística brasileira podem ser descritas como sendo prome-
tedoras.

Conforme já foi visto, calcula-se que durante 1975, cerca de um milhão de veículos motorizados deixem as linhas de montagem. Previsões a médio prazo chegam até a sugerir que no princípio da década de oitenta, a produção anual média poderá variar entre 1,5 e 2 milhões de unidades.

Entretanto, tais estimativas deverão ser consideradas levando-se em conta a habilidade do Brasil em resolver o problema da crescente demanda por petróleo bruto. Apesar de novas e promissoras jazidas terem sido localizadas no Brasil, depois dos drásticos aumentos do petróleo em fins de 1973, será necessário esperar para ver quanto tempo será necessário para explorar estas descobertas; também não se tem certeza ainda do volume de petróleo que poderá ser aproveitado.

Apesar destas limitações, sente-se que o otimismo em relação aos futuros desenvolvimentos da indústria automobilística brasileira é perfeitamente justificável. As expectativas aumentaram ainda mais pelo II Plano Nacional de Desenvolvimento apresentado pela administração Geisel e referente ao período que vai de 1975 a 1979, incluindo os seguintes principais objetivos:

— Manutenção do atual índice de crescimento anual do produto nacional bruto, de aproximadamente 10% em termos reais, aumentando o PNB para 125 bilhões de dólares em 1979.

— Restrição do déficit no balanço comercial para um máximo de 6,0 a 6,5 bilhões de dólares, com um aumento

no valor das exportações para 20 bilhões de dólares anuais e severas limitações nas importações de aço e de metais laminados.

— Melhoramentos gerais na infraestrutura.

— Perfurações mais intensas e a exploração das novas descobertas de jazidas de petróleo.

— Expansão do sistema ferroviário e rodoviário.

— Encorajamento de setores específicos da indústria.

De uma maneira geral, a Volkswagen do Brasil espera pelo futuro com confiança e com esperanças relativas ao próximo período e, visivelmente, testemunhou esta sua opinião com a instalação de sua nova fábrica em Taubaté.

O EXEMPLO DA MERCEDES-BENZ DO BRASIL

JOACHIM ZAHN

Presidente da Daimler-Benz AG
Stuttgart, Alemanha Ocidental

I — *A Mercedes-Benz do Brasil — O maior produtor brasileiro de veículos comerciais.*

A Mercedes-Benz do Brasil é a mais significativa de todas as subsidiárias estrangeiras da Daimler Benz AG, e também é a que apresenta as maiores vendas líquidas. Durante o último ano, com aproximadamente dezessete mil funcionários (incluindo os da fundição associada, SOFUNGE), sua produção chegou a 38 mil veículos comerciais completos com um adicional de 21 mil motores. O volume dessas vendas correspondeu a aproximadamente 3,7 bilhões de cruzeiros, ou cerca de 1,4 bilhões de marcos.

Com uma gama de produtos que inclui caminhões leves, meio-pesados e pesados, chassis de ônibus, ônibus completos e motores para veículos ou indústrias, a Mercedes-Benz do Brasil possui o mais vasto programa de caminhões e de ônibus de toda a América do Sul. Uma penetração de mercado superior a 40% foi atingida durante os últimos anos, superando de longe todos os seus concorrentes. No mercado de ônibus — e de chassis de ônibus — o seu domínio se aproxima dos noventa por cento.

Os resultados dos dois últimos anos são os seguintes:

Mercedes-Benz do Brasil (MBB)

	1974	1973	Aumento
Produção			
Veículos comerciais	37.546	32.565	15,3%
Motores	21.398	15.125	41,5%
Vendas líquidas em milhões DM	1.363	1.053	29,4%
Empregados			
MBB	13.334	11.837	12,6%
Sofunge	3.691	3.387	9,0%
Total	17.025	15.224	

Na categoria de veículos comerciais de tonelagem superior a cinco toneladas de peso bruto do veículo, a nossa subsidiária está em décimo lugar entre os fabricantes mundiais. Comparada com os fabricantes alemães, a Mercedes-Benz do Brasil ocuparia o segundo lugar, logo depois do grupo Daimler-Benz, mas com uma produção maior do que o total produzido pelos fabricantes que ocupam o terceiro e o quarto lugar, somados.

Estes fatos e estes números servem para ilustrar a posição atingida pela jovem indústria automobilística brasileira em comparação com os países tradicionais deste setor. Qualquer pessoa que, como nós, tenha trabalhado ativamente na industrialização do Brasil, desde os seus princípios, e que conhece os problemas que a indústria enfrentava em meados da década de cinquenta, é capaz de dar o devido valor ao que foi realizado e à modificação estrutural da economia nacional que acompanhou este desenvolvimento.

Acompanhando a significativa expansão da capacidade total de produção das fábricas brasileiras, durante os últimos anos — em consequência do que, a demanda do crescente mercado doméstico pôde ser adequadamente suprida — preparou-se o caminho, com a ajuda dos incentivos fiscais e das facilidades creditícias, para que o Brasil se transformasse num país exportador. Este desenvolvimento fez com que veículos da Mercedes-Benz fossem vendidos tanto dentro como fora da América do Sul, incluindo-se, desde 1974, também o mercado norte-americano. E também neste setor a Mercedes-Benz do Brasil foi capaz de atingir consideráveis índices de crescimento.

II — *Metas da empresa no Brasil.*

- a) Fatos e determinantes relacionados com a decisão de produzir.

As atividades da Daimler-Benz, no mercado brasileiro, remontam ao ano 1950. Há exatamente 25 anos, nossas fábricas alemãs conseguiram seu primeiro pedido para entregar, no Brasil, mil veículos comerciais completos. Na época, o Brasil importava praticamente todas as suas necessidades de produtos industrializados que, hoje, são responsáveis por um terço do total de exportações brasileiras.

Seguindo-se a um curto período de montagem de peças e componentes importados, o primeiro estágio de uma industrialização progressiva chegou em meados da década de cinquenta. Já em 1956, o primeiro bloco de motor diesel fundido na América do Sul saiu da Mercedes-Benz do Brasil.

No princípio da década de sessenta, seguindo o rápido cumprimento das metas estipuladas pelas autoridades governamentais para a industrialização que, entretanto, fizeram pesadas exigências aos investidores, tanto com respeito ao financiamento quanto à tecnologia, o Brasil atingiu praticamente a autonomia completa no campo automobilístico. Isto, entretanto, não ocorreu sem a simultânea proteção, através de tarifas proibitivas que reduziram a importação dos modelos disponíveis nos mercados mundiais.

Aliás, o efeito geral dessas medidas acabou evitando a continuação do nosso bem sucedido setor de carros de passageiros no Brasil, pois a fabricação local desses automóveis — com características tão singulares, tecnologia altamente desenvolvida, com um limitado volume de vendas e ao mesmo tempo tendo de cumprir variadas porcentagens de “conteúdo nacional” — não seria economicamente viável.

Desta maneira, o Brasil foi um dos primeiros países no após-guerra que, limitando de maneira crescente as importações diretas, confrontou os fornecedores com a alternativa de abandonar o mercado ou de investir, com facilidades, na montagem ou na fabricação interna dos seus produtos. A natureza progressiva desse desenvolvimento colocou os fabricantes norte-americanos e, principalmente as empresas automobilísticas européias que dependem drasticamente de exportações, diante de decisões cada vez mais difíceis.

b) Pensamentos a respeito de sociedades.

Em todos os casos nos quais os fornecimentos diretos tiveram de ser suplantados por investimentos e pela idéia de atividade industrial, a filosofia do grupo Daimler-Benz é pela associação com os países em questão e com os investidores locais. Rejeitando a centralização como princípio de organização e de administração das companhias multinacionais, nós sempre consideramos as nossas subsidiárias estrangeiras como partes integrantes das economias dos países hospedeiros. E as suas políticas administrativas sempre foram determinadas de acordo com isto. A melhor prova disso é que existem apenas 25 empregados alemães no pessoal administrativo da Mercedes-Benz do Brasil, dentro de um total de dezessete mil funcionários.

Dentro desse conceito de consideração pelas características e exigências nacionais, nós também estamos preparados para ajustar as nossas políticas empresariais aos planos econômicos e de industrialização dos governos em questão. No caso do Brasil, nossa atitude de favorecer as sociedades foi realmente facilitada em grande parte pela visão positiva dos governos em relação aos investimentos estrangeiros.

c) Cooperação com fornecedores.

Durante o período de industrialização progressiva, foi possível que tanto a Daimler-Benz, como a Mercedes-Benz do Brasil contribuíssem, com ajuda direta e com conselhos, para o estabelecimento e fortalecimento de fornecedores eficientes e de fabricantes especializados. E, freqüentemente, isto foi feito influenciando-se a correspondente firma-mãe européia.

Da mesma forma como a nossa produção alemã, mais da metade do valor do produto da Mercedes-Benz do Brasil consiste de partes e componentes de fornecedores externos. Isto é um bom indicador para o significado que pode estar relacionado com a nossa fabricação de ônibus e caminhões, além da nossa própria área de atividades, para a criação de empregos e para a transferência do know-how técnico. Em torno do núcleo da Mercedes-Benz do Brasil, transformado paulatinamente de montador para fabricante, desenvolveram-se outras firmas bem conhecidas como a Bosch, Krupp, Zahnradfabrik Friedrichshafen, Metal Leve, Fábrica Nacional de Vagões, para citar ape-

nas algumas que hoje são de grande importância para a economia brasileira.

d) Política de reinvestimentos.

O rápido crescimento da Mercedes-Benz do Brasil e o fato dela ter conseguido atingir uma posição de liderança na América do Sul, se deve principalmente ao reinvestimento dos lucros. Para financiar os grandes investimentos necessários e o crescente volume de seus negócios, a Daimler-Benz A.G. deixou todos os lucros na subsidiária, não exigindo nem a repatriação nem quaisquer pagamentos ou royalties pela tecnologia fornecida. Atualmente, cerca de quinhentos milhões de marcos alemães estão registrados como capital estrangeiro pertencente à Mercedes-Benz do Brasil.

III — *A industrialização brasileira e a política de desenvolvimento.*

a) Segurança do capital investido.

O que atingimos no Brasil prova o sucesso da estratégia governamental, a longo prazo, de reunir de maneira economicamente segura o capital e o know-how estrangeiro com os recursos legais, para acelerar o desenvolvimento do país. Pode-se dizer que a base para o nosso estabelecimento no Brasil foi a confiança num desenvolvimento seguro. E nisto fomos apoiados por uma economia de estabilidade econômica, por um tratamento liberal e pela segurança oferecida aos investimentos estrangeiros.

Ao contrário do que é feito em muitos outros países, foi possível registrar, no Brasil, todo o capital importado e os lucros reinvestidos junto ao Banco Central e em moedas estrangeiras. Esse registro fornece a base reconhecida e legal para a transferência de dividendos e até para uma possível repatriação do capital importado. As leis fiscais brasileiras complementam estas medidas para a proteção do capital, através de possibilidades de reavaliação de bens fixos, bem como capital de trabalho, e desta maneira se evitam os males da inflação doméstica e da taxação de "lucros fantasmas".

b) Principais objetivos do desenvolvimento.

De acordo com a situação econômica prevalescente e com as necessidades de transporte da economia do Brasil, um país muito grande, a Daimler-Benz concentrou seus investimentos brasileiros na fabricação de veículos comerciais movidos por motores diesel: aproximadamente 80% dos transportes de mercadorias são realizados por meios de caminhões.

O desenvolvimento de um sistema adequado de transportes rodoviários fornece o ímpeto e a razão de ser para metas industriais e sócio-políticas, através da formação de uma série de empresas pequenas e de porte médio.

Observamos com bastante interesse que o Segundo Plano Nacional de Desenvolvimento Econômico (1975-1979) prevê mais gastos para o sistema rodoviário nacional. E isso, apesar de transferir de uma maneira cada vez mais intensa os transportes de carga das rodovias para as ferrovias e para os sistemas de transporte fluvial. Enquanto o Primeiro Plano Nacional de Desenvolvimento (1972-1974) previa uma média anual de aproximadamente 3,3 bilhões de cruzeiros para as rodovias, o Segundo prevê quatro bilhões anuais, e isto baseando-se em valores comparativos.

IV — *Perspectivas para o futuro.*

Conforme foi proposto no atual planejamento de produção, quase um milhão de automóveis, caminhões e ônibus deverão sair das fábricas brasileiras em 1975. Comparando-se com a produção de 1974, isto representará um aumento de dezesseis por cento. As estimativas já existentes prevêem que, até 1980, essa produção será duplicada, atingindo dois milhões de veículos. Em outras palavras: as perspectivas para este setor da indústria são boas e a tendência é consideravelmente mais promissora do que nos países de fabricantes tradicionais.

Tendo obtido bons resultados, aumentando a produção da Mercedes-Benz do Brasil em 90% durante o período 1971-1974, e considerando-se o desenvolvimento favorável já mencionado, estamos planejando nos ajustar mais ao potencial de mercado, e aumentar a capacidade para mais 60% até 1980. Para atingir esta meta, a Mercedes-Benz do Brasil fará investi-

mentos adicionais de aproximadamente seiscentos milhões de marcos.

Como antes, continuaremos a ser guiados, em nossos planos de expansão, por uma política modelo que leva em conta as características do mercado brasileiro. Por isso escolhemos, para a fabricação local, os modelos que, utilizando o sistema modular, podem ser produzidos com custos favoráveis, sem qualquer sacrifício de qualidade e com garantia de operação econômica para os usuários, devido ao motor diesel.

Aliás, a Mercedes-Benz do Brasil foi a primeira e continua sendo a mais importante de todas as empresas que fabricam motores diesel para instalação em veículos em toda a América do Sul. É importante, também, que se sublinhe o fato de que apesar da crise energética, a Mercedes-Benz do Brasil não se viu forçada a alterar ou a re-projetar seus produtos, nem a procurar qualquer outra forma de ajuste relacionada com a economia de combustível ou com os seus efeitos sobre o mercado.

A expansão da capacidade também será influenciada pelas perspectivas para exportações contínuas, especialmente pela disponibilidade de futuras concessões de promoção de exportação, que mais tarde serão muito importantes na determinação da competitividade internacional dos veículos brasileiros. A Mercedes-Benz do Brasil foi ajudada consideravelmente no desenvolvimento dos seus mercados de exportação, pelo fato dos veículos fabricados localmente obedecerem ao mesmo projeto e aos mesmos padrões de qualidade dos que saem das fábricas alemãs.

Além disso, a exploração do mercado e o processamento dos pedidos poderiam ser realizados pela organização de vendas da firma-mãe alemã, espalhada pelo mundo todo. Não é necessário dizer que continuaremos a ajudar também neste aspecto.

Concluindo-se, deve ser apontado o fato de que, atualmente, também existem numerosas oportunidades para os investidores estrangeiros que queiram trazer novos capitais e novas tecnologias para o país, ou que queiram aumentar os investimentos que por ventura já tenham iniciado.

Considerando-se as perspectivas mencionadas e as previsões para a indústria automobilística brasileira, existem — na

nossa opinião — possibilidades prometedoras para novos investimentos, especialmente nos setores básicos ou primários — por exemplo, siderurgia, maquinaria e outros que trabalham com bens de capital — setores nos quais o Brasil ainda depende de importações.

Não será apenas de interesse para o planejamento brasileiro, mas também para o planejamento da própria indústria, se o balanço nacional de comércio e de pagamentos for aliviado de importações dessa categoria.

Nós estivemos presentes nesse país desde o princípio, crescemos com ele e com a sua economia, e agora encaramos o futuro cheios de confiança no desenvolvimento do Brasil e da nossa subsidiária brasileira.

SEGUNDO PAINEL

SITUAÇÃO E PERSPECTIVAS DAS INDÚSTRIAS QUÍMICA, PETROQUÍMICA, VIDREIRA, SIDERÚRGICA E DE BENS DE CAPITAL

EXPOSITORES

- | | |
|---------------------|---|
| FRANZ LUTHERBACHER, | Brown Boveri, Suíça. |
| ROGER MARTIN, | Saint Gobain et Pont-à-Mousson e Cie. Financière de Suez, França. |
| LOUIS SCHULER, | L. Schuler, e J. M. Voith, Alemanha Ocidental. |
| HERBERT KOLLER, | Vöest-Alpine AG, Áustria |

A TRANSFERÊNCIA DE TECNOLOGIA

FRANZ LUTERBACHER

Presidente da
Brown Boveri & Co.
Baden, Suíça

O desenvolvimento industrial de cada país depende de maneira decisiva da existência de uma infraestrutura suficiente e, principalmente, do seu equipamento elétrico. Numerosas e importantes estações hidroelétricas provam que o Brasil está realizando um considerável esforço para promover a sua própria estrutura elétrica. Desta maneira, foi bastante natural que o grupo Brown-Boveri, que desempenhou um papel de liderança durante mais de oitenta anos no campo da produção, distribuição e aplicação da energia elétrica, tenha assegurado a sua presença no mercado brasileiro logo após a segunda guerra mundial, estabelecendo a sua própria empresa comercial e, alguns anos mais tarde, dando início à produção local. A fé no futuro econômico do Brasil, mas também o temor de que as crescentes restrições às importações pudessem causar problemas na situação do mercado, decidiram o assunto e em 1955 uma fábrica para a produção de itens altamente especializados foi fundada nas proximidades de São Paulo, com o apoio das autoridades brasileiras. Desta maneira, nossa atividade comercial conseguiu um vasto "background" produtivo numa época em que já existiam dúvidas quanto ao desenvolvimento favorável da economia brasileira, mas quando ninguém sabia ao certo em que direção este desenvolvimento iria acontecer.

Aliás, a evolução da nossa firma durante os anos seguintes apresentou muitos altos e baixos, necessitando de enormes ajudas financeiras e de uma forte fé no futuro econômico do Brasil. Entretanto, a consolidação satisfatória e a expansão da nossa firma industrial no Brasil — o que pode ser observado no decorrer dos últimos anos — provou que tínhamos razão.

Com seus 3.200 empregados, que pertencem a duas firmas: Indústria Elétrica Brown Boveri SA (I.E.B.B.) e Sace SA Equipamentos Eletromecânicos, a Brown Boveri é uma das empresas liderantes no campo da engenharia elétrica, não apenas no Brasil, mas em toda a América Latina. Graças à organização comercial de âmbito mundial do grupo Brown Boveri, a I.E.B.B. pode registrar importantes exportações para outros países latino-americanos e até mesmo para além das fronteiras do seu continente, principalmente no campo das estações-elétricas. No momento, a I.E.B.B. desempenha um papel considerável na exportação brasileira de equipamentos elétricos.

As firmas da Brown Boveri no Brasil fazem parte de uma eficiente eléto-indústria nacional em base particular, na sua maior parte com capital estrangeiro. Na nossa opinião, o futuro sucesso desta indústria pressupõe a resolução dos seguintes problemas:

1. Firms como a I.E.B.B. cresceram tanto, que parece ser razoável, tanto do ponto de vista econômico, como também do político, que elas sejam firmemente enraizadas no seu próprio capital doméstico. Nós estamos dispostos a dar este passo, mas ele não pode ser dado enquanto grupos financeiros brasileiros não estejam dispostos a cooperar, ou melhor, enquanto eles não forem autorizados a fazê-lo. Apesar do governo brasileiro promover as empresas industriais, nós sentimos que uma certa discriminação contra firmas que possuem participação estrangeira majoritária sempre atrapalha bastante; aliás, estas firmas não têm as mesmas oportunidades no que diz respeito aos mercados bancários e financeiros do Brasil. A importação de maquinários destinados ao investimento está sujeita a taxas sobre a importação de capital.

2. Ao contrário de outros tipos de indústrias, o fornecimento contínuo de novos elementos técnicos e científicos é absolutamente necessário no caso de uma empresa que fabrica produtos complicados e altamente tecnológicos. Não é sufi-

ciente promover a transferência do know-how de produção para a subsidiária, para lhe garantir um máximo de independência. Por exemplo, a Brown Boveri Brasil desempenha um papel de liderança dentro do grupo Brown Boveri no campo da construção de grandes geradores; mesmo assim, ela necessita constantemente de novo know-how fundamental, de know-how para a produção de novas atividades e de know-how para a produção de novas instalações. Independente das estruturas financeiras e do problema da propriedade, o fornecimento do know-how e o seu pagamento é um dos principais problemas para todas as partes envolvidas.

3. No que diz respeito à transferência da tecnologia, a experiência é bastante desapontadora. Caso não forem tomadas medidas que permitam a transferência de quantidades justas com baixos impostos, o progresso de empresas como a nossa está altamente em perigo. Em geral, nós só encontramos tantas dificuldades em países que têm menos experiência industrial do que o Brasil. A este respeito, gostaríamos de citar um exemplo que ilustra a nossa idéia: o Japão. O mundo todo admirou o inacreditável crescimento de sua indústria, mas todos também sabem que o Japão importou quantidades tremendas de tecnologia e que se mostrou disposto a pagar o seu preço.

Depois de quase vinte anos de atividade industrial no Brasil, estamos convencidos de que a nossa decisão foi uma boa decisão, apesar — pelo menos no que diz respeito ao grupo Brown Boveri — de ser errônea a opinião, bastante difundida, de que este tipo de empreendimento seja lucrativo. Não obstante, esperamos que os problemas acima mencionados sejam corrigidos num futuro próximo de uma maneira satisfatória e por isto continuamos mantendo a nossa fé no futuro desenvolvimento da nossa indústria no Brasil.

UMA PRESENÇA ANTIGA NO BRASIL

ROGER MARTIN

Presidente e Diretor-Geral da
Saint-Gobain-Pont-à-Mousson
França

Metade das atividades da Saint-Gobain Pont-à-Mousson encontra-se fora da França, quer sejam unidades industriais, quer importações. Isto não é por acaso. Já declarei freqüentemente que as duas companhias, que se fundiram em 1970 para formar o nosso grupo, tinham em comum uma vocação internacional longamente afirmada, solidamente confirmada. Esta tendência, partilhada pelas duas, foi um dos fatores, e não de pouco peso, daquilo que alguns consideram com razão a causa do sucesso da sua fusão. A partir daí, nós nos esforçamos para manter e para desenvolver esta vocação que nos está levando para novas paragens e, ocasionalmente, nos leva para novas atividades.

Neste contexto, há muito tempo que o Brasil já não é mais uma aventura para nós. Nossa presença é antiga no país e atualmente é importante. Podemos afirmar que somos brasileiros no Brasil, da mesma maneira como somos alemães na Alemanha, onde, durante quase um século e meio estamos participando do desenvolvimento econômico do país.

As primeiras entregas da Pont-à-Mousson S.A. para o Brasil remontam a 1911. Tratava-se então de tubos fundidos destinados à rede de água do Rio. E as primeiras importações de vidros da Saint-Gobain, certamente, são mais antigas ainda. Desta maneira, para ambas as nossas companhias, a implantação das indústrias foi precedida por uma série de intercâmbios

comerciais. Isto ocorreu frequentemente no decorrer das últimas décadas e, sem dúvida, trata-se de uma lição a guardar. Antes de empreender uma atividade industrial, é conveniente conhecer o país. Atualmente, as coisas apenas caminham de maneira mais rápida e o intervalo entre as primeiras transações comerciais e o estabelecimento de uma unidade de produção pode ser consideravelmente diminuído. A pesquisa de mercado e a multiplicação dos meios de transporte também ajudam de maneira considerável.

No nosso caso, tivemos de esperar até 1937, quando as grandes obras de saneamento do Rio permitiram à Pont-à-Mousson construir sua primeira fábrica, que produzia tubos de cimento de grande diâmetro. A firma brasileira, "Situbos", que a administrava, conseguiu bons resultados. E estes resultados permitiram uma diversificação em 1939, com a participação em uma pequena indústria em São Paulo, cujos produtos em cimento eram semelhantes aos da Everitube, a subsidiária francesa do grupo.

A escolha se mostrou feliz. As especialidades da Brasilit (tubos, placas e formas) se afirmariam como componentes cada vez mais apreciados no desenvolvimento urbano. Atualmente, a Brasilit emprega três mil pessoas e realiza, com suas oito fábricas, um volume de negócios da ordem de 710 milhões de cruzeiros. A empresa, que também fabrica tubos de plástico, participa ativamente na valorização do nordeste, onde instalou três fábricas (Belém e Recife) nas quais trabalham oitocentos funcionários.

Por suas exportações de tubos, a Pont-à-Mousson pode avaliar a medida das necessidades de água do país. E estas eram de tal ordem que o Brasil não poderia, evidentemente, importar a totalidade das canalizações necessárias. A idéia de produzir localmente tubos para água não era nova. Por volta de 1915, dois brasileiros Fernando Areens e Sanson de Lavaud, tentaram pela primeira vez utilizar o processo de centrifugação para produzir estes tubos. Suas tentativas não obtiveram sucesso local, mas eles continuaram como iniciadores incontáveis desta revolução tecnológica, para cujo desenvolvimento a Pont-à-Mousson contribuiu muito. Desde antes da primeira guerra mundial, nossa empresa se aproximou do grupo Schneider para aplicá-la no Brasil, na Ferro Brasileiro.

Em 1954, surgiu a oportunidade de prestar assistência técnica e apoio financeiro à Cia. Metalúrgica Barbará, cuja

usina principal está localizada em Barra Mansa. Atualmente, a Barbará emprega, em suas duas unidades, 2.500 pessoas e realiza negócios da ordem de 350 milhões de cruzeiros. Há três anos atrás, ela diversificou, com sucesso, a sua produção, entrando no mercado de torneiras e encaixes, assumindo o controle da Cornersol, em São Paulo.

Dez anos mais tarde, por volta de 1955, a Pont-à-Mousson passou por outra etapa importante na sua colaboração econômica com o Brasil. O desenvolvimento da Brasilit levantou o problema dos fornecimentos de crisolita. Esat variedade de amianto é relativamente rara no mundo, pelo menos naquelas qualidades utilizáveis por estes tipos de produtos. A União Soviética e o Canadá são seus principais produtores. Para evitar ao Brasil a saída de divisas cada vez em quantidades maiores, como resultado do desenvolvimento dos produtos fabricados pela Brasilit, por volta de 1950 decidiu-se por um programa de pesquisa sistemática. Para isto foram mobilizados 2% dos recursos da empresa. Pesquisas realizadas anteriormente tinham assinalado indícios no estado da Bahia e o sucesso não parecia ser impossível. Em 1965, tomou-se a decisão de explorar um grande depósito em Cana-Brava, quatrocentos quilômetros ao norte de Brasília. O empreendimento representava verdadeiramente uma aventura. A mina se encontrava no coração de um território virgem, longe de tudo, num clima difícil, onde a população era escassa. O litoral distava aproximadamente 1.200 quilômetros. Atualmente, Cana-Brava produz setenta mil toneladas anuais de um amianto de ótima qualidade. e pensa-se em aumentar a produção para 110.000 toneladas. Isto, praticamente, assegura a independência do Brasil nesta área.

Quanto à Saint-Gobain, seus primeiros contatos industriais com o Brasil remontam a 1950, mas, inicialmente, não houve prosseguimento porque a empresa se preocupou com sua instalação em outros países sul-americanos, principalmente na Argentina.

Entretanto, a Saint-Gobain não quis ficar ausente do Brasil, cujas perspectivas econômicas começavam a aparecer claramente. Em 1955, uma primeira missão se instalou em São Paulo e constituiu a Societé Sobratec, uma compainha de engenharia química.

Em 1960, a Saint-Gobain assumiu uma participação na Santa Marina, então uma importante indústria de vidros côn-

cavos, e, através da Santa Marina e também diretamente, participação na Vidrobrás, que já detinha grande parcela do mercado brasileiro de vidraçaria. Atualmente, a Santa Marina, que se fundiu com a Vidrobrás em 1971, emprega 4.500 pessoas, tem negócios da ordem de 750 milhões de cruzeiros e tornou-se uma das importantes indústrias brasileiras. Ela também produz fibra de vidro e sua filial, a Vifosa, produz cerca de 150 milhões de cruzeiros em embalagens de vidro e de plástico, bem como isolantes utilizados na transmissão de energia elétrica.

Considerando-se também as redes comerciais, um total de doze mil pessoas trabalham no Brasil com a assistência técnica e financeira do nosso grupo. Em 1971, foram realizados negócios da ordem de um milhão de francos e os investimentos atingiram a casa dos cem milhões de francos.

Esses números, o que eles representam no Brasil e, em escala maior, no cenário da indústria mundial, o potencial que eles revelam, levam à colocação do porquê deste sucesso.

Em primeiro lugar, está o mercado e esta é uma prioridade que, frequentemente, é esquecida. Há quarenta anos atrás, o Brasil possuía exatamente as mesmas dimensões de hoje. Há vinte anos atrás, suas riquezas naturais foram reveladas em toda a sua amplitude e sua industrialização em larga escala se tornou possível. Há dez anos, a arrancada já era perceptível.

Justamente porque o Brasil é o que é (rico, grande e populoso), que a indústria encontra nele as condições naturais favoráveis ao crescimento. Era inevitável que no final estes fatos básicos triunfassem sobre todos os atrasos, a ignorância, a falta temporária de fundos e as modificações políticas. As necessidades existiam e se desenvolviam. A indústria devia segui-las.

Nosso grupo teve o seu lugar nesse desenvolvimento. Desde suas origens, a sua vocação levou-o à satisfação das necessidades primárias (água, luz, habitações). As matérias-primas de origem mineral que ele utiliza são, com exceção única do amianto, materiais comuns: areias, ferro, cimento. Era, portanto, suficiente acreditar na sorte que se teria no Brasil e fazer com que outros acreditassem nisto também. Esta foi a tarefa de alguns homens das duas firmas que formam a Saint-Gobain Pont-à-Mousson: franceses ou brasileiros, que frequentemente se tornaram brasileiros de língua francesa. Os pioneiros — Jean Fillios, Jean Olivier, Pierre Chancel — abriram o caminho para todos os que atualmente estão trabalhando

sob a liderança de Jean Ricommard, o representante-geral do grupo.

Apaixonados pelo Brasil ao ponto de, numerosos deles, se fixarem no país e lá criarem seus filhos, que por sua vez se tornam brasileiros, eles souberam abrir a estrada e depois se manter. Não se deve subestimar as dificuldades que tiveram de ser superadas. Os problemas climáticos, monetários e políticos, às vezes, os colocaram em situações precárias. Os anos bons que acabamos de experimentar tendem a nos fazer esquecer os tempos difíceis, que frequentemente foram de longa duração. No Brasil, como em todos os lugares, mas talvez mais do que em qualquer outro lugar, o sucesso industrial depende de homens de visão aberta, de administradores conscientes, de tecnologistas qualificados e de bons comerciantes.

Também foi necessário informar os diretores das firmas-mães a respeito dos problemas relacionados com o trabalho e os costumes do Brasil. Pouco a pouco, o número de viagens cresceu e os contatos pessoais foram desenvolvidos. E estes contatos não são unilaterais. As firmas francesas do grupo recebem e continuarão a receber nos seus centros de treinamento jovens brasileiros técnicos, financeiros, pesquisadores e administradores que já se auto-afirmaram.

Finalmente, foi necessário para eles que criassem e mantessem a confiança no investimento brasileiro. Ainda hoje, não é uma decisão fácil transformar marcos alemães, dólares ou francos em cruzeiros.

* * *

..

Os organizadores deste encontro me pediram que tirasse algumas conclusões a respeito da nossa experiência. A história nunca se repete e, por causa disto, farei o que me pediram com toda a humildade, esperando somente ser útil.

Já não é razoável pensar em trabalhar no Brasil sem ter em vista se instalar realmente no país. Uma empresa industrial é preferível a um empreendimento comercial ou de serviço, nos locais onde a concorrência se tornou muito forte.

— É necessário escolher bem um objetivo. É preciso que se saiba que o Brasil já não é mais um país em desenvolvimento ou um país num estágio pré-industrializado.

— A tecnologia é um fator muito importante. O Brasil exige técnicas de alta qualidade. Por outro lado, e com razão,

ao contrário de outros países, os brasileiros não procuram necessariamente a sofisticação. Eles querem bons produtos em quantidade adequadas e em preços competitivos.

— É necessário investir. Uma aplicação de fundos é indispensável. Não se deve contar muito com o financiamento local. É preciso lembrar que não existem, praticamente, empréstimos a longo prazo no Brasil.

— Na administração diária, é necessário aprender as peculiaridades das regulamentações e das práticas brasileiras. Por exemplo, é preciso saber que, ao contrário do nosso sistema progressivo de crédito, os bancos brasileiros às vezes se vêem com falta de fundos, quando o governo decide colocar um freio na expansão do fornecimento de dinheiro. Com a melhor boa vontade do mundo, eles podem se ver temporariamente obrigados a reservar um tratamento preferencial para os seus melhores clientes, cujas assinaturas são absolutamente dignas de confiança. Por causa disto, a prudência é uma condição imperativa. É necessário aprender o mecanismo dos balanços e, especialmente, o funcionamento da reavaliação dos ativos e da provisão para reconstituição do Capital de giro. No nosso mundo, tomado pela inflação, os balanços brasileiros são, sem dúvida, os mais realistas. É necessário saber que apesar da repatriação dos dividendos ser permitida, ela o é em relação ao capital autorizado o qual não é necessariamente idêntico ao capital da companhia.

Feitas estas ressalvas, resta dizer que investir no Brasil ainda é um negócio atraente, de perspectivas promissoras. O Brasil é um país onde a função dos industriais não é desprezada. Engajado num programa muito amplo e de longo alcance, o Brasil aceita abertamente todos os que têm boa vontade e que são capazes.

Se tivéssemos de recomeçar a partir do nada no Brasil, faríamos novamente tudo o que fizemos.

A EXPERIÊNCIA DA SCHULER-VOITH NO BRASIL

LOUIS SCHULER

Presidente da L. Schuler GmbH
Alemanha Ocidental

Em primeiro lugar, gostaria de agradecer a meus amigos brasileiros pela oportunidade que me deram para falar a respeito do setor de bens de capital em seu país. Honestamente, não gosto muito da expressão “em seu país” — já estive tantas vezes no Brasil e tenho tantos bons amigos lá, que sempre prefiro me referir ao Brasil como “o meu segundo lar”.

1 — *A situação atual da indústria brasileira de equipamentos pesados*

Como todos nós sabemos, a maior parte dos países industriais está, no momento, passando por um período difícil.

Isto, obviamente, é devido a um número de motivos muito discutidos, a respeito dos quais eu não gostaria de entrar em detalhes. Naturalmente, estas mesmas dificuldades não são desconhecidas no Brasil, onde também não passaram despercebidas.

O fato mais admirável e digno de nota, é que a economia brasileira cresceu em aproximadamente dez por cento em 1974 — um índice que vem sendo mantido há alguns anos.

Existem poucos países, cujos potenciais podem ser considerados de maneira mais otimista. O próprio tamanho do país,

com as suas abundantes matérias-primas e com a sua força estável de mão-de-obra é um bom augúrio para o futuro.

Na nossa área específica de *equipamentos pesados*, durante o período de 1969 a 1973, os fabricantes brasileiros venderam 9,1 milhões de dólares. Neste total estão incluídos bens de capital tão sofisticados como geradores elétricos, altos fornos e laminadores para a indústria siderúrgica; bem como locomotivas elétricas, navios de carga e uma série de outros itens modernos, incluindo — estou feliz em poder dizê-lo — prensas Schuler, turbinas hidroelétricas Voith e fábricas de papel Voith. Obviamente, este crescimento no setor do equipamento pesado está intimamente relacionado com o crescimento em em outras áreas, como a siderúrgica, na qual a produção em 1974 aumentou em 5%, em relação ao ano anterior — apesar disto foram necessárias consideráveis importações.

Apesar da crise do petróleo, a produção de automóvel em 1974 foi de 905.000 unidades, ou seja, 18% a mais do que a produção de 1973. Espera-se que a produção neste setor atinja um milhão de unidades durante este ano.

Entretanto, nem mesmo com o sempre crescente progresso tecnológico e devido à grande procura, a indústria pesada local não foi capaz de suprir as necessidades em todos os setores. Desta maneira, um número de bens principais de capital foram importados:

- navios,
- locomotivas,
- compressores,
- válvulas,
- equipamento elétrico e outros,

e isto por causa da grande demanda, ou então, simplesmente, porque ainda não são produzidos no Brasil.

2 — *Perspectivas para o período 1975-1979*

De acordo com o Segundo Plano Nacional de Desenvolvimento, a produção industrial durante os próximos cinco anos deverá crescer, no Brasil, de 32 para 56 bilhões de dólares em 1979 (76%).

Alguns dos mais importantes objetivos do plano são definidos da seguinte maneira:

A capacidade instalada da indústria siderúrgica deverá crescer de 8,6 milhões em 1974 para 22,3 milhões de toneladas em 1979 (um aumento de 159%). Durante este mesmo período, a capacidade geradora de eletricidade deverá subir de 17,6 para 28 milhões de Kw (59%), e finalmente, a produção de maquinário fabricado localmente, deverá crescer de 898 mil toneladas em 1974 para 1,6 milhões de toneladas em 1979.

Desta maneira, é óbvio que com estes índices planejados de crescimento, novos desafios terão de ser resolvidos no mercado brasileiro.

Se no ano passado 50% das necessidades brasileiras de maquinário foram importadas, em 1979 esta porcentagem deverá cair para 37%. Portanto é essencial pensar também na produção local — se você não o fizer, o seu concorrente o fará!

3 — *Experiência da Schuler-Voith no Brasil.*

Os investimentos da Schuler-Voith no Brasil começaram em 1950, baseados numa iniciativa minha e por causa da fé que eu tinha no Brasil e no seu povo, e é por isto que o nosso grupo investiu muito no Brasil, totalizando o valor de 45 milhões de dólares.

Em 1905, a Voith enviou as suas primeiras turbinas para Santos e em 1919, as primeiras prensas Schuler foram importadas e instaladas na Matarazzo, em São Paulo.

Gradualmente, a ênfase mudou como um resultado da necessidade de construir as indústrias básicas no próprio Brasil e nós começamos a fornecer material de engenharia para possibilitar a fabricação local. Nós produzimos algumas de nossas prensas Schuler menores durante a década de cinqüenta, em colaboração com os nossos sócios (Mecânica Gráfica São Paulo). Na época, devido a problema de transporte e de fornecimento de material, a fabricação das prensas Schuler maiores não era viável.

Mais de seiscentas prensas Schuler construídas no Brasil estão produzindo em todas as áreas de trabalho com metais

e da indústria de automóveis. Muitas delas foram construídas pelos nossos bons amigos da Brown Boveri, em Osasco — um relacionamento que já existia na Europa, desde os tempos do meu avô.

Vinte e oito por cento de toda a energia hidroelétrica do Brasil é produzida por 82 turbinas Voith construídas no Brasil, totalizando 3,8 milhões de Kw.

Em 1974, 36% da produção brasileira de papel (675.000 toneladas) foram produzidas por 42 máquinas de papel Voith, construídas no Brasil.

O que foi exigido para atingir estas contribuições substanciais para a economia brasileira?

A Voith Brasil emprega aproximadamente 3.000 pessoas numa fábrica de 300.000 metros quadrados e com prédios que permitem a fabricação de enormes peças de até quinhentas toneladas de peso. A Voith funde 750 toneladas mensais numa moderna fundição, cuja capacidade aumentará brevemente para mil toneladas mensais.

Além dos produtos tradicionais da Voith, tais como turbinas e máquinas de papel, descobriu-se que era necessária uma diversificação por causa das condições locais do mercado. Desta forma, atualmente estão sendo fabricados produtos como: equipamento para a recuperação de produtos químicos, evaporadores, filtros, sistemas de ventilação de tuneis, rolos e engrenagens hidráulicas.

O nosso desenvolvimento no Brasil ocorreu ao longo de duas linhas distintas e separadas:

1 — A primeira linha envolve a formação da VOITH MÁQUINAS E EQUIPAMENTOS S.A., fundada em 1964, como uma subsidiária completamente pertencente à firma alemã. Este primeiro método está operando com ótimos resultados.

2 — No que diz respeito à nossa operação Schuler, optamos por um método diferente:

Desde 1950, entramos num período de crescimento contínuo com investimentos crescentes e em 1974 atingimos o atual estágio de desenvolvimento quando a PRENSAS SCHULER S.A. foi estabelecida. Isto consite numa “joint venture” com sócios inteiramente brasileiros: a BARDELA S.A., um fabricante tradicional de equipamentos pesados, com o qual temos uma longa amizade de duas gerações, e o BNDE, o Banco Na-

cional de Desenvolvimento Econômico, além de uma minoria de ações nas mãos da Schuler.

Nós nos decidimos por esta associação de empresas por diversos motivos:

Em primeiro lugar, a nova companhia continua a receber o moderno know-how da Schuler da Alemanha para a engenharia de produtos e para a produção. Desta maneira, garantimos um produto com um lastro tecnológico mundial, o que acarreta consideráveis vantagens no mercado internacional. Estas vantagens são acrescidas pela utilização do nome da minha firma e pelas nossas facilidades internacionais de marketing.

Nossos sócios brasileiros, por outro lado, trazem a experiência e o conhecimento específico do mercado brasileiro e maiores alternativas de fabricação, permitindo um intercâmbio de capacidade e de produtos, o que nos facilita encarar as condições econômicas em mutação.

Uma vez que o capital alemão representa apenas uma minoria da firma recém-formada, ela possui acesso às facilidades financeiras brasileiras, fornecidas pelo BNDE para os seus programas de expansão. Pelos mesmos motivos, a PRENSAS SCHULER possui todo o acesso no fundo FINAME para financiar compras e vendas de equipamentos construídos no Brasil. Estas atraentes facilidades financeiras são de importância vital para os compradores de bens de capital.

Além de construir prensas gigantescas para a fabricação de carrocerias de automóveis e para a indústria transformadora de metais em quantidades que suprem completamente as demandas locais, nós também fabricamos uma vasta escala de macacos hidráulicos para a utilização em caminhões, ônibus e automóveis, além de outras partes automotivas. A PRENSA SCHULER atualmente oferece empregos para aproximadamente mil pessoas, o que juntamente com a VOITH chega a um total de mais ou menos quatro mil pessoas.

Nós não consideramos os investimentos no Brasil apenas à luz das necessidades locais. O Brasil também deve ser considerado como uma base a partir da qual se pode suprir o mercado internacional.

Apenas no setor das prensas, exportamos mercadorias no valor de cinco milhões de dólares para a América do Sul e para a Alemanha desde 1970 e nisto estão incluídas diversas prensas de quinhentas toneladas.

Por outro lado, obviamente, ainda são necessárias importações no Brasil, mas de uma maneira muito mais selecionada. Com o progresso da tecnologia brasileira e com o crescimento da sua capacidade de fabricação, estas importações estão se concentrando de maneira crescente em máquinas altamente especializadas e em peças complementares.

Como os senhores podem ver a partir da experiência da Schuler-Voith, existem diversas maneiras para se operar no Brasil. A escolha, obviamente, deverá ficar a cargo de cada um. Eu posso muito bem imaginar que os seus planos específicos devem ser, em primeiro lugar, submetidos à apreciação do CDI, o Conselho para o Desenvolvimento Industrial do Brasil. O CDI lhes poderá dar uma idéia inicial a respeito das possibilidades do mercado local e poderá ser de ajuda principalmente no caso de equipamentos que ainda não são fabricados no Brasil.

4 — *Não existe progresso sem problemas*

Não se pode esperar que não haja problemas numa economia em desenvolvimento que cresce tão rapidamente assim. Nós que operamos recentemente no Brasil, estamos cientes da sua sub-capacidade na produção de materiais básicos, tais como chapas de aço e produtos siderúrgicos de uma maneira geral. Entretanto, exatamente estas faltas é que criam possibilidades de investimentos para os que são especializados em — por exemplo — produção de laminadores de aço e equipamento siderúrgico.

Também não se pode negar que existe uma considerável falta de pessoal técnico para adaptar a engenharia estrangeira e para criar uma tecnologia brasileira. A falta de mão-de-obra especializada em todos os níveis, desde operadores de máquinas até a administradores treinados, é um fato bastante conhecido.

O povo brasileiro me impressionou fortemente pela sua tremenda habilidade para trabalhos pesados, pela sua determinação em vencer todos os obstáculos necessários para chegar ao sucesso, pelo seu talento e sua adaptabilidade e — por que não? — pela sua atitude bem-humorada em relação à vida. Todos estes atributos me convenceram de que o Brasil acabará resolvendo os seus problemas.

Finalizando, me parece que os dias “de fronteira” no Brasil já chegaram ao fim, mas conforme foi provado durante o período do primeiro plano de desenvolvimento brasileiro, e conforme está projetado para o segundo plano de desenvolvimento nacional, boas oportunidades e áreas de lucros atraentes continuam sendo encontradas por todos os investidores sérios no setor de bens de capital, desde que eles tenham os produtos certos, que tenham coragem e uma cabeça fria e que tenham sempre em mente o fato de que “Deus é brasileiro”.

COLABORANDO COM A INDÚSTRIA PESADA BRASILEIRA

HERBERT KOLLER

Presidente do
Comitê de Direção da Voest-Alpine AG,
Áustria

Na qualidade de representante da indústria pesada de um pequeno país, vou fazer uma breve exposição das experiências e das possibilidades com o Brasil, no domínio da indústria pesada, do ponto-de-vista desta indústria austríaca. No início do meu relato, apelo para a compreensão dos senhores por citar constantemente como exemplo, a colaboração do meu próprio grupo com o Brasil. Faço isto não somente porque o exemplo me é familiar, mas porque o grupo Voest-Alpine pode ser considerado, sem exagero, devido a sua grande gama de produção, como o caso típico da indústria pesada austríaca. A extensão de sua produção vai da indústria de mineração, da siderurgia, da usinagem do aço até à construção de instalações completas. Para estes propósitos, a Voest-Alpine coopera com um grande número de empresas austríacas que não fazem parte do grupo.

Com a finalidade de dar uma visão geral, vou dividir os problemas e os aspectos da cooperação em três grupos, que podem, ao mesmo tempo, serem considerados como estágios de cooperação:

- matérias-primas
- fornecimento de máquinas e de estruturas metálicas para a indústria pesada, incluindo-se a construção de fábricas completas, e finalmente

— todas as formas de cooperação (contratos de colaboração, “joint ventures”, participações) no Brasil e também com terceiros.

Não existe nenhuma dúvida que o Brasil é um dos países do mundo que pode, sem exagero nenhum, ser chamado de país com possibilidades ilimitadas, com seus imensos recursos naturais inexplorados, um enorme potencial humano e com um grande mercado.

Participar do desenvolvimento de um tal país é, portanto, um desafio extraordinário, bem como um objetivo industrial para a indústria pesada de um país pequeno.

Como é óbvio para uma firma metalúrgica europeia, a compra de matéria-prima brasileira certamente ocupa a primeira posição nos relacionamentos econômicos com este país.

Desta maneira, foi a cooperação com a empresa de mineração Companhia Vale do Rio Doce que estabeleceu o início dos nossos relacionamentos com a economia brasileira. Há mais de uma década atrás, estes relacionamentos foram estabelecidos numa base a longo prazo e desde então serviram para assegurar e para fortalecer o fornecimento de matérias-primas para a indústria metalúrgica austríaca. Certamente será necessário considerar a continuidade do fornecimento de matérias-primas sob os novos aspectos dos mercados mundiais de matérias-primas e determinar novos caminhos, conforme irei explicar mais tarde. De qualquer maneira, pode-se esperar que apesar dos enormes planos de expansão da indústria siderúrgica brasileira, estes relacionamentos a longo prazo continuam formando um elemento da política comercial brasileira, devido à extraordinária riqueza deste país em matérias-primas. No que diz respeito à Áustria, estes fornecimentos de matérias-primas representam a base do comércio entre os dois países.

Fornecimentos de produtos industriais para a indústria pesada brasileira continuarão a desempenhar um importante papel nas relações comerciais entre a Áustria e o Brasil.

As empresas do grupo Voest-Alpine, que possuem uma longa tradição na elaboração e no processamento do aço, e também muitos anos de experiência no desenvolvimento de novos métodos nestas linhas, começaram muito cedo a abrir relações comerciais com o Brasil, considerando-o como um mercado e como um parceiro para o futuro.

Foi típico do dinâmico desenvolvimento econômico que caracterizou o país a partir da década de sessenta, que estes

relacionamentos se intensificaram gradativamente. Ao passo que os fornecimentos de aços especiais para fregueses brasileiros dominavam anteriormente os relacionamentos comerciais entre as empresas do grupo Voest-Alpine e a indústria brasileira, as novas possibilidades criadas pela enorme onda de industrialização no maior país da América Latina trouxe consigo interessantes tarefas para ambos os lados.

Durante este período de expansão da indústria brasileira as nossas empresas estiveram entre as primeiras que participaram do campo dos equipamentos industriais, utilizando-se dos nossos anos de experiência na construção e operação de firmas metalúrgicas. Nesta época, entregamos uma instalação de conversor LD para os projetos metalúrgicos da Usiminas e da Cosipa, além de construir instalações semelhantes para a indústria brasileira de mineração, a qual se encontra em rápida expansão e maquinários para a indústria de manufaturação. Baseada na satisfatória experiência mútua no campo das matérias-primas, a cooperação com a empresa de mineração Companhia Vale do Rio Doce foi ampliada por uma nova cooperação no setor de instalações industriais. Há cerca de dez anos atrás, a Companhia Vale do Rio Doce nos encarregou de construir uma instalação para trituração e seleção de minérios de ferro em Tubarão. Em seguida, a Voest-Alpine executou o segundo estágio de expansão e por isto demonstra um grande interesse por uma maior intensificação deste relacionamento.

Com a crescente industrialização, que pode realmente ser considerado como um "boom" de industrialização, as possibilidades para maiores cooperações com parceiros brasileiros dentro do campo da indústria pesada estão crescendo constantemente.

Para esta finalidade, as empresas do nosso grupo e também o restante da indústria pesada austríaca oferecem uma ampla gama de possibilidades.

Como sub-fornecedores para a indústria pesada os laboratórios de engenharia mecânica e estrutural, bem como a construção de aparelhos são de importância especial. As empresas da indústria pesada austríaca, incluindo-se as empresas do nosso grupo, desempenham com sucesso suas atividades numa escala de âmbito mundial e os seus programas de fabricação incluem desde a construção de ferramentas e de máquinas especiais até instalações hidráulicas completas para centrais hidro-

elétricas e desde construções metálicas convencionais até a fabricação de componentes nucleares. Além disto, dispomos de um valioso know-how para a fabricação de maquinário para a mineração e para perfurações. No setor das superestruturas de vias férreas, podemos oferecer um amplo programa de criações próprias, que são reconhecidas além das fronteiras européias.

De uma maneira semelhante, o amplo campo da construção industrial se oferece também para uma cooperação mais ampla. No que diz respeito à tecnologia siderúrgica, o nosso grupo possui um know-how especializado, baseado na experiência obtida em nossas próprias fábricas, reconstruídas após a guerra, e que incluem tanto aços com baixo teor de carbono como também aços da melhor qualidade. Graças a estes know-how, nós nos encontramos numa posição não apenas de planejar e de construir tais fábricas (usinas), mas também de oferecer uma possibilidade de treinamento para o pessoal que irá operá-las.

No setor das instalações químicas, construímos refinarias de hulha mineral, usinas de adubos, fábricas de cimento, instalações petroquímicas e fábricas de papel e de celulose. As atividades de outras firmas da indústria pesada austríaca cobrem campos semelhantes.

Neste contexto, eu gostaria de mencionar que, além das suas próprias experiências, as empresas européias tem acesso à experiência industrial de outros países, tanto do Leste como também do Oeste. As empresas austríacas da indústria pesada assinaram diversos acordos de cooperação com empresas e grupos semelhantes da Europa Oriental, os quais, da mesma maneira como os acordos de cooperação com indústrias ocidentais de qualquer tamanho ou especialidade, baseando-se em estreitos relacionamentos de importação e exportação entre as nossas empresas, aumentam a nossa própria experiência e também a indústria pesada brasileira.

Resumindo-se, pode-se declarar que a nossa indústria oferece uma gama de fabricação muito ampla para a cooperação com a indústria pesada brasileira.

Na prática, entretanto, as possibilidades e as necessidades de participação e de investimentos feitos por um país pequeno como a Áustria no Brasil devem se focalizar em certos pontos principais. Essencialmente, eles caem em duas esferas que têm finalidades diferentes:

Em primeiro lugar vem a já mencionada segurança do fornecimento de matérias-primas e de produtos semi-acabados para a indústria metalúrgica — importantes também na Europa — através da aquisição de propriedade em produtores brasileiros de matérias-primas e em usinas metalúrgicas brasileiras, uma vez que é apenas através de uma tal aquisição de propriedade (co-propriedade) que se pode chegar a uma solução satisfatória a longo prazo para ambos os parceiros. Uma tal participação, por um lado, condiz com as exigências de segurança de países que não possuem reservas de matérias-primas e, por outro lado, corresponde com a política realística da indústria pesada brasileira de participação direta e contínua no progresso tecnológico do mundo.

Em segundo lugar está a cooperação no sentido mais amplo entre a indústria européia de bens de capital e o seu parceiro brasileiro, a qual se tornou necessária como um resultado da compreensível política econômica brasileira. Do lado brasileiro, o comércio com bens de capital é caracterizado pelas seguintes características que são decisivas para os exportadores europeus:

— Por motivos gerais de política econômica e monetária, o Brasil exige uma elevada participação de fornecimentos e fabricações locais, que devem ser pelo menos de 40 a 50 por cento. Desta maneira, de forma crescente, o exportador europeu está numa posição de poder efetuar fornecimentos apenas quando não existem possibilidades de fabricação no Brasil; isto também é válido do ponto-de-vista do know-how.

— O mesmo resultado também é obtido por uma regulamentação que estabelece uma sobretaxa de 15% sobre peças importadas quando estas foram escolhidas entre diversas ofertas existentes (além disto, normalmente, ainda são aplicados os direitos alfandegários correspondentes).

— Considerando-se a extensão normal da parte de engenharia civil e de montagem, a parte real das entregas e dos serviços fornecidos por fornecedores estrangeiros de instalações completas, por experiência, representam apenas um terço do valor total do contrato. Como resultado, as diversificadas possibilidades de entrega da indústria européia necessariamente tendem a serem reduzidas ao fornecimento de know-how, ou seja, a parte entregue é comparativamente pequena, mas os riscos assumidos são consideráveis.

Entretanto, a cooperação no setor de bens de capital deve levar estes fatores em conta. Um número crescente de firmas estrangeiras fundou firmas conjuntas no Brasil, ou seja, a indústria européia adquire interesses em companhias produtoras brasileiras correspondentes.

No caso de países pequenos que possuem possibilidades limitadas para levantar capital, é apenas natural que tais interesses devam ser selecionados cuidadosamente e devam se concentrar em certos itens principais em relação à tecnologia e ao mercado.

No passado, a indústria austríaca seguiu estes princípios com sucesso (por exemplo, na construção de maquinário para estradas-de-ferro, na fabricação de ferramentas). Atualmente, ciente destes fatos, o nosso grupo está preparando um projeto para processamento de aços especiais, que será realizado num futuro próximo.

De uma maneira geral, pode-se afirmar que o governo brasileiro faz esforços para interessar o capital estrangeiro em investimentos no Brasil. Entretanto, não se oferecem favores particulares que tenham por meta atrair o capital externo. O país recebe especialmente bem investimentos através dos quais tecnologias modernas sejam introduzidas no Brasil, bem como indústrias que exijam mão-de-obra intensa e projetos que tensionem, pelo menos, uma exportação parcial de produtos acabados para outros países latino-americanos.

Esta atitude fundamental resultou em numerosas prescrições relativas aos lucros, importação de capital, licenças, etc., exigindo um procedimento correspondente de aprovação, o que por sua vez faz com que investidores europeus mantenham uma certa atitude de reserva.

Para concluir este assunto, eu gostaria de ler uma citação do manual "Investment in Brasil" de Henkel-Möbius-Treiber (1974), que corresponde totalmente à minha opinião:

"Para a expansão de sua economia, o Brasil deve se apoiar no capital estrangeiro e na importação do valioso know-how e capital, com a finalidade de manter a sua velocidade atual. As enormes quantidades de dinheiro fornecidas pela assistência internacional de desenvolvimento, contratos comerciais e de entrega a longo-prazo com o exterior, assim como o fluxo de capital estrangeiro particular que permanece em alta constante, demonstram a confiança que existe no futuro do Brasil. Devido

ao seu enorme mercado potencial, da recuperação de sua solubilidade e do seu crescimento econômico durante os últimos anos, o qual atualmente se encontra entre os mais elevados do mundo, o Brasil se tornou um dos mercados favoritos de todos os países industrializados.”

Neste contexto, eu gostaria de dizer algumas palavras a respeito de projetos mistos em terceiros mercados, tais como os “joit ventures”. Para a Europa, a cooperação em terceiros mercados oferece um novo e importante elemento da organização de indústrias dentro da indústria pesada de diferentes países, até mesmo dentro de diferentes sistemas econômicos e políticos.

Apesar da indústria brasileira já ter feito um considerável progresso e, desta maneira, fornecer a base para tal cooperação, este tipo de cooperação internacional — devido ao número de problemas resultantes do rápido desenvolvimento da indústria pesada brasileira no passado e no presente — continua parecendo ser um assunto de atividade futura. Entretanto, é especialmente neste campo que nós seremos capazes de fornecer valiosa assistência graças à nossa rica experiência e também é neste campo que poderemos tomar novas atitudes em conjunto, por exemplo, na América Latina.

Após dar um quadro das possibilidades de cooperação entre as empresas austríacas e os parceiros brasileiros, tanto no Brasil como também em outros mercados, eu gostaria de acrescentar, como conclusão, algumas observações a respeito dos nossos próprios objetivos econômicos.

Em todas as épocas e sem quaisquer reservas, sempre advogamos a cooperação internacional para o benefício mútuo. É, entretanto, necessário realizar esta cooperação juntamente com parceiros adequados, ou seja, passar do estágio da declaração para a realização por intermédio da institucionalização.

Concordando com a política do nosso país, a política do nosso grupo sempre se orienta no sentido de uma cooperação livre e incondicional para ambas as partes, que também traga os melhores resultados econômicos possíveis.

A Áustria é um país neutro que não adere a nenhum bloco. Nós mantemos boas relações com todos os países do mundo, o que traz consigo excelentes possibilidades para todas as formas de cooperação econômica.

Principalmente para um país cuja economia se encontra no estágio de uma industrialização rápida, as empresas do nosso país podem ser consideradas como parceiros que, por um lado, oferecem sofisticados produtos e serviços técnicos e, por outro lado, estão preparados e em posição a oferecer uma cooperação economicamente ótima, ajustada às necessidades particulares de cada projeto.

TERCEIRO PAINEL

O MERCADO FINANCEIRO DO BRASIL: O PAPEL DO SISTEMA BANCÁRIO NO SUPORTE À EXPANSÃO ECONÔMICA E EMPRESARIAL

EXPOSITORES

- | | |
|--------------------------|---|
| WOLFGANG SAUER, | Coordenador das Câmaras de Comércio Estrangeiras no Brasil. |
| GUIDO HANSELMANN, | Union Bank of Switzerland, Suíça. |
| FRANCIS L. MASON, | Chase Manhattan Bank, Estados Unidos. |
| EDGAR F. PALTZER, | Swiss Bank Corporation, Suíça. |
| CHRISTOPHER MCALPINE, | Baring Brothers Bank e Economic Affairs Committee, Canning House, Grã-Bretanha. |
| JAMES D. WOLFENSOHN, | Schroeders Bank, Grã-Bretanha. |
| RALPH F. YOUNG, | Bank of America, Estados Unidos. |
| ABDULWAHAB A. AL-TAMMAR, | Kuwait Foreign Trading, Contracting and Investment Company, Kuwait. |
| M. WALLENBERG, | Skandinaviska Enskilda Banken, Estocolmo, Suécia. |
| JUNGER PONTO, | Dresdner Bank, Alemanha. |

A IMPORTÂNCIA DO FATOR HUMANO

WOLFGANG SAUER

Coordenador das Câmaras
de Comércio Estrangeiras no Brasil

No decorrer deste Seminário os senhores tomaram conhecimento de uma grande variedade de números e cifras referentes ao Brasil: taxas de crescimento econômico, Produto Nacional Bruto, renda "per capita", balança comercial, reservas cambiais e assim por diante.

A avaliação destes dados é importante, imprescindível até, para quem deseja analisar o Brasil sob o ponto-de-vista empresarial, seja como mercado, seja como fonte de suprimento ou ainda como objeto de inversões.

Já foi dito que o Brasil é um dos países cuja economia registrou as maiores taxas de crescimento, no mundo inteiro, durante os últimos anos. Os senhores também foram informados das suas reservas de mercado interno, das suas possibilidades de exportação e do fortalecimento da sua infra-estrutura.

Mas existe outro fator tão importante — ou até mais importante — do que os aspectos mencionados, para aquilatar-se a conveniência da escolha do Brasil como lugar mais acertado para a abertura de subsidiárias ou a seleção de sócios. Refiro-me ao *fator humano*.

Às vezes sofremos da natural tendência de igualar as nações, os governos e as empresas a seres autônomos, com vida própria, como se fossem entidades independentes e distantes das reações e das paixões humanas.

Nada mais errado. Em tudo, no final das contas, é o homem que faz ou deixa de fazer, que decide por bem ou por

mal, que constitui a força decisiva por trás de qualquer empreendimento. Somente o homem é responsável pelos sucessos e pelos fracassos.

Se incluirmos o Brasil em nossas cogitações como eventual campo de ação, creio que não deveríamos considerar exclusivamente os números e os fatores comerciais, mas é preciso incluir igualmente os homens que lá vivem em nossas ponderações.

O brasileiro, por natureza, é extremamente gentil e prestativo. Tem orgulho de seu país, mas ao contrário do que se observa em outros países em desenvolvimento, seu nacionalismo tem caráter muito mais prático do que político, é bem mais funcional do que ideológico. Exerço minhas atividades no Brasil há 13 anos e posso afiançar-lhes que raramente encontrei tanta facilidade de expor idéias, discutir opções e encontrar consensos como no caso de parceiros, autoridades, fornecedores e clientes brasileiros.

Se colaboramos com o desenvolvimento do Brasil, nós o fazemos por que este país oferece condições excepcionais para tanto — condições praticamente únicas no mundo de hoje. Não esqueçamos, porém, que também assumimos uma grande responsabilidade pelo bem-estar do povo brasileiro. Através da industrialização desse país e o desenvolvimento das suas regiões menos produtivas, será preciso estabelecer uma estrutura social mais uniforme, pela qual a todos — sem exceção — será dado oportunidade de participarem dos benefícios, das responsabilidades e do processo industrial.

Da entrada de empreendimentos industriais estrangeiros — como, por exemplo, a indústria automobilística — resultou a melhoria do padrão de vida do povo brasileiro, o que, por sua vez, motivou o incremento do mercado interno de bens de consumo, será a nossa tarefa, daqui por diante, possibilitar a participação no progresso de um número sempre maior de pessoas, oferecendo-lhes condições de vida e de trabalho cada vez melhores; sem isto não alcançaremos o sucesso almejado.

A atitude positiva do Brasil — o balanceamento ideal dos interesses daqueles que de fora trazem capital e “know-how” com os melhores interesses nacionais — trouxe ótimas recompensas ao país. Mas além disto torna-se necessário nosso empenho e esforço pessoal para assegurar-se o desenvolvimento de uma economia sadia e o progresso social da população.

O Brasil constitui um magnífico exemplo de como uma economia liberal e competitiva pode funcionar em um país em desenvolvimento, quando orientada por homens públicos experientes e profissionalmente competentes, homens que acreditam no futuro do seu país e que compreendem os benefícios que o capital e a tecnologia estrangeira lhe pode proporcionar.

O homem que personifica esta política e que reúne as qualidades do bem sucedido empresário e a concepção responsável do alto cargo público que ocupa é o Ministro da Fazenda, Mário Henrique Simonsen.

INVESTIMENTOS SUÍÇOS NO BRASIL

GUIDO HANSELMANN

Gerente Geral do
Union Bank of Switzerland,
Suíça

O Eurobrás foi criado em 1971 por um acordo entre o Banco do Brasil e outras instituições financeiras do mais alto prestígio internacional, como o Bank of America Internacional, Deutsche Bank AG e Union Bank of Switzerland, tendo posteriormente se associado a este grupo o Dai-Ichi Kangyo Bank Ltd.

O banco foi inaugurado em maio de 1972 e marcou a entrada do Brasil no campo de associações multinacionais.

O objetivo da criação do Eurobras foi estabelecer uma nova organização financeira internacional, flexível, dinâmica e autônoma para que, com o poder e o prestígio adquiridos dessa associação, pudessem ser angariados fundos no mercado financeiro internacional para a aplicação, principalmente, em programas e projetos ligados ao desenvolvimento econômico do Brasil e da América Latina.

Em seu curto período de existência, o Eurobras conseguiu obter uma posição firme no mercado internacional de capitais. Apesar da deterioração do euromercado em meados de 1974, seus balanços anuais mostraram índices de crescimento constantes e significativos.

Segundo os objetivos pelos quais foi criado, em três anos o Eurobrás administrou, co-administrou e realizou empréstimos da ordem de 792 milhões de dólares, dos quais 721 milhões destinados ao Brasil.

Sua própria carteira em empréstimos soma agora 270 milhões de dólares, dos quais nada menos de 212 milhões de dólares foram emprestados ao Brasil e os restantes 58 milhões de dólares foram financiados a outras regiões do mundo. O Eurobraz, com a imagem brasileira que projeta no mercado internacional, atua também como uma fonte de informação sobre o Brasil, promovendo contatos entre investidores europeus e empresas brasileiras, o que resulta em novos investimentos.

EXTENSÃO DOS INVESTIMENTOS

As informações publicadas pelo Banco Central do Brasil indicam que em meados de 1974 os investimentos diretos suíços no Brasil totalizaram 424 milhões de dólares, ou 8,3% de todos os investimentos estrangeiros diretos. Isto coloca a Suíça em quarto lugar entre as nações com investimentos diretos na economia brasileira, o que parece bastante surpreendente, considerando o pequeno tamanho físico do meu país. Deve-se acrescentar, entretanto, que entre as empresas classificadas pelo Banco Central do Brasil como “investidores suíços” encontramos também nomes como BASF, Bosch, Chrysler International, Pirelli e outros. Embora essas firmas mantenham propriedade e domicílio na Suíça e realizam suas operações de investimentos a partir desse país, elas não deveriam — num sentido econômico — ser colocadas na mesma categoria de uma empresa suíça. A história, amplitude e importância dos investimentos diretos suíços no Brasil mais especificamente definidos, foram pesquisados em levantamento local feito por dois economistas de Lausanne, o professor Charles Iffland e seu assistente, o Dr. Alfred Stettler, em princípios desta década. Eles descobriram que no final de 1971 cerca de 50 empresas de propriedade suíça com investimentos agregados de cerca de 290 milhões de dólares, ou 4,2% de todos os investimentos diretos estrangeiros, estavam em operação no Brasil. Entretanto, o estudo foi limitado a 14 empresas cujo capital, ou valor líquido, totalizando 237 milhões de dólares (incluindo os empréstimos a longo prazo semelhantes a capital fornecido pela matriz) representava 80 a 85% dos investimentos diretos suíços no Brasil. Em 1971, essas empresas realizaram vendas

de 1.933 bilhão de cruzeiros. Em meados de 1972, as 14 firmas empregavam 19.750 pessoas, das quais apenas 179 eram de nacionalidade suíça.

A Nestlé, segundo revelou a análise, foi a primeira empresa a estabelecer uma unidade operacional no Brasil, o que ocorreu em 1920.

Nenhuma empresa suíça estabeleceu filiais de tamanho significativo no Brasil durante os últimos anos. Isto, de modo algum, é resultado da falta de interesse, mas devido a uma mudança de atitude. As empresas suíças, inclusive em número crescente de firmas pequenas e médias, preferem hoje investir na forma de "joint-ventures", com a participação suíça frequentemente limitada a interesses minoritários. Este fato garante o caráter brasileiro desses empreendimentos e facilita bastante o acesso aos recursos locais.

O estudo preparado por Iffland e Stettler também procura medir o impacto social e tenta definir sua amplitude.

OPORTUNIDADE DE EMPREGO

No caso das 14 empresas examinadas, 29,4% da força de trabalho consistiam de operários não-especializados, 26,4% de semi-especializados e especializados e 2,6% de pessoal de supervisão. Cerca de 25% pertenciam à administração, 10,7% às vendas e 4,6% faziam parte da gerência do escalão médio. E os membros do pessoal executivo somavam 1,3% do total da mão-de-obra.

A estrutura do pessoal apresentada acima salienta o fato de que as oportunidades de emprego foram criadas principalmente para amplos segmentos da população do Brasil, uma necessidade particularmente urgente nesse país onde existe uma grande quantidade de trabalhadores não-especializados.

Além disso, demonstrou-se que os investidores estrangeiros têm sido empregadores responsáveis. Os trabalhadores empregados por firmas suíças no Brasil receberam salários mensais brutos consideravelmente mais altos que o salário mínimo de 244,40 cruzeiros então vigente nas cidades de Rio de Janeiro e São Paulo, por exemplo. O salário mensal normalmente pago a trabalhadores não-especializados nas empresas pesquisadas variava de 400 a 450 cruzeiros.

As empresas oferecem a seus empregados um amplo programa de treinamento vocacional e educação geral, servem refeições em cantinas operadas e financiadas por elas e contribuem para fundos de aposentadoria. Além disso, as firmas brasileiras são obrigadas por lei a pagar impostos destinados a previdência social o que em parte, beneficia um grande segmento da população brasileira. Essas contribuições obrigatórias à previdência social proporcionam seguro contra doenças, acidentes e incapacidade física, financiam treinamento vocacional e educação para os grupos de renda baixa, especialmente através do cultivo de terras e da reforma na agricultura, e contribuem para a aposentadoria. Parte dessas contribuições deve ser paga a fundos especiais estabelecidos em nome dos empregados.

Em 1971, as contribuições sociais pagas pelas empresas pesquisadas atingiram quase 28% do total dos ordenados e salários. Isto significava que as firmas tiveram de gastar 244,6 milhões de cruzeiros (ordenados e salários mais contribuições sociais) para empregar 19.380 pessoas diretamente. Isto, por sua vez, resulta em uma média de gastos com o pessoal de 17.780 cruzeiros por empregado por ano, uma despesa que permite quantificar o impacto da oferta de emprego das empresas no local onde operam.

Presumindo que a média calculada da despesa salarial bruta seja também representativa dos setores da economia brasileira dispensáveis para o funcionamento da infraestrutura, administração, instituições financeiras e similares, pode-se concluir com segurança que os pagamentos fiscais, aluguéis e pagamentos de juros a organizações receptoras locais, gerados pelas 14 empresas pesquisadas, criaram, indiretamente cerca de 26.300 empregos. O impacto sobre os fornecedores é menos impressionante. Diversos cálculos e comparações levaram Iffland e Stettler a concluir que o efeito teve uma média de 79%. A partir daí conclui-se que os produtos e serviços no valor de 947,3 milhões de cruzeiros adquiridos pelas empresas suíças a fornecedores brasileiros geraram, por sua vez um faturamento em mercadorias e serviços de 749 milhões de cruzeiros, ou 79% de 947 milhões de cruzeiros para as empresas brasileiras. Este volume é equivalente à criação de 42.120 empregos, o que nos permite chegar ao seguinte efeito dos

investimentos de empresas privadas suíças sobre o mercado de trabalho brasileiro:

Emprego direto	19.380	pessoas
Emprego indireto	68.420	pessoas
Total	87.800	pessoas

Este não é um mau resultado para um investimneto de 237 milhões de dólares.

RETORNO DO CAPITAL

Este não é um mau resultado para um investimento de Stettler realizaram a pesquisa, o retorno médio sobre o capital e os empréstimos utilizados pelas 14 empresas, foi calculado em 2,7% e 4,4% respectivamente. O retorno sobre o capital empregado aumenta para 7,1% em 1971 se acrescentarmos os pagamentos de royalties e licenças. Mas este método de cálculo não é realista porque os investimentos de capital e o know-how técnico não provêm necessariamente da mesma fonte. As taxas de licenças, por exemplo, são pagamentos a terceiros e portanto não constituem parte do retorno. O cálculo de retorno consolidado deve levar em conta elementos que são difíceis de quantificar.

Os seguintes elementos são freqüentemente mencionados sempre que esta questão é discutida:

- 1 — Os lucros realizados pela matriz, ou por uma empresa do grupo não localizada no Brasil, sobre vendas de mercadorias e serviços para o Brasil aumentam a rentabilidade.
- 2 — As despesas com pesquisa e desenvolvimento pela matriz localizada fora do Brasil beneficiam a empresa do grupo no Brasil. Mas uma parte das despesas deveria ser levada em consideração no cálculo do retorno da empresa situada no Brasil.

Com relação ao primeiro tópico, Iffland e Stettler prepararam uma estimativa muito cuidadosa mostrando que o inves-

timento registrado, ou rendimentos de capital das empresas pesquisadas, aumentou de 16,7 milhões de dólares para o máximo de 21,2 a 21,7 milhões após a inclusão das vendas acima mencionadas. Isto indica um retorno consolidado médio de aproximadamente 9%, com amplas diferenças verificadas de indústria para indústria. O segundo ponto desafia a quantificação. Mesmo assim pode-se afirmar em princípio que os referidos investimentos tendem a diminuir o retorno. A experiência nos diz que o público em geral normalmente, superestima o retorno dos investimentos diretos estrangeiros.

BALANÇOS DE PAGAMENTOS

De acordo com as estatísticas do Banco Central do Brasil, o país registrou um déficit comercial em mercadorias com a Suíça de 50,6 milhões de dólares em 1971. Os outros itens no balanço da conta corrente fecharam com um déficit de 21,5 milhões de dólares, resultando num déficit total na conta corrente de 79,1 milhões de dólares. Por outro lado, os afluxos de capital líquido da Suíça para o Brasil chegaram a 92,4 milhões de dólares nesse ano, com 14,8 milhões deste total sob a forma de ações, produzindo um superavit de 13,3 milhões de dólares na balança de pagamentos do Brasil no que diz respeito ao comércio entre os dois países em 1971. Este aspecto das relações comerciais está também sujeito a efeitos secundários que dificilmente podem ser medidos. Seria necessário por exemplo, identificar o volume das exportações brasileiras que foram geradas por investimentos privados suíços no Brasil. O estabelecimento de um curtume pela Bally, para citar apenas um exemplo, constitui o pré-requisito, essencial para o surgimento de uma indústria brasileira de calçados capaz de exportar parte de sua produção (a Bally não é um fabricante de calçados no Brasil). Outro fator a ser considerado é a substituição das importações pela produção local das empresas suíças. Essa substituição reduz decididamente a pressão da balança comercial brasileira. Embora o impacto dos referidos elementos sobre a economia brasileira até agora seja indubitavelmente de magnitude considerável, a quantificação desse efeito deve ser omitida. Qualquer tentativa de uma medida exata seria de natureza especulativa em virtude da falta de informações seguras.

RESUMO

Em conclusão, gostaria de resumir minhas observações:

- Segundo as informações fornecidas pelo Banco Central do Brasil, que reconhecidamente aplica um critério puramente jurídico para determinar a origem domiciliar dos investimentos estrangeiros, os investimentos diretos suíços no Brasil totalizaram 424 milhões de dólares em meados de 1974.
- Aproximadamente quatro quintos dos investimentos diretos suíços no Brasil são responsáveis pelo emprego de quase 20.000 pessoas em 14 empresas. Menos de 1% dessas 20 mil pessoas são cidadãos suíços.
- O número de empregos adicionais — o chamado emprego indireto — criado pelos impostos, aluguéis e juros pagos, bem como pelo volume das mercadorias compradas pelas empresas suíças no Brasil alcançou cerca de 68 mil em 1971.
- O retorno consolidado médio realizado pelas 14 empresas sobre seu capital investido foi menor do que 9% em 1971. O público, entretanto, em geral superestima o rendimento dos investimentos diretos.
- Nas suas relações comerciais com a Suíça, o Brasil obteve um déficit na conta corrente de 79,1 milhões de dólares. Mas em vista do afluxo de capital da Suíça para o Brasil no mesmo ano, a balança de pagamentos entre os dois países fechou com um superávit de 13,3 milhões de dólares a favor do Brasil.

Espero que este curto resumo tenha contribuído para uma melhor compreensão da natureza e resultados, tanto diretos como indiretos, dos investimentos estrangeiros. Participar de encontros deste tipo é geralmente uma experiência difícil e às vezes frustradoras, mas, considerando o que se pode realizar, fico orgulhoso porque como banqueiro internacional tenho o privilégio de ajudar a reunir empresários amigos do nosso país com sócios em potencial de países promissores como o Brasil.

UMA BASE SÓLIDA PARA A EXPANSÃO ECONÔMICA

FRANCIS L. MASON

Vice-Presidente Senior do
The Chase Manhattan Bank
Estados Unidos

A associação do Chase Manhattan Bank N. A. e de seus principais acionistas com o Brasil se estendem por um período de várias décadas. Entretanto, até os anos 60 essas associações se manifestaram principalmente na forma de correspondência bancária e de empréstimos a entidades brasileiras oficiais ou privadas. Tradicionalmente, o Chase tem sido um proeminente banqueiro para o Brasil.

As operações de empréstimos — muitas delas em períodos de adversidade — refletiram a convicção do Chase quanto às tremendas potencialidades de longo prazo da economia brasileira. Assim, em junho de 1962 o Chase fez um investimento direto no Brasil, destinado a estabelecer de forma mais concreta a sua presença no cenário brasileiro. Naquele ano, o Chase adquiriu, do grupo de seguros Sul América, sua participação de 51% no Banco Lar Brasileiro S.A. Foi a primeira “joint-venture” feita pelo Chase em todo o mundo, e vale assinalar que esse substancial investimento foi realizado numa hora em que as remessas de lucros haviam sido suspensas, e havia sérias dúvidas quanto à viabilidade da administração política e econômica do Brasil.

Entretanto, a implícita confiança no investimento demonstrou ser bem fundamentada, e o Banco Lar Brasileiro tornou-se até o final dos anos 60 um dos investimentos, feitos pelo Chase no exterior, que tiveram maior sucesso. Nessa ocasião,

realmente, o Chase estava empenhado numa reformulação básica da sua própria estratégia de investimento. A tendência multinacional da organização dos negócios tornou claro que a economia de escala poderia ser melhor alcançada ao longo de linhas internacionais. Todavia, a limitação sobre os recursos decretou que a expansão internacional prosseguisse de forma seletiva, na base de uma análise cuidadosa das vantagens comparativas oferecidas pelos vários países nos quais a expansão e/ou os novos empreendimentos pudessem iniciar-se.

O resultado desse exercício em planejamento de estratégia foi identificar o Brasil como uma das cinco áreas do mundo onde os esforços de expansão e investimentos correlatos podem ser concentrados da maneira a mais eficiente.

Vários fatores contribuíram para a conclusão de que os negócios internacionais podem colaborar efetivamente na exploração racional das oportunidades de investimento no Brasil. Primeiro, suas dimensões continentais e seus ricos e relativamente pouco explorados recursos naturais proporcionaram ao Brasil um tremendo potencial de desenvolvimento. Na realidade, sua extensão geográfica, seus recursos naturais e sua população de 100 milhões de pessoas constituem uma base sólida para expansão econômica substancial, não somente em termos de um mercado doméstico maciço, mas também em termos de vantagens comparativas na exportação de matéria-primas e de mercadorias manufaturadas para o mercado mundial.

Em segundo lugar, a exploração destas vantagens naturais se tornou muito mais praticável diante da existência, no país, de uma liderança econômica forte e eficiente. Estabilidade política, continuidade administrativa e administração econômica de alta qualidade, que prevalecem no país desde meados da década de 1960, têm permitido ao Brasil implementar um programa bem definido de rápido desenvolvimento econômico. Este programa tem sido apoiado por uma profunda reforma das instituições brasileiras — seu sistema fiscal e monetário, por exemplo — o que por sua vez tem aumentado a capacidade de poupança e de exportação, dessa forma aliviando dois dos principais empecilhos do desenvolvimento. Outros notáveis elementos do plano de desenvolvimento do país incluem:

- a) **Orientação do programa público de investimento de modo a obter-se um desenvolvimento de infraestruturra — transporte, energia, comunicação etc. — de acordo com as necessidades dos setores produtores de mercadorias, ao longo de um caminho de desenvolvimento fixado pelos planos econômicos (10% ao ano).**
- b) **Reconciliação de medidas de demanda a curto prazo com objetivos a longo prazo, habilitando dessa forma o país a reduzir gradualmente a inflação interna e a crescer depressa; e,**
- c) **O clima favorável para os investimentos estrangeiros refletindo o reconhecimento pelo governo brasileiro, do papel que o capital externo pode desempenhar em aliviar a abertura de câmbio estrangeiro em favor do crescimento e da transferência de tecnologia. A este respeito, é interessante notar que os controles de remessas de dividendos existentes no Brasil permitem um retorno justo do dinheiro aplicado (em moedas fortes), não somente através de tetos liberais de porcentagens relativos ao capital básico (os ganhos em cruzeiro reinvestidos sendo assimilados ao capital-base), mas também através do estabelecimento destes tetos em termos de médias de três anos, permitindo portanto a compensação de flutuações nos ganhos, devidas a fatores adversos ocasionais (ciclos de negócios de alguns tetos).**

O governo brasileiro compreendeu a importância de bem definir as regras do jogo em cada campo em que sejam necessários os controles, atribuiu grande significação a este princípio. A manutenção de um diálogo contínuo com o setor privado tem contribuído para melhorar a compreensão mútua de pontos de vista.

Assim, em 1970, o Chase iniciou um esforço de longo prazo para expandir e diversificar suas atividades no Brasil. Isto envolveu grandes componentes:

- a) O estabelecimento de novas “joint-ventures”, tais como um banco de investimento, uma financeira, uma com-

panhia de "leasing" e várias companhias de serviço destinadas a criar uma base institucional a partir da qual o Chase pudesse fornecer uma ampla faixa de produtos financeiros e serviços correlatos ao mercado brasileiro;

- b) o agrupamento dessas instituições ao redor de uma estrutura organizacional unificada, de modo a permitir a máxima economia no processamento e na venda desses produtos; e,
- c) o recrutamento e o treinamento de pessoal brasileiro e seu equipamento com tecnologia moderna, de modo a habilitar essas instituições a desempenhar um papel de liderança na evolução tecnológica no mercado brasileiro.

O Chase tem atribuído a mais alta prioridade às suas operações no Brasil, para acentuar a natureza de sua presença no maior país no Hemisfério Sul. Em 1975, esse processo culminou quando o Chase transferiu para o Brasil a responsabilidade por sua operação no país.

Dessa forma é, com particular orgulho, que o Chase participa do I Seminário Internacional sobre Investimentos no Brasil. Sua própria experiência serve como um exemplo para outros setores internacionais de negócios, interessados em contribuir para beneficiar-se do desenvolvimento a longo prazo da economia brasileira.

ASPECTOS DAS RELAÇÕES ECONÔMICAS SUÍÇO-BRASILEIRAS

EDGAR F. PALTZER

Gerente Geral do
Swiss Bank Corporation
Suíça

Se examinássemos hoje a estrutura das relações da Suíça com outros países seria incorreto tentar explicar o extraordinário envolvimento da nossa economia com as dos países nossos sócios, espalhados no mundo, como o resultado de um planejamento medido — calma e cuidadosamente pelas autoridades. Essa presença no exterior, em quase todos os continentes, foi, em parte imposta pela necessidade, mas, ao mesmo tempo, foi uma questão de oportunidade.

Para o esclarecimento daquelas pessoas que não estão familiarizadas com o curso da história da Suíça, vou fazer um breve esboço dos fatores básicos. Um país de tamanho severamente limitado, do qual um terço da área não pode ser utilizado pela agricultura ou pela indústria, despojado de todos os recursos naturais (seu único presente dos céus é a água), a Suíça precisa alimentar uma população numerosa demais para os recursos disponíveis. Um continente substancial de seus habitantes foi sempre obrigado a deixar seus lares ano após ano, desde os tempos da Idade Média. No início esses imigrantes ganharam seu pão como mercenários, e somente a partir dos anos finais do século 19 que a emigração se tornou organizada, despovoando assim parte da Suíça, enquanto se estabeleciam colônias em países estrangeiros. Esta necessidade persistente

de procurar um meio de sobrevivência em países estrangeiros, imprimiu a característica de “internacionalismo” ao suíço, que em época alguma esteve disposto à subscrever a “ética de privação” e que portanto, tem procurado suas oportunidades em outros lugares.

É neste cenário que se deve examinar o tópico que apresento: os aspectos das relações econômicas suíço-brasileiras. Cronologicamente, as relações entre os países foram inicialmente estabelecidas pelos emigrantes isolados que se estabeleceram em um ou outro lugar do Brasil. Numa segunda fase, alguns deles passaram a representar certas empresas suíças e se dedicaram à distribuição de produtos exportados pela Suíça, em alguns dos principais centros, uma situação existente desde o início da revolução industrial suíça. Devido às limitações do mercado doméstico e à ausência de matérias-primas, a indústria suíça logo concentrou sua atenção nas exportações. Essa consciência da potencialidade de possíveis parceiros comerciais tornou-se um fator vital em se decidir na instalação de operações no exterior.

NESTLÉ, A PRIMEIRA

O enorme potencial do Brasil e a política livre de importações, nos anos entre as duas Guerras, sem dúvida exerceu uma atração para os investidores suíços. Segundo um estudo feito pelo professor Iffland e seu colega Alfred Stettler, da Universidade de Lausanne, sobre o investimento industrial no Brasil, foi em 1920 que a primeira empresa suíça se estabeleceu no território brasileiro. A Nestlé Anglo-Swiss Condensed Milk Company como era então conhecida, fundou sua primeira filial latino-americana, no Rio de Janeiro, para tratar das vendas de seus produtos até então distribuídos por representantes. Pouco tempo depois, a empresa teve a oportunidade de assumir o controle de uma fábrica de leite condensado e decidiu somar a produção local à linha de produtos importados que estava distribuindo. A fábrica passou a ter o nome de Nestlé, sendo seu principal produto o leite condensado. Com o tempo, a empresa cresceu e se firmou, resistindo sem dificuldades à crise que atingiu sua matriz em princípios da década de 20. A partir de 1924, a produção foi diversificada e

a linha de produtos ampliou: a Nestlé organizou o abastecimento local de leite e foi adquirindo centros para receber e refrigerar o leite. O crescimento na demanda foi tal que de 1935 em diante foi necessário pensar na construção de novas fábricas e estas multiplicaram-se no decorrer dos anos, especialmente após a Segunda Guerra. A diversificação prosseguiu quando a Nestlé introduziu a fabricação de café instantâneo e alimentos desidratados, e mais recentemente quando, através da colaboração com a Pescal-Indústria Brasileira de Peixe S.A. a empresa entrou no campo do peixe super-congelado. Para dar uma idéia do crescimento, o número de pessoas originalmente empregadas na produção era de 55, enquanto que no verão de 1972, o total foi de 3.750. Ao mesmo tempo, a quantidade de leite fresco comprado aumentava de dois milhões de litros por ano para 520 milhões de litros em 1972. A empresa espalhou-se geograficamente, estendendo sua rede até as principais áreas do Brasil. Partindo da capital econômica, avançou para o Norte e em seguida, penetrou no centro do País, com a construção de Brasília. Com 13 fábricas e 13 filiais ou armazéns, a empresa em 1972 empregou uma força de trabalho total de cerca de 5.500 pessoas.

Esta evolução dos acontecimentos é mais ou menos típica da maneira como as empresas suíças se estabeleceram no Brasil, mesmo que os motivos sejam diferentes de uma empresa para outra. Se considerarmos o caso da Bally, a finalidade da empresa criada na ex-colônia portuguesa era certamente de estabelecer a produção de calçados, mas essa importância transformou-se durante os anos de guerra quando a Europa enfrentou uma escassez ameaçadora de couro e os dirigentes temiam que a falta de suprimento viesse a impedir o crescimento das suas fábricas européias. Assim, compraram e desenvolveram um curtume que já em 1928 se tornou o maior do País. No decorrer do tempo, consolidou sua posição e passou a ser o maior empreendimento do ramo da América Latina e um dos seis maiores do mundo.

Também neste caso, a empresa evoluiu horizontalmente. Desejando salvaguardar o suprimento de madeira para o aquecimento, a empresa adquiriu grandes lotes de terra, alguns contendo fazendas. Estas por sua vez não serviram apenas como fonte para o couro, mas proporcionaram também uma variedade de produtos agrícolas. A produção foi diversificada mais

ainda com a criação de um departamento para óleos industriais e com a aquisição de licenças para fabricar resinas acrílicas especiais e utilizadas no acabamento do couro. Hoje, este complexo é responsável por um décimo da produção de couro do Brasil, e tornou-se um importante exportador de sapatos.

Embora o processo do estabelecimento das companhias químicas suíças no Brasil tenha seguido o modelo geral, as razões para a transferência da produção eram indubitavelmente associadas às restrições alfandegárias aliadas à escassez de divisas estrangeiras. Os anos pós-Guerra foram conhecidos por sua política restritiva de importação junto com taxas de câmbio múltiplas que afetaram seriamente as vendas diretas da Suíça para o Brasil.

Em poucos anos, Hoffman La Roche, Sandoz, Ciba e Geigy instalaram seus centros de produção e organizaram redes de distribuição para um bom número de seus produtos farmacêuticos, corantes, vitaminas, plásticos e agroquímicos. Este alto nível de especialização permitiu-lhes também combinar as operações de marketing. Uma decisão conjunta em Basel, em 1957, produziu o complexo industrial de Resende (Indústrias Químicas Resende S.A.) para o qual 55% do financiamento vieram de Sandoz, 30% da Ciba e 15% da Geigy (as últimas duas empresas se associaram em 1970). Este acordo previu a aquisição de uma fábrica e sua ampliação, além da construção de uma indústria química e farmacêutica básica. Estes projetos gradualmente tornaram-se realidade e o grupo foi ampliado com a participação da Wander do Brasil, quando a matriz desta, na Suíça, foi comprada pela Sandoz.

As indústrias de materiais de construção e de engenharia pesada emigraram devido aos custos muito altos do transporte que estavam correndo suas vantagens na concorrência. Com relação aos produtos do primeiro setor, a experiência da Eternit do Brasil Cimento Amianto S.A. é interessante em muitos aspectos. As patentes pertenciam a um grupo belga e a outro suíço. A operação no Brasil foi financiada pelos dois e a empresa é administrada pelo lado suíço da organização. A empresa é dividida, em termos legais, para se beneficiar das vantagens fiscais da SUDENE e seria a primeira firma criada com capital suíço a oferecer ações, inicialmente distribuindo 20% do seu capital entre 500 acionistas locais, cada um mantendo o mínimo de 100 ações. O processo da subscrição foi efetuado de maneira que, gradativamente, os acionistas locais

se tornassem donos de 49% do capital. O exemplo desta empresa ilustra um aspecto do pragmatismo industrial dos imigrantes suíços. A produção de cimento amianto pressupõe um fornecimento regular de cimento. Para conseguir isso, a Eternit do Brasil sugeriu ao grupo Swiss Holderbank que comprasse uma indústria de cimento, a Companhia de Cimento Ipanema, nos tempos em que o Brasil sofria de escassez de cimento e a empresa em questão estava enfrentando sérias dificuldades técnicas. E, portanto, o know-how de um empreendimento suíço completamente independente veio ajudar. Subseqüentemente, as atividades do grupo foram ampliadas e a ITT, com duas empresas brasileiras, um banco de investimentos e a International Finance Corporation, uma subsidiária do Banco Mundial, passaram a participar. O grupo é agora conhecido como Companhia de Cimento Nacional de Minas (CIMINAS). Os suíços trouxeram também sua habilidade na fabricação de azulejos e hoje a Keramische Industrie of Laufen, é proprietária e opera sua subsidiária, a Indústria Cerâmica Paraná S.A. (INCEPA), em Curitiba.

INDÚSTRIA PESADA

A presença suíça no Brasil é também pronunciada no campo de engenharia pesada, onde nossas principais empresas, Brown Boveri, Sulzer e Sprecher & Schuh, estão bem enraizadas. Como os recursos energéticos da Suíça consistem essencialmente de energia hidrelétrica, e que foram desenvolvidos muito sistematicamente, as indústrias de engenharia elétrica e mecânica atingiram um grau de especialização que contribuiu muito substancialmente para a realização de projetos de energia hidrelétrica nos países em desenvolvimento.

As subsidiárias das firmas suíças fabricam hoje, no Brasil, uma vasta gama de equipamentos elétricos, transformadores e geradores a turbina para qualquer voltagem concebível. Mesmo assim, os fabricantes suíços de equipamentos elétricos, sendo altamente especializados, vendendo em larga escala aos mercados mundiais, e operando da sua base doméstica, podem oferecer certos motores e geradores a preços abaixo dos de fabricantes brasileiros. Esta concorrência do exterior provocou algum desagrado por parte das autoridades brasileiras e em 1971 a agência anti-cartel (Conselho Administrativo de Defesa

Econômica — CADE) moveu um processo alegando práticas de monopólio suíço. No final de 1974, entretanto, os investigadores puderam relatar que não houve “dumping” mas que a diferença entre os preços nacionais e os da indústria suíça deve-se justamente à especialização.

Das 1.000 maiores empresas brasileiras, cerca de 25 são suíças ou de propriedade predominantemente suíça. Segundo a lista de 1974 publicada no “Brasil Report 1974”, a Nestlé está em 22º lugar, a Ciba-Geigy Química S.A. em 83º, a subsidiária de Andre Frères em 160º, a Companhia de Cimento Portland Itaú (parcialmente da Cementia) em 243º, a S.A. Curtume Carioca em 249º e a Sandoz do Brasil S.A. em 277º lugar, apenas para citar as maiores.

Esta penetração industrial é também muito claramente refletida na estrutura do comércio entre o Brasil e a Suíça. As vendas dos equipamentos elétricos e não-elétricos compreendem mais de um terço das nossas exportações, enquanto os produtos químicos, farmacêuticos e corantes representam outra terça parte. Nas importações compramos do Brasil todos os tipos de produtos agrícolas que a Suíça precisa (óleo, carne, peles e couro) bem como produtos tropicais (café, cacau e laranjas) e metais preciosos.

Não se deve terminar esta análise das relações entre Brasil e Suíça sem mencionar o papel exercido pelo setor bancário. A atitude liberal das autoridades brasileiras em relação às transferências de capital foi um fator decisivo no estabelecimento de relações com várias instituições financeiras do Brasil. Desde 1964, governos sucessivos procuraram acelerar o desenvolvimento brasileiro através da atração do capital estrangeiro, ao contrário de muitas outras nações latino-americanas que decidiram depender mais de seus próprios recursos financeiros. Este pedido constante de fundos do exterior permitiu ao país beneficiar-se da especialização do setor bancário suíço que é utilizada nas operações internacionais e que tem canalizado capital para o Brasil não apenas do mercado nacional mas também do Euro-mercado. Como resultado, todos os grandes bancos suíços instalaram, no Brasil, representações diretas ou em colaboração com outros bancos, e, em alguns casos, mesmo com bancos privados.

Esta penetração assumiu inicialmente a forma de participação de capital em bancos de investimentos, e só recentemente passou ao setor de bancos comerciais. O Swiss Bank

Corporation, por exemplo, em operação no Brasil há 22 anos, com um escritório de representação no Rio de Janeiro — ao qual foi acrescentado um segundo em São Paulo em 1959 — assumiu em 1965, junto com outros bancos estrangeiros entre os quais o Morgan Trust Co. de Nova York, interesses no Banco Finasa de Investimentos S.A. de São Paulo. Pouco tempo atrás, ampliou seu cenário comercial com participação no capital do Banco da Cidade de São Paulo S.A. em agosto de 1974. Este banco tem agências no Rio de Janeiro, Porto Alegre e Salvador, nas quais 80% do comércio exterior do Brasil são realizados. Com esta medida, o Swiss Bank Corporation foi o primeiro banco estrangeiro a tirar vantagem da atitude mais liberal adotada pelas autoridades brasileiras no que se refere à participação de interesses estrangeiros nos bancos comerciais do Brasil.

Para julgar a extensão dessas ligações financeiras é útil examinar os dados fornecidos pelo Banco Central do Brasil, que registra o afluxo de capital. O Banco Central estima que em junho de 1974 os investimentos estrangeiros totalizaram 5,113 bilhões de dólares. Desta soma, 36,3% são provenientes dos Estados Unidos, 11,5% da Alemanha Ocidental, 8,4% do Japão e 8,3% da Suíça, seguidos por Canadá, a Inglaterra e um número de outros países.

A implantação do governo revolucionário em 1964 conferiu ao Brasil um ambiente de estabilidade política e econômica. A sensação de confiança tornou possível desenvolver relações muito proveitosas em todos os setores, sobretudo porque as economias dos dois países apresentam aspectos e potencialidades complementares. O progresso industrial brasileiro não é limitado por qualquer restrição geográfica, enquanto a Suíça está comprimida entre a estrangulação de um mercado restrito e a uma escassez de mão-de-obra e de matérias-primas. Por outro lado, a pesquisa e desenvolvimento podem ser executadas na Suíça, devido a abundância de capital enquanto que, nessa área, o Brasil necessita ainda definir suas prioridades.

Para o futuro, as relações mútuas entre os dois países deverão assumir cada vez mais a natureza de troca de tecnologia avançada por matérias-primas, mas também de uma permutação de produtos manufaturados que, em alguns setores, o Brasil pode já suprir a preços muito competitivos.

Há motivos suficientes para julgar o contínuo desenvolvimento das relações entre o Brasil e Suíça com otimismo, já que ambos os países gozam dos benefícios de estabilidade política e o Brasil tem adotado uma atitude liberal em relação aos investimentos estrangeiros.

CONFIANÇA E INTERESSE BRITÂNICOS NO BRASIL

CHRISTOPHER MCALPINE

Diretor da
Baring Brothers & Co. Ltd.
Inglaterra

Nenhum observador dos assuntos brasileiros pode deixar de ficar bem impressionado com o notável desempenho da economia do Brasil em anos recentes. O recorde de crescimento e realizações do país não mais precisam ser demonstrados ou justificados pelas estatísticas. É um fato estabelecido. Falar sobre o “milagre” econômico brasileiro está tão em moda como esteve o “milagre” econômico da Alemanha Ocidental na administração do Dr. Erhard. Mas os arquitetos do sucesso do Brasil podem pleitear com certa justiça que o progresso do país não tem dependido de “milagres” ou de fatos ocasionais. Foi conseguido por esforço humano — com freqüência um esforço inspirado e cheio de imaginação, constantemente aplicado de acordo com uma filosofia consistente e com um consistente objetivo.

A filosofia que tem caracterizado o progresso econômico do Brasil na última década — como é compreendida na Grã-Bretanha — é a de que o país deve e precisa converter em capital seu vasto potencial econômico “partindo para o crescimento”, mesmo ao custo de certas doenças econômicas como a inflação e a depreciação monetária, que podem ser moderadas e por fim reparadas. O objetivo é aumentar o produto social e distribuí-lo de forma tão justa quanto o possível, em vez

de super-enfatizar a distribuição como um fim em si às expensas do crescimento. Perseguindo esse objetivo, o governo brasileiro tem reconhecido, de forma sábia, a parte importante que é desempenhada pelo setor privado na geração da riqueza nacional e no desenvolvimento do comércio exterior. O governo tem realmente feito muito para criar as condições necessárias, incluindo o desenvolvimento de uma infraestrutura industrial, financeira e ambiental, para habilitar e encorajar o setor privado a operar de forma eficiente. Como resultado, obteve-se um impressionante grau de associação entre os setores público e privado. Onde existem controles governamentais, eles devem em sua totalidade ser aplicados de acordo com o bom senso e o pragmatismo, em vez de num rígido espírito doutrinário.

CONFIANÇA INGLESA

O aumento da confiança e do interesse britânicos no Brasil nos últimos anos pode ser atribuído não somente ao reconhecimento, por parte de firmas inglesas, dos méritos do Brasil como um mercado em termos estatísticos, mas também a sua aceitação à filosofia que acentua a abordagem do Brasil dos problemas econômicos. Parte dessa filosofia é a atitude do Brasil em relação a investimentos estrangeiros. De forma geral o investidor externo é considerado no Brasil não como um predador hostil, mas como sócio e amigo. Na verdade não há barreiras à admissão do capital estrangeiro em campos onde ele pode contribuir para o progresso tecnológico. O investidor estrangeiro potencial não é também impedido, como ocorre em outros países, pelo medo e pela incerteza a respeito de mudanças arbitrárias e discriminatórias na política governamental.

Este é, de forma resumida, o “background” contra o qual os investidores britânicos julgam o mercado brasileiro.

Como os britânicos têm investido no Brasil?

Durante o Século XIX, o Reino Unido desempenhou proeminente papel no desenvolvimento da economia brasileira. Os interesses britânicos ajudaram ativamente a firmar o Rio de Janeiro como o mais importante centro comercial latino-americano, nos anos que se seguiram imediatamente à Independência do Brasil, em 1822. O Reino Unido investiu pesadamente no crescimento do sistema ferroviário e nos serviços de

eletricidade e gás. A indústria têxtil e várias outras indústrias foram, no começo, equipadas e financiadas em grande escala pela Grã-Bretanha. Os bancos britânicos, incluído o London and Brazilian Bank, fundado em 1862, tiveram um papel importante no financiamento da borracha em Belém e em Manaus, de açúcar e algodão em Recife, de cacau e fumo na Bahia, de café em São Paulo e da criação de gado em Porto Alegre. Até 1914, o Reino Unido foi a principal fonte de capital de empréstimo para o Brasil.

O DECLÍNIO

Até 1939, a Grã-Bretanha permaneceu como um grande investidor no Brasil, em termos de empréstimos e de capital de risco. Esse papel, entretanto, declinou nas duas décadas seguintes à Segunda Grande Guerra, quando os financiamentos e investimentos britânicos foram canalizados de preferência para os países da "Commonwealth". A atitude das empresas britânicas em relação ao Brasil naquele período foi parcialmente afetada pela desapropriação que o governo brasileiro fez em 1946 dos bens de certas importantes companhias britânicas, a maioria das quais nos ramos de ferrovias e serviços públicos. A compensação para os acionistas dessas companhias foi finalmente acertada em 1974. Outro fator desencorajante foram as dificuldades e demoras que as firmas inglesas tiveram na obtenção de pagamentos para suas exportações ao Brasil, no período 1947/1953, em que o Brasil tinha sido um importador de vulto.

Em parte devido a essas circunstâncias e em parte também, possivelmente, pela incompreensão da importância do programa de desenvolvimento executado durante o tempo de governo do Presidente Kubitschek, o Reino Unido não teve quase nenhuma participação no estabelecimento de grandes indústrias, como as de veículos a motor, tratores e navios. Não fez também importantes contribuições para outras indústrias. Entre 1955 e 1961, o novo capital de risco britânico que entrou no Brasil ascendeu a uns magros 200 milhões de dólares. Entretanto, durante esse período, as firmas inglesas participaram do projeto da hidrelétrica de Furnas, na construção

da refinaria de petróleo Duque de Caxias no Rio de Janeiro e das usinas de aço da Cosipa, perto de Santos. Praticamente não houve empréstimos ou investimentos britânicos no Brasil durante o período de Goulart (1961/64).

NOVO INTERESSE

Em 1965 reacendeu-se o interesse pelo Brasil quando os bancos britânicos começaram a participar da criação de certos bancos privados de investimento. Mais tarde, em 1967, com a concessão de um crédito de 15,9 milhões de libras para a indústria de construção naval, começou um período de participação ativa, pela City de Londres, no financiamento da infraestrutura brasileira e em investimentos industriais. Desde aquele ano o Reino Unido tem fornecido créditos substanciais de exportação a prazo médio ao Brasil. O Brasil é, na verdade, o segundo maior tomador de créditos de prazo médio segurados pelo Departamento de Garantia de Créditos de Exportação. Um grande número de euromonedas tem sido também obtido pelos bancos britânicos para tomadores brasileiros nos últimos anos. Em 1974, por exemplo, mais de um bilhão e duzentos mil dólares foi levantado para tomadores brasileiros por meio de empréstimos bancários em euromonedas, a maioria dos quais obtida no mercado londrino.

A rápida melhoria das relações comerciais anglo-brasileiras nos últimos anos data da Feira Industrial Britânica, realizada em São Paulo em março de 1969 com pleno êxito. Naquele ano, as exportações inglesas para o Brasil somaram 43,8 milhões de libras e as exportações brasileiras para a Inglaterra 50,7 milhões. Em 1974, ano da segunda Feira Industrial Britânica em São Paulo, que foi patrocinada pela Canning House, as exportações inglesas aumentaram para 142,9 milhões de libras e as importações 195,4 milhões. Desse modo, em cinco anos o valor total do comércio anglo-brasileiro cresceu 258%.

Entre 1958 e 1974, o valor estimado dos investimentos britânicos no Brasil, incluindo reinvestimentos subiram de 220 milhões de dólares para 349 milhões, um acréscimo de 58,6%. Há agora mais de 150 empresas britânicas com interesses no Brasil. Essas firmas operam ativamente em vários dos mais

importantes setores da indústria brasileira de manufatura. Há, por exemplo, duas "joint-ventures" entre empresas britânicas e brasileiras no setor de aço. Essas companhias sem dúvida desempenharão uma parte importante no suprimento das fábricas e no equipamento para o terceiro estágio do plano de expansão da indústria brasileira de aço. Outras firmas inglesas, muitas das quais em associação com sócios brasileiros, participam das indústrias automotiva, química, farmacêutica, de cimento, de maquinaria para agricultura, para equipamentos marítimos, e outras igualmente importantes.

Estabelecendo-se em tais indústrias, as firmas britânicas ajudaram a acelerar a crescente tendência do Brasil para substituição de importação de bens de capital e de produtos industriais. Muitas delas estão também em boa situação para aproveitar o rápido aumento das exportações, pelo Brasil, de mercadorias manufaturadas. Em 1974 as exportações de tais mercadorias montaram a 29,3% das exportações totais do Brasil.

Uma firma britânica que marca presença nos campos automotivo, aviação e elétrico no Brasil é a Lucas Industries Ltd. (Lucas do Brasil), uma companhia de "joint-venture" de Cotia, e que está construindo nova fábrica perto da fábrica atual, para montagem de bombas rotativas injetoras de combustível. A nova fábrica, na qual serão produzidos equipamentos de injeção de combustível, deverá custar 15 milhões de dólares. Por meio de outra companhia de "joint-venture", a Máquinas Varga, na qual a Girling, subsidiária da Lucas, tem interesse, a Lucas obteve a participação de 35% no mercado brasileiro de freios. Outra companhia brasileira associou-se à Lucas — a Acumuladores Vulcania Sociedade Anonima, fabricantes de meio milhão de baterias por ano, e que tem a participação de 50% do mercado. No ano passado, o "chairman" da Lucas fez a seguinte declaração pública: "Descobrimos no Brasil uma base ideal para dela coordenar nossos outros interesses na América do Sul, e aqui estabelecemos um escritório de ligação com esse objetivo. Contra o "background" de economia brasileira em expansão e um rápido crescimento nas vendas da Lucas, decidimos mais do que duplicar nossos investimentos no Brasil".

As decisões das corporações sobre investimentos estrangeiro são normalmente baseadas num conjunto amplo e complexo de considerações. Em muitos casos as perspectivas da

companhia no mercado exterior em questão deve ser pesado contra as perspectivas do mercado doméstico, e uma vez que a Grã-Bretanha se associou à Comunidade Econômica Européia as firmas britânicas têm tido necessidade de cuidar da vasta extensão do seu mercado local. Por conseguinte, é muitíssimo importante que as firmas que pretendam investir no Brasil estejam aptas a bem avaliar as perspectivas de longo prazo naquele mercado. Uma das principais condições para ingresso num mercado estrangeiro é a estabilidade política. O Brasil tem um sistema político estável e o governo do Presidente Geisel tem demonstrado que deseja manter tal estabilidade, enquanto que, de forma prudente, procura uma relação mais ativa e construtiva entre os partidos políticos e o Executivo.

OS SETORES BÁSICOS

No campo econômico, o Brasil, que depende de fornecimentos importados em cerca de 70% (SIC) das suas exigências de energia, tem sido afetado pelos problemas mundiais do petróleo e pela inflação ascensional nos países que exportam bens de capital. O desenvolvimento industrial do Brasil vai custar mais. Mas, embora se deva esperar alguma redução na taxa de crescimento, talvez de 6% a 7% em termos reais neste ano, não há evidências de que o governo brasileiro venha fazer cortes de verba para qualquer um dos seus mais importantes planos de desenvolvimento. É ainda vital para os objetivos de longo prazo do Brasil que as indústrias básicas e de infraestrutura, como o aço, geração de eletricidade, construção, mineração, produtos petroquímicos, construção de navios, comunicações por estrada e vias férreas e desenvolvimentos dos portos continuem mesmo quando a economia de outros países estiver enfraquecendo e o comércio mundial esteja em declínio.

Somente progredindo em seu desenvolvimento básico estará o Brasil apto a atingir o grau de auto-suficiência de que precisa para satisfazer as crescentes exigências de sua própria população de 100 milhões e desempenhar uma parte ativa do comércio mundial. Seu sucesso em desenvolver depois suas indústrias básicas deverá depender cada vez mais do local onde a fabricação de bens de capital seja instituída. Nesse processo as firmas britânicas, com sua longa e larga experiência nas

indústrias de bens de capital e sua habilidade tecnológica, podem fazer uma contribuição significativa. Não há dúvida de que num futuro previsível o Brasil continuará a precisar de grandes afluxos de capital do exterior, incluindo um alto nível de novos investimentos estrangeiros, que neste ano está indo para a taxa anual de mais de um bilhão de dólares.

A incessante confiança no Brasil pelos investidores britânicos dependerá em grande parte de como o governo brasileiro trata dos problemas principais da economia, principalmente a inflação, o deficit no balanço de pagamentos e a dívida externa. A subida vertical dos preços mundiais do petróleo, de outras matérias-primas e de bens de capital causaram um recuo nos esforços que tinham sido exercidos pela administração Médici e mantidos pelo atual governo para reduzir a taxa de inflação. De uma taxa de 15,5% em 1973, ela aumentou 34,5% em 1974. A atual política do governo, entretanto, de aplicação prudente de medidas monetárias combinadas com os controles de preços parecem demonstrar efetividade, e é possível que haja neste ano alguma redução na taxa inflacionária.

Até que os campos de petróleo de Garoupa possam ser explorados — o que não deverá ocorrer antes de 1977 — deve-se esperar um grande deficit comercial. Mas as exportações do Brasil aumentaram 28% em valor no ano passado, e poderão aumentar este ano. Enquanto isso, o deficit do balanço de pagamentos está sendo coberto em grande parte pelos empréstimos externos, e o governo está tentando limitar a taxa de aumento das importações que cresceram 102% no ano passado.

Na atual situação mundial as previsões econômicas constituem uma arte que deve ser deixada para os economistas mais ousados. Seria temerário, portanto, tentar predizer o curso da economia brasileira nos próximos dois ou três anos. Não está também claramente estabelecido que impacto causarão os recursos de petróleo na costa brasileira quando explorados. Não há dúvida, entretanto, que o Brasil desenvolveu poderoso "momentum" econômico, que somente circunstâncias externas severíssimas podem tirar de seu curso. Há também todas as bases para confiança na habilidade do atual governo brasileiro de operar de forma judiciosa com os mecanismos sofisticados de que dispõem para planejar e conduzir o progresso econômico do país.

Muito já foi feito, através de incentivos fiscais e outras atrações para o capital estrangeiro. Isso é suficiente? Quais são ainda os fatores relacionados com a política oficial e os regulamentos que podem fazer com que as firmas britânicas pensem duas vezes antes de investir no Brasil?

Qualquer companhia é inclinada a considerar cuidadosamente a possibilidade de ganhar e remeter lucros adequados de um empreendimento de além-mar para justificar o investimento e seus riscos. Este é particularmente o caso das companhias britânicas que podem estar obrigadas por regulamentos de controle de câmbio a levantar o necessário capital com empréstimos de moeda estrangeira. O uso da libra esterlina no mercado oficial para comprar moedas estrangeiras para investimentos no além-mar é permitido pelo Bank of England somente em casos especiais, onde o investimento promoverá diretamente exportações de mercadorias e serviços do Reino Unido e que dentro de oito meses produzam benefícios para o balanço de pagamentos do Reino Unido, na forma de rendimentos remetidos em moeda estrangeira pelo menos aos custos do investimento e com continuados benefícios daí para a frente. Sujeito a permissão do Bank of England, o capital para um investimento no exterior pode ser também levantado, ou pela compra com libras em moeda estrangeira através de "pool" de moedas de investimentos em Londres, ou por empréstimos externos. Desde que o ágio sobre moedas de investimento está excepcionalmente alto, um investimento no Brasil por uma companhia britânica, sem fundos naquele país, provavelmente teria de ser financiado por meio de um empréstimo em euro-moedas. O custo de serviço de tal empréstimo teria de ser tomado em consideração na estimativa do retorno líquido sobre o investimento durante a duração do empréstimo. Claramente, portanto, a pesada incidência da taxação brasileira sobre lucros excedentes a 12% do investimento externo original, mais reinvestimento, é um fator restritivo.

O Reino Unido e o Brasil tem um acordo de bitributação relacionado com os lucros de embarque por navio e por transporte aéreo, o qual entrou em vigor em 1968. De acordo com as normas do Reino Unido, o crédito é dado unilateralmente contra a taxa do Reino Unido, sobre o rendimento proveniente do Brasil para o imposto brasileiro pago sobre o mesmo rendimento. Há desse modo algum alívio disponível unilateralmente no Reino Unido pode não trazer tantos benefícios

em todas as circunstâncias quanto ao alívio que poderia ser obtido através de um acordo de bi-tributação.

Outro fator importante que as companhias britânicas devem considerar é a disponibilidade de força administrativa e mão-de-obra especializada. Ainda existem em certos setores deficiências de mão-de-obra especializada. O governo brasileiro está atacando esse problema com vigor e as firmas britânicas podem desempenhar sua parte fornecendo meios para treinamento no Reino Unido sob acordos de assistência técnica. Alguma ajuda pode e está sendo fornecida por esquema de bolsas de estudo para treino industrial no Reino Unido para engenheiros graduados, dirigido pela Confederação da Indústria Britânica. Mas deve reconhecer-se que será necessário tempo para habilitar o sistema educacional brasileiro a emparelhar-se com o rápido aumento na demanda de pessoal habilitado imposta pela expansão industrial.

Deve-se dar alguma atenção aos controles de preço em vigor no Brasil. Embora haja o mecanismo para cuidar dos pedidos de aumentos de preços em produtos afetados por estes controles, podem ocorrer demoras considerando que tais pedidos e aumentos, podem não ser suficientes para permitir à companhia manter uma margem de lucro razoável.

Embora o Brasil, ao contrário de outros países da América Latina, não limite por lei a proporção de capital de uma companhia brasileira que pode pertencer a estrangeiros, as companhias brasileiras controladas estão em vantagem quanto a obtenção de financiamento de médio e longo prazos, em termos de preferências do Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e da FINAME, agência especial para financiamento industrial. Uma participação minoritária não impede esse privilégio. Em casos especiais o ministro do Planejamento pode autorizar o desembolso de fundos do BNDE mesmo para uma empresa controlada por estrangeiros. A isenção de tributos e outros benefícios existem também para companhias brasileiras e estrangeiras, que exportam seus produtos manufaturados localmente, para os que operam nos Polos de Desenvolvimento, como o Nordeste e a Amazônia, e os empenhados em atividades específicas, como mineração, projetos de pesca, turismo e agricultura.

OS BANCOS

O financiamento de médio e longo prazos em moeda local é somente disponível para uma empresa controlada por estrangeiros através de bancos privados, de investimentos. O vencimento médio, entretanto, de depósitos a prazo junto a bancos de investimento é de cerca de doze meses. Estes bancos tiveram participação ativa na tomada de empréstimos de médio e longo prazos estrangeiros, os quais teriam atualmente um vencimento final de cinco anos, e reemprestando os resultados das transações aos seus clientes.

A restrita disponibilidade de financiamentos de prazo médio no mercado brasileiro certamente tem contribuído aos empréstimos externos de vulto no setor privado e em vista do grande endividamento no exterior, parece ser possível que medidas poderão ser tomadas ainda este ano afim de diminuir o montante de tais empréstimos. As taxas de juros prevalecentes para empréstimos de cruzeiros, entretanto, são tão elevadas que recurso contínuo a mercados externos de capital ainda é certo de ser necessitado pelo setor privado, seja diretamente ou por intermédio dos bancos de investimentos. Até que ponto firmas britânicas investindo no Brasil irão se interessar em associações com sócios brasileiros, necessariamente irá depender das circunstâncias de cada caso individual, seja numa Limitada ou numa Sociedade Anônima. Algumas firmas britânicas poderão preferir a aquisição de participações em empresas brasileiras existentes que já tenham alcançado "uma boa reputação de conduta", em preferência a tentar se estabelecerem por conta própria em novos empreendimentos. De um modo geral, existe muito a favor de uma associação com sócios brasileiros, especialmente nos casos em que as firmas britânicas são novos no mercado local. Uma "joint-venture" anglo-brasileira, por exemplo, que tenha tomada a forma de uma S.A. privada, não cotada na bolsa, poderá ter maior facilidade em aumentar o seu capital composto de ações ordinárias através de subscrição privada, no caso de já possuir acionistas ou sócios brasileiros. De qualquer forma é importante que investidores prospectivos consigam conselhos seguros de advogados e de contadores locais. As leis e os regulamento brasileiros sobre formação de empresas, as tributações exigidas, e quanto as operações dos mercados de capitais são claras e compreensivas, no entanto requerem interpretações peritas.

Neste sentido, os conselhos dos bancos locais de investimentos, dos quais existem diversos com participações de bancos britânicos, podem ser de ajuda considerável.

Até que o mercado brasileiro de capitais se torne mais desenvolvido e menos propenso a flutuações buscas nos preços de ações, as emissões públicas de ações ordinárias ou de "debentures" conversíveis poderão não ser a maneira mais fácil de se levantar capital local. Apenas uma companhia britânica está entre as dez ou onze firmas com suas ações mais ativamente cotadas nas bolsas de valores brasileiras e comercialização abaixo desse nível tende a ser escassa. Assim sendo, por enquanto é provável que os investimentos britânicos na sua maioria serão efetuados em Sociedades Anônimas privadas. Os investimentos britânicos em si têm conseguido um certo impulso nos últimos tempos, o que agora é improvável de ser conservado de forma reservada. A habilidade de se vender produtos num mercado livre tão amplo ou maior ainda do que o do Reino Unido em termos de consumidores com poder equisitivo, e num mercado que vem se desenvolvendo nos últimos cinco anos num índice acima de 10% ao ano, está certo de continuar a interessar as empresas britânicas, que desejam ampliar suas operações no exterior, de aumentar a proporção de seus rendimentos ganhos no além-mar. A Grã-Bretanha tem muito a oferecer ao Brasil, especialmente na forma de tecnologia atualizada e habilidades gerenciais, bem como se encontra disposta a compartilhar em termos justos a sua tecnologia com os outros países e de manter tais sócios supridos numa base duradoura com os últimos resultados quanto a suas pesquisas e desenvolvimento. De um modo geral, as firmas britânicas tendem a se estabelecer em países estrangeiros com o objetivo de lá permanecerem e de contribuir, de alguma forma, aos interesses locais. Elas estão usualmente mais interessadas em benefícios a longo prazo do que ganho a curto prazo, seguido de uma retirada apressada. Estão também interessadas nas possibilidades de exportar do Brasil aos demais países da Área de Comércio Livre da América Latina (ALALC), bem como aos outros mercados, onde produtos de manufatura brasileira se beneficiam das vantagens de comercialização.

Portanto, desde que o Brasil continue a oferecer condições atraentes para investimentos diretos estrangeiros e oportunidades úteis para tais investimentos, então não deverá ha-

ver falta de reação quanto a interesse por parte dos investidores britânicos.

A "CANNING HOUSE"

O "Conselho Espanhol e Luso-Brasileiro", melhor conhecido como a "Canning House", foi estabelecida há 30 anos atrás com o propósito declarado de estimular na Grã-Bretanha contato com interesses no mundo dos países de idiomas português e espanhol.

Adicionalmente às suas atividades educacionais e culturais, a "Canning House" tem, desde o início, incluído assuntos econômicos como sendo uma área essencial para o estudo e o desenvolvimento de contatos com a América Latina. A esse interesse econômico foi acrescentado revigorado impulso em janeiro de 1972, quando foi estabelecido o Comitê de Assuntos Econômicos com o propósito de atuar como um centro para a coleta de conhecimentos e a experiência das empresas britânicas já envolvidas e atuantes na América Latina e providenciar para com que esses seus conhecimentos, bem como seus conselhos, ficassem à disposição para o incentivo do incremento de investimentos e comércio britânicos da região.

Trabalhando na mais estreita colaboração com o "British Overseas Trade Board (BOTB)", o Departamento de Comércio e do "Foreign and Commonwealth Office", o Comitê de Assuntos Econômicos é atualmente um importante elo coordenador entre os setores público e privado e reconhecido como sendo a entidade conselheira nomeada oficialmente junto a "BOTB" sobre a América Latina.

O Comitê tem aumentado consideravelmente os aspectos econômicos das atividades do "Canning House". Se reúne mensalmente e fornece um foro de utilidade para a troca de pontos de vista e informações entre os representantes dos setores públicos e privados e também proporciona de que ajuda apropriada e conselhos sejam fornecidos aos visitantes da América Latina. O Comitê de Assuntos Econômicos constitui um ponto central para todos os assuntos de comércio ligados a América Latina: gera idéias e fornece conselhos às indústrias e aos governos; oferece ajuda e orientação para os homens de negócios da América Latina em visita ao Reino Unido, bem como na própria Grã-Bretanha incentiva o interesse nos mercados da América Latina.

NOSSA EXPERIÊNCIA NO BRASIL

JAMES D. WOLFENSOHN

Chairman da Schrodgers Ltd.
Inglaterra

Pretendo delinear nesta tese o ponto de vista dos banqueiros comerciais em relação ao Brasil, e o papel que esses bancos desempenharam e podem desempenhar no futuro do desenvolvimento daquele país, com específica referência à experiência do Schroder. Examinarei também, em termos gerais, alguns dos elementos do sistema financeiro brasileiro que mais afetam o banco estrangeiro.

As realizações do Brasil nos últimos onze anos têm sido dramáticas. Em nenhum ponto isto se tem refletido de maneira mais positiva do que na atitude da comunidade financeira internacional em relação ao Brasil. Um maciço aumento em investimentos emparelhou-se com um volume impressionante de empréstimos externos, a bancos brasileiros, companhias e instituições governamentais, e estes fenômenos são o resultado da confiança que surgiu da sólida aplicação no Brasil, naquele período, de certos instrumentos econômicos básicos.

CONFIANÇA INTERNACIONAL

Devemos examinar, primeiramente, os principais elementos que inspiraram a confiança internacional.

O fato principal e mais óbvio é o da estabilidade política. Esta, por si só, naturalmente não é garantia de sucesso

econômico, mas é uma pré-condição essencial. O “amaciamento” dos efeitos inflacionários pelo uso do expediente da correção monetária, o financiamento dos gastos públicos e dos déficits orçamentários, por fontes não inflacionárias, a imposição de controle efetivos em preços e salários e a consequente redução da inflação produziram resultados invejáveis num curto período de tempo. Atrás dessas medidas há planejamento coerente, juntamente com programas educacionais e de treinamento em todos os níveis. É certo que o Brasil não está livre de más influências mundiais, mas hoje está melhor aparelhado para desafiá-las.

Disso resultaram notável taxa de crescimento, expansão da base industrial do país e exploração sistemática dos seus enormes recursos naturais, o que tem sido um grande incentivo para não somente as companhias estrangeiras industriais e comerciais, mas também, para os bancos estrangeiros expandirem suas operações no Brasil.

Os bancos internacionais são freqüentemente acusados de não terem muita consideração pelos países que dependem, em grande parte, de financiamento estrangeiro. É verdade que a comunidade financeira mundial é um termômetro muito sensível. Quanto a isso, deve causar otimismo o fato de que, apesar dos percalços econômicos de um ano e meio atrás, o Brasil não tem sofrido queda drástica em sua posição, ao contrário do que ocorreu com outros tomadores. Isto deve ser saudado como um tributo à força inerente da sua economia e à abordagem essencialmente pragmática dos responsáveis por sua administração.

A SCHRODERS

Naturalmente os bancos podem ter uma visão mais rápida do que a companhia que deseja entrar numa “joint-venture” ou estabelecer uma subsidiária num país estrangeiro. Neste ponto, devo apresentar as credenciais da Schrodgers. A Schrodgers tem operado ativamente na América Latina por mais de um século. Nossas ligações com o Brasil são duráveis. No século passado fizemos operações com mercadorias brasileiras, e em 1888 colocamos títulos em Londres em favor da cidade de Santos. Em 1899, 1906 e 1908 colocamos emissões semelhantes para o Estado de São Paulo. Outras emissões di-

versas para o governo brasileiro e uma para o Estado do Rio Grande do Sul foram feitas. Nosso negócio diário no Brasil, particularmente depois da instalação de nossos escritórios nos Estados Unidos, foi o financiamento de negócios. Assim, construímos uma larga faixa de relações com os bancos brasileiros e também com o grupo Monteiro Aranha, uma das companhias "holding" mais conhecidas do Brasil, que por muitos anos atuou como nossos representantes e com quem ainda mantemos estreitos laços.

Dessa forma, estivemos ligados ao Brasil durante grande parte de sua existência como país independente.

O banco comercial é talhado para levar a América Latina aos mercados financeiros internacionais. Tradicionalmente, um banco comercial, por causa de sua aptidão e flexibilidade, pode desenvolver novas situações que os bancos maiores, e orientados mais para o comércio interno, não quiseram explorar. Naturalmente, o financiamento de negócios comerciais proporcionou os primeiros contatos, e, à medida que a familiaridade crescia, as realizações começaram a tomar corpo — empréstimos para construir estradas de ferro, para construir docas e para financiar a infra-estrutura das cidades em expansão. Os bancos comerciais obtiveram dessa maneira grande volume de conhecimentos especializados sobre a América Latina. Hoje ainda nós estamos trabalhando ativamente nos mesmos campos. Como nós, os demais bancos comerciais têm muito a oferecer — técnicos que são de particular relevância para o Brasil de hoje.

PRESENÇA PERMANENTE

De forma continuada, temos procurado robustecer nossa fé no Brasil, aplicando o conhecimento que temos do país em conexão com as técnicas que utilizamos nos centros financeiros internacionais, como Londres, Nova York e Zurique. É cada vez mais importante não operar à distância, para manter uma presença permanente, ativa, num país onde a economia está se diversificando, uma vez que há agora perspectivas para outros negócios além de empréstimos e financiamentos comerciais. Não temos dúvida de que estávamos certos em nos estabelecermos no Brasil.

Qual o papel que um banco comercial pode desempenhar no Brasil? Um banco comercial é um profissional com treinamento e experiência prática em seu campo. Para usar uma imagem, ele fornece aos seus clientes uma roupa sob medida, não uma vestimenta fabricada em série. Com a crescente sofisticação das finanças internacionais, podemos estabelecer o modo mais adequado para um cliente levantar fundos.

Como já foi dito, instituições como a nossa fizeram os contatos latino-americanos através do financiamento de mercadorias. O humilde crédito documentário é uma parte do nosso arsenal de especializações, mas foi desalojado de sua posição pelo empréstimo direto do mercado de euromoedas e pelos mercados dos USA para o financiamento mercantil e o investimento.

Como sabemos, o financiamento do crescimento da infraestrutura, nacional e regional, grandes projetos de desenvolvimento e empreendimento industriais, tornou-se maior e mais complexo. Enquanto que no ano passado os bancos comerciais eram solicitados a fornecer ou a obter fundos, hoje se tornaram uma parte mais integral do processo de desenvolvimento e investimento. Eles devem trabalhar estreitamente com o governo e os industriais, para desenvolver o acondicionamento internacional. Eles podem incluir colocações de títulos a longo prazo nos mercados internacionais, financiamento de exportações, financiamento intergovernamental e créditos conjuntos bancários. Hoje, com mais frequência, o banqueiro é solicitado a contribuir com seu conhecimento ao lado das companhias industriais e conselheiros administrativos, para que possam entregar aos governos e indústrias, projetos completos, os quais serão adequadamente financiados. A Schroders e outros bancos comerciais de Londres participam de forma proeminente desse processo.

Freqüentemente surge a questão de introduzir novos ou pouco conhecidos tomadores nos mercados internacionais. O conhecimento local e a reputação internacional permitem a seleção dos candidatos mais convenientes. Não é preciso enfatizar que é vitalmente importante, para um tomador, causar um impacto favorável quando aparece pela primeira vez no cenário internacional.

As atividades de empréstimos do banco comercial não estão, naturalmente, restritas à organização ou à participa-

ção em créditos conjuntos bancários. Ele tem muitos clientes cujos requisitos não são medidos em dezenas ou centenas de milhões de dólares.

Os bancos comerciais estão estreitamente ligados ao sistema bancário do Brasil. Isto levou a um estreito envolvimento com as companhias brasileiras.

O financiamento internacional é freqüentemente canalizado através dos bancos brasileiros; para as companhias comerciais e os correspondentes estrangeiros são freqüentemente solicitados pelos bancos brasileiros a fazerem um empréstimo direto ao derradeiro tomador, possivelmente sob a garantia de um banco local de investimento ou de desenvolvimento. A tendência é aumentar o número de empréstimos individuais para clientes não bancários, com base no conhecimento internacional do mercado doméstico brasileiro.

EXEMPLO BRASILEIRO

Em nenhuma outra parte, além do Brasil, com sua infra-estrutura e sua indústria em rápida expansão, temos visto o papel crescente de financiamento de exportações em termos tão favoráveis, freqüentemente relacionados com projetos de desenvolvimento. O encorajamento das exportações, pela concessão de garantias e subsídios governamentais, é tanto mais importante quando os projetos individuais são muito grandes — tão grandes que até mesmo os maiores bancos comerciais possam considerar seu financiamento sem apoio governamental. Além dos projetos monumentais, há uma grande demanda para financiamento de planos mais modestos. Cada grande país industrializado tem suas próprias organizações com esse objetivo: os EUA, o Export Import Bank; o Reino Unido, o Export Credits Guarantee Department; a França, a Coface; e a Alemanha, a Hermes.

São muitas as formas que esse financiamento pode tomar. Pode ser obtido um acordo para um único projeto, e isso pode cobrir compras de um país, ou, se o projeto é grande, de diversos, e o crédito pode ser administrado por um só banco comercial. Pode haver uma linha geral de crédito, estabelecida, por exemplo, em benefício das compras, feitas por clientes de bancos brasileiros, de equipamento britânico. O trabalho

pormenorizado de estabelecer e operar tais financiamentos requer não somente **habilidade operacional mas conhecimento do país do comprador e estreitos contatos nele.**

Quanto mais complexo o negócio, particularmente no caso de um que envolva financiamento para exportação entre diversos países, tanto mais valiosos serão os talentos especiais do banco comercial internacional, e principalmente o que tenha uma presença permanente no país comprador. Para os contratos, ele terá também de ter estreito relacionamento com muitos fornecedores em potencial em todo o mundo.

Dois métodos de levantar fundos, que terão crescente interesse para as grandes companhias e instituições brasileiras, são as obrigações do governo e títulos privados. Atualmente, o estado atual do mercado não aconselha uma aproximação com sociedades de menor importância, mas possivelmente, num futuro não distante, grandes agências governamentais e empresas públicas serão introduzidas no mercado internacional. O ponto principal de tais operações é a hora certa da introdução e a seleção dos subscritores. De forma habilidosa poderá ser feita a apresentação de cada título, e todos, em conjunto, ajudarão a firmar a reputação do Brasil nos centros financeiros mundiais.

Estando no coração dos principais centros financeiros do mundo, e com estreitos laços com todos os outros, os bancos comerciais têm sido inovativos e têm desenvolvido novos instrumentos neste campo. Sua força de colocação dos títulos é grande, e está bem assentada a sua sensibilidade em relação aos mercados e sua habilidade para organizar financiamentos. Sem dúvida, o Brasil tirará proveito dessa capacidade nos próximos anos.

Os bancos têm, tradicionalmente, a especial habilidade de fornecer e obter financiamento, mas o banco comercial tem perícia também em outras esferas — particularmente em investimentos e financiamentos de corporações. Creio que podemos de modo eficiente cooperar bastante com o Brasil nestes campos, e na verdade estamos ansiosos para fazer isso.

O Brasil tem um apetite saudável pelo investimento e tecnologia estrangeiros. Há muitas companhias que desejam investir lá, mas não têm o conhecimento especializado que lhes permita decidir a esse respeito. Há também companhias que não pensaram ainda no assunto e que poderão ser persuadidas

a investir no Brasil. Encontrar empresas brasileiras que estejam procurando sócios estrangeiros, ou preencher as necessidades de um possível investidor brasileiro, é uma tarefa de "agência matrimonial". Nestes casos, a companhia estrangeira já pode estar estabelecida no Brasil, mas não estar ciente das oportunidades específicas que lhe permitam ampliar seus compromissos no país.

Acredito que este seminário seja uma reunião idealmente ajustada para apoiar uma ação nas situações que relacionei. Entretanto, eu lamentaria se o entusiasmo gerado por associações entre o Brasil e a empresa particular estrangeira se dissipasse antes de ser aproveitado. Há necessidade de um coordenador, com um detalhado conhecimento do Brasil, e com uma extensa rede de contatos no Brasil e em todo o mundo, e de preferência com uma presença permanente no país. Há muito tempo tem sido uma função do banco comercial aconselhar seus clientes a respeito dos melhores meios de fazer um investimento, seja pela criação de uma nova companhia, seja por compra ou por "joint-venture". Mais do que isso, tem sido sua função executar grande parte do trabalho. A economia de tempo e de dinheiro é óbvia, e é minimizada a possibilidade de tomar uma decisão errada de investimento.

APOIO ÀS BOLSAS

No Brasil, o interesse por investimento estrangeiro não está restrito a companhias que desejam estabelecer operações. Diversos bancos comerciais, incluído o nosso, movimentam na verdade grandes somas de dinheiro em escala internacional, e são, portanto, altamente sensíveis a mudanças no clima de investimentos. Creio que chegou o momento em que o investidor privado pode ser encorajado a considerar como um investimento racional o mercado de ações brasileiro, embora o suporte legal para tornar isso uma realidade ainda esteja para ser formalizado. Seria uma fonte importante de recursos para a expansão da economia brasileira. A aproximação deve ser naturalmente gradual e cuidadosamente controlada, para que a primeira impressão seja extremamente importante. Parece-me que a criação de um fundo de investimento (que terá de ser com número de ações fixo) é o melhor meio de apresen-

tar o Brasil ao investidor estrangeiro e deve facilitar, mais tarde, a cotação das mais importantes companhias brasileiras nas principais bolsas de valores do mundo.

Após experiências do passado, eu não preciso enfatizar a volatilidade do temperamento do investidor, e a capacidade que tem o mercado de mudar da euforia para o pânico. Não obstante, deve ser possível, com apresentação cuidadosa e, se for permitida, suficiente flexibilidade, fazer com que tenha êxito um fundo de investimentos especializado em ações brasileiras. Seria necessário, para sua atividade fora do Brasil, que fosse confiado a uma instituição que tenha amplos contatos com fontes de investimento, não apenas em um país, mas onde quer que possa ser encontrado o investidor sofisticado.

O papel da carteira de investimentos estrangeiros no desenvolvimento do Brasil dependerá da velocidade com que o mercado de ações brasileiro aumentará em tamanho e sofisticação, para o que a atração dos regulamentos do governo desempenhará papel importante. Com base em nossas experiências em outros países, eu salientaria a importância de uma mudança gradual nesse campo, em vez de radical.

Arriscando-me a laborar no óbvio, eu enfatizaria que o Brasil nunca se isolará do restante do mundo. Em primeiro lugar, o Brasil será julgado pela sua habilidade de manejar as influências econômicas mundiais — influências que se tornarão sempre maiores com a expansão econômica brasileira, e o conseqüente maior envolvimento com a economia mundial. Em segundo lugar, um investidor internacional, ou emprestador, olhará para vários países como possíveis lugares alternativos para seus fundos e operações. Como já dissemos, a comunidade financeira internacional é altamente sensível a qualquer mudança na situação de um país e reage com velocidade considerável.

GRANDES TAREFAS

O Brasil tem sido feliz nos últimos onze anos. Planejamento combinado com pragmatismo tem sido o ponto principal da condução da sua economia, sem que se perca de vista o objetivo final. Nota-se que os planos em larga escala correspondem ao grande tamanho dos problemas que estão sendo atacados.

Não é preciso dizer que os últimos dois anos têm criado problemas econômicos que afetam tanto o Brasil como outros países. Flexibilidade é necessária para contrabalançar as exigências cada vez mais rigorosas dos que fornecem financiamento estrangeiro, com o delicado manuseio requerido para aliviar pressões econômicas internas. Em escala mundial, o prazo de empréstimos é mais curto, e as margens mais amplas, quando claramente os tomadores preferem o contrário. Os investidores não apreciam sentir que estão comprometidos irrevogavelmente com um país; e o país recebedor do investimento claramente não deseja estar à merce de um súbito e não anunciado êxodo de fundos. Essas forças de tração contrárias precisam ser neutralizadas por um compromisso sensato.

Eu acredito na capacidade do Brasil de manter as linhas essenciais da estabilidade e do crescimento. O país está enfrentando uma grande tarefa, mas dispõe de grandes recursos para enfrentá-la. Suas potencialidades, em todas as esferas, é enorme. Sinceramente espero ver o banco comercial desempenhar a parte que lhe cabe no futuro do Brasil com sua experiência, sua influência e suas habilidades técnicas.

O FUTURO EXIGE CRESCENTES INVERSÕES

RALPH F. YOUNG

Diretor do
Bank of America National Trust e Saving Assoc.
Estados Unidos

Existe um desafio na discussão do comprometimento de recursos para o futuro, numa hora em que a percepção da maioria das pessoas a respeito do futuro é totalmente incerta. Nos últimos anos, o mundo experimentou abalos que deixaram poucas nações incólumes. A crise dos alimentos, o embargo do petróleo, a inflação em escala mundial, a ameaça constante de guerra no Oriente Médio, o torvelinho político nos Estados Unidos e os tremores da democracia européia e, mais recentemente, a vitória aparentemente inevitável do comunismo na Indochina — qualquer que seja o veredito da história a respeito desses acontecimentos, para muitas pessoas eles indicam hoje um futuro imediato menos seguro, menos estável, menos próspero do que as suas experiências do último quarto de século podem tê-las levado a esperar.

Todavia, no meio desse remoinho econômico e político, a necessidade de investir para o futuro está mais urgente do que nunca. Por razões que variam de acordo com seu estágio de desenvolvimento, a maioria das nações do mundo enfrenta necessidades de capital numa escala sem precedentes na sua história. Os países desenvolvidos, com populações estabilizadas, mas com capital industrial em deterioração, com problemas de poluição e exigências de auto-suficiência em energia, necessitam de fábricas e máquinas mais novas e mais limpas,

novos poços de petróleo e gás, novas minas, novas usinas de eletricidade. As nações da OPEP precisam de infra-estrutura e da indústria, como um seguro para o dia em que suas reservas de petróleo se aproximarem da exaustão. Os países em desenvolvimento, muitos dos quais têm estado dependendo de produtos primários, necessitam da capacidade de processamento para livrá-los de sua vulnerabilidade às incertezas dos preços das mercadorias. As necessidades dos países mais pobres, com população em expansão, são extremas.

O Banco Mundial, por exemplo, estimou que, entre agora e 1980, os países em desenvolvimento, excluídos os da OPEP e os exportadores de minérios, precisam de US\$ 13 bilhões extras por ano em fluxo de capital estrangeiro — 65% do influxo atual para manter taxas moderadas de crescimento. E que, mesmo que tais fluxos se concretizem, as taxas de crescimento dos países mais pobres declinarão. Com dívidas externas acima de US\$ 100 bilhões, e os serviços de juros de tais débitos montando a mais de US\$ 10 bilhões por ano, os países em desenvolvimento terão de tomar dinheiro emprestado numa proporção mais rápida, em um mercado de capital provavelmente menor e cada vez mais competitivo, somente para impedir que decline a transferência líquida de recursos.

Diante dessas demandas em expansão, há sérias dúvidas quanto à possibilidade de gerar um adequado suprimento de capital. A transferência de recursos dos consumidores para os produtores de petróleo não somente tem resultado numa diminuição do crescimento econômico do mundo, como também tem colocado uma significativa proporção do fornecimento de capital do mundo nas mãos de países com urgente necessidade de capital doméstico. As nações da OPEP, especialmente as de grande população, provavelmente vão absorver internamente, dentro de alguns anos, a maior parte de suas rendas originárias do petróleo. Calcula-se, por exemplo, que se aumentarem suas importações de 20 a 30% por ano, os países da OPEP, no conjunto, terão déficit até 1979. Mesmo seus investimentos externos provavelmente serão alocados com base em ligações étnicas regionais ou religiosas, em vez de em taxas de retorno de capital. A Venezuela, por exemplo, planeja dar prioridade às necessidades latino-americanas. Os produtores árabes poderão favorecer outras nações árabes ou islâmicas.

Enquanto isso, os países industrializados, cambaleando por causa dos choques em seus balanços de pagamentos, estão he-

sitando em fornecer capital ao mercado internacional na mesma escala do passado. A maioria sofreu um grande hiato em seu crescimento econômico, o investimento doméstico caiu e os planos de gastos de capital estão sendo reduzidos ou adiados. Pressões para isolamento dos ventos da mudança econômica estão levando alguns países a procurar, dentro de si próprios, a auto-suficiência ou a buscar acordos bilaterais com os produtores de petróleo, às custas de alianças antigas de longa duração. No mundo industrializado há crescente desconfiança de envolvimento estrangeiro de qualquer espécie, seja ajuda, investimento ou união econômica.

Em tal clima, com as forças de demanda e oferta de capital, operando em direções opostas, existe um sério risco de carência de capital em todo o mundo, cujos efeitos se farão sentir na próxima década. Sem um pronto reconhecimento dos problemas, e sem os passos decisivos para suas soluções a recessão e a inflação influirão no futuro, como está ocorrendo no presente.

Seria ingenuidade supor que há soluções fáceis para os problemas acumulados, originados por interesses conflitantes através do mundo nos anos de pós-guerra. Mas nesta conjuntura, diante das profundas mudanças que estão ocorrendo nos padrões de força econômica e aliança política, é vital para os que estão preocupados com a futura prosperidade do mundo procurar áreas de interesse internacional comum, em vez de insistir em áreas de tensão internacional. Nós, do Bank of America, em nosso papel de canalizadores internacionais de recursos de capitais, e de acordo com nossa posição como o maior banco privado do mundo, sentimos que temos o especial dever de estarmos conscientes desses interesses comuns.

Como todos os bancos, somos principalmente intermediários no fluxo de capital financeiro. Mas compreendemos que existem coisas a respeito de uma bem sucedida transferência de recursos, não somente de capital financeiro, mas também de capital tecnológico e administrativo. Porque esses recursos são limitados, e porque existe uma intensa competição para obtê-los, o investidor tem a obrigação de confiá-los a quem possa cuidar deles e devolvê-los aumentados. E o banco que ajuda a canalizar esses recursos não tem menos obrigação de procurar tal tomador. Essa é uma tarefa difícil e delicada, que se torna ainda mais exigente quando a transferência de recursos é internacional.

O investimento internacional tem atraído amplas críticas nos últimos anos, de ambos os lados do fluxo de transferência. Os países que recebem o capital dizem que a maior parte de seus benefícios vai para o investidor; que os benefícios que realmente fluem para o país hospedeiro favorecem uma pequena elite; que o investimento estrangeiro serve como um veículo para a imposição de atitudes e valores estranhos num povo local, sem respeito por sua cultura; que eles causam descontentamento por exibição espalhafatosa de estilos de vida do país investidor. Os investidores estrangeiros por sua vez, apontam nacionalizações unilaterais, quebras de contratos, e imposição arbitrária de impostos e “royalties” como práticas desleais, negociados pelos países receptores. A fim de apreciar a validade desses argumentos, achamos que não há lugar agora para recriminações, mas para uma séria procura de meios para melhorar as relações entre as corporações multinacionais e seus países hospedeiros. Acreditamos que os conflitos do passado não devem obscurecer as necessidades a longo prazo de cooperação e entendimento, especialmente no mundo de hoje, em constante mutação.

Não é fácil criar um ambiente no qual o investidor estrangeiro e o povo e o governo do país hospedeiro tenham confiança nos benefícios do investimento, concordem quanto às suas respectivas participações, tenham respeito pelos direitos de uns e de outros para retorno dos recursos empregados. Isso requer um equilíbrio delicado de forças econômicas, políticas e culturais, um equilíbrio que desafia a definição fácil, mas é exemplificada pelos climas de investimento nos quais ocorrem os “milagres econômicos” da história. As experiências dos Estados Unidos, por exemplo, depois da Guerra Civil, e da Europa Ocidental e do Japão, depois da Segunda Guerra Mundial, parecem ter o denominador comum de uma ambientação favorável ao capital, num sentido amplo e orgânico.

Do ponto de vista do investidor, os detalhes de incentivos econômicos são de importância secundária para o intangível, mas no menos significativo sentimento a respeito do ambiente nacional, como é percebido pela comunidade financeira e de negócios. O capital flui menos em resposta à publicidade ou à redução de taxas, do que às informações orais. Nenhuma promoção jamais substituirá um endosso dado de graça por círculos de negócios responsáveis.

Os investidores devem observar, por exemplo, a vontade e o empenho de desenvolvimento entre os líderes dos negócios e da política. Esses líderes devem se mostrar desejosos de economizar e investir em sua própria moeda. Mesmo diante do sentimento nacionalista, eles devem mostrar o desejo de explicar ao povo os seus pontos de vista em relação aos investimentos estrangeiros, os seus benefícios, e para quem vão os seus lucros. Os investidores têm o direito a expectativas de lucratividade, a razoável liberdade de organização e administração e a segurança contra o confisco.

A retirada gradual da participação estrangeira pode ser apropriada, mas a situação deve ser claramente definida desde o princípio das negociações. Não deve haver surpresas políticas. As condições podem ser duras, mas devem ser consistentes.

Por sua vez, o país hospedeiro tem o direito de esperar certos padrões de comportamento do investidor estrangeiro. Deve haver total reconhecimento de que o investimento num país estrangeiro é um empreendimento multicultural, uma associação entre culturas diferentes, à qual ambos os lados confiam recursos. Provavelmente haverá uma necessidade de compromisso entre conceitos locais — econômicos, sociais e culturais. O pessoal local deve ter direito ao acesso à tecnologia que vem incorporada ao investimento; os fornecedores locais devem receber consideração igual à dispensada às fontes estrangeiras; o governo hospedeiro deve esperar uma atitude neutra em assuntos de política interna, e o povo do país hospedeiro tem direito à informação do mesmo teor da do país investidor.

Para todos os envolvidos na transferência internacional de recursos há, de certo modo, a necessidade de consideração pelos princípios básicos da ética. Num mundo onde agora temos nações empenhadas em luta anárquica pela sobrevivência de auto-suficiência, onde existem corporações e governos atraídos em litígios pungentes, onde nós temos milhões de pessoas comuns confundidas pelos acontecimentos mundiais e sem saber onde buscar uma orientação, precisamos voltar à acomodação genuína aos interesses dos outros, a intenção de cumprir os acordos firmados, e à visão necessária para compreender os benefícios de longo prazo de tal compromisso.

Um exemplo excelente dos benefícios da política que reflete esses valores é fornecido pela experiência brasileira. A

política brasileira nas áreas monetária, fiscal e externa tem êxito notável ao criar aquela ambientação intangível que atrai investimentos. A política monetária tem feito grande progresso em reduzir a inflação; a cobrança efetiva de impostos e a responsabilidade fiscal tem permitido o investimento de poupanças populares substanciais; a expansão da capacidade de manufaturamento deu ao país uma base de exportação diversificada, com a posição competitiva protegida pela sua política de flutuação de câmbio (correção monetária). O governo tem adotado uma política liberal em relação aos investimentos nacionais e estrangeiros, e o fortalecimento do setor financeiro é uma boa ilustração dos esforços que têm sido feitos para criar um clima de investimentos favorável e estável. O registro, pelo Brasil, da manutenção de altas taxas de crescimento, pode ser descrito como um testemunho da eficiência dessa política, e, de maneira mais importante, para robustecer os valores nos quais ela está fundada.

Pressentimos que, nos próximos anos, o crescente reconhecimento da interdependência global levará muitas outras nações a apreciar esses valores. Já vimos prova dessa tendência na recente reafirmação, pela Comunidade Econômica Européia e seus sócios no mundo em desenvolvimento, da Convenção de 1972 de Lomé, que garantiu mercados de exportação e ajuda financeira aos países em desenvolvimento signatários, em troca de acesso aos seus recursos.

Vemos a necessidade de fazer esse princípio dar mais um passo à frente. Vivemos num mundo interdependente no qual os países estão cada vez mais conscientes da força global de seus recursos — sejam eles humanos, naturais ou de capital. Há um grave perigo de que quando surgem os conflitos, quando é minada a confiança mútua, as nações serão tentadas a usar seus recursos como armas para ganhos a curto prazo. A ameaça de retirada de recursos é tão forte nestes tempos como é a ameaça de guerra; as nações da OPEP estabeleceram um precedente inquietador e outros produtores de matérias-primas estão pensando em imitá-los.

É fundamental que o capital não seja utilizado desse modo. Nenhum país deve ser excluído do mercado de capital, e nenhum deve ser favorecido, exceto por seus próprios méritos como um investidor produtivo. O capital, seja incorpo-

rado em ativos financeiros, em experiência administrativa ou em perícia tecnológica, é capaz de encontrar seus usos próprios mais produtivos. Num mundo em constante integração, onde o capital parece estar em seu ponto mais baixo de suprimentos, aqueles de nós que estão envolvidos na transferência de capital devemos trabalhar para um mercado verdadeiramente livre e por um ambiente que tornará possível o uso mais produtivo desses recursos.

ALTERNATIVAS DE RENDIMENTOS PARA O KUWAIT

ABDULWAHAB A. AL-TAMMAR

Chairman da Kuwait Foreign Trading,
Contracting and Investment Company
Kuwait

Entre os países produtores de petróleo, o Kuwait se apresenta como um caso único. Pois embora o Kuwait como os outros membros da OPEP, dependa grandemente do petróleo como fonte de renda, é o único país que quase não dispõe de outros recursos naturais. Desse modo, enquanto em outros países da OPEP a exploração do petróleo serve ao propósito de gerar fundos para serem aplicados no desenvolvimento de outros setores da sua economia, por meio da exploração dos recursos disponíveis, o Kuwait precisa investir no exterior a fim de criar fontes alternativas de rendimentos. O Kuwait compreende que o petróleo é uma riqueza esgotável, com duração limitada, e está determinado a não permitir deixar passar a oportunidade de construir seu futuro pela obtenção de fontes duradouras de renda para compensar, pelo menos em parte, na era pós-petróleo, os rendimentos originados pelo petróleo.

Por conseguinte, a orientação lógica do país deve ser no sentido de:

a — prolongar a vida produtiva dos seus campos petrolíferos pelo tempo necessário para criar fontes alternativas de rendas;

b — limitar a produção num nível que permita a geração de fundos de excesso de capital, que possam ser investidos

critériosamente, depois de pagar os custos administrativos do Estado.

O QUE SE TEM FEITO

Seguindo mais ou menos as diretrizes acima, o governo do Kuwait, depois de compreender que havia mais do que era preciso para satisfazer suas necessidades, instalou em Londres, no começo dos anos 50, o Kuwait Investment Bureau (predecessor do atual Kuwait Investment Office) como uma agência direta do seu Ministério das Finanças e que forneceu a este a necessária conexão com os principais mercados financeiros do mundo. Suas responsabilidades eram as seguintes:

- 1 — Aplicar os fundos que iriam sendo recebidos das companhias petrolíferas, a fim de obter rendimento do mercado financeiro até sua destinação para usos finais;
- 2 — Explorar possibilidades viáveis para investimentos de longo prazo.

Como se esperava, isso levou à constituição de uma carteira de títulos de companhias internacionais, assim como de obrigações de prazos médio e longo de governos estrangeiros. Logo se seguiram outras iniciativas destinadas a satisfazer o desejo do Kuwait de expandir seus horizontes em favor de empreendimentos domésticos, com razoável promessa de êxito nos campos industrial, financeiro e de serviços. Em certos casos o governo agiu como promotor, e em outros ofereceu apoio, seja participando diretamente, seja fornecendo financiamentos de longo prazo.

DIREÇÃO DA POLÍTICA

Este esforço, através de um período de mais de vinte anos, resultou em empreendimentos notáveis nas áreas industrial e de serviços, e deram ao Kuwait uma estrutura financeira que agora está sendo empregada no processo de carrear fundos para outras oportunidades.

Atualmente, essa estrutura se apresenta da seguinte forma:

- a) No topo vem o Departamento de Investimentos do Ministério das Finanças. Esse departamento é responsável pela administração do fundo de reserva (não confundir esta com as reservas oficiais guardadas para lastrear a moeda do país, as quais são administradas pelo Banco Central). O Departamento de Investimentos, ao dispor dos fundos, age através do seu escritório em Londres, e/ou através das instituições financeiras internacionais.
- b) Vem em seguida o sistema bancário, composto por seis bancos comerciais, todos com capital local, mais três bancos especializados. O sistema bancário opera principalmente no financiamento do comércio internacional, pois tem tido poucas oportunidades de empregar seus fundos (obtidos por depósitos de residentes) em empreendimentos domésticos. Com isso, tornou-se um tradicional fornecedor de fundos de curto prazo aos mercados internacionais de dinheiro.
- c) Vem em seguida a versão do Kuwait das instituições ocidentais de investimentos e de bancos comerciais: as companhias de investimentos locais. Há atualmente oito delas, grandes e pequenas. Utilizando diversas técnicas e abordagens, elas se dedicam ao problema de servir aqueles que têm o capital, mas não têm um emprego para ele, e para aqueles que têm o emprego certo para o capital, mas não dispõem do capital. Através dessas instituições o Kuwait tem contribuído, nos últimos anos, para a livre circulação de capital entre as nações.

ONDE ENTRA A KFTCIC

A Kuwait Foreign Trading Contracting and Investment Co. foi fundada em 1965, patrocinada pelo governo do Kuwait, que ainda possui 80% do seu capital. É um veículo destinado a ajudar a canalizar os fundos do Kuwait para investimentos de ultramar, com ênfase especial em investimentos diretos nos três campos de atividades que constam no próprio nome da companhia. Desde o primeiro dia de operações, a KFTCIC

tem insistido em seguir caminhos diferentes dos já conhecidos dos investidores privados do Kuwait (isto é, depositar dinheiro em bancos no exterior, comprar ações nas bolsas, ou comprar imóveis). A companhia prefere, em sociedade com bancos, fornecer dinheiro a tomadores internacionais e, na compra de títulos, negociar a operação por meio de arranjos especiais, nos quais sua "força de empregador" pode ser usada como um complemento adequado.

AKFTCIC "vale" atualmente US\$ 100 milhões, tem um ativo de mais de US\$ 160 milhões e as contas de clientes sob a sua direção somam US\$ 400 milhões. Opera através de duas empresas afiliadas, uma especializada em comércio e outra em contratos. A primeira — a Afro-Arab Company for Investments and International Trade (AFARCO) — opera com uma rede de escritórios cobrindo a Europa, a África e o Oriente Médio. A outra afiliada — a International Contracting Company — está ampliando rapidamente seus negócios na África e no Oriente Médio.

Quanto às atividades de investimentos em si, são levadas adiante por suas divisões principais da KFTCIC:

- a) Divisão Bancária: responsável por novas emissões, empréstimos conjuntos, empréstimos diretos a clientes e operações no mercado de dinheiro. Essa divisão foi responsável em 1974 pela administração e co-administração de emissões de "underwriting" em valor total superior a US\$ 800 milhões. Essa divisão deu também origem às primeiras emissões do Dinar do Kuwait, as quais foram colocadas e negociadas no exterior.
- b) Divisão de Projetos: responsável por identificar projetos, e determinar sua viabilidade e estabelecer sua lucratividade, e daí tomando parte em sua promoção até a concretização final. A companhia se interessa por projetos em todo o mundo, mas principalmente fora do Kuwait, e com recursos naturais e que estejam em desenvolvimento.

A temática que está por trás dos esforços da KFTCIC, de participar e financiar projetos, deriva da compreensão de que há uma grande quantidade de benefícios para aqueles que

dispõem de recursos naturais, aqueles que tem o "know-how" e aqueles que têm o capital, se todos quiserem cooperar entre si. Essa cooperação de três facetas sem dúvida poderá facilitar a prosperidade do homem. Alguns dos seus efeitos seriam:

- 1 — A liberação da dormente capacidade potencial de produzir alimentos, e outras mercadorias e serviços, resultará na oferta de mais produtos para o homem, e na garantia de que mais produtos virão, aliviando dessa forma a ameaça de carências que está assustando o mundo.
- 2 — A construção de grandes empresas produtivas nas fontes das matérias-primas, e especialmente nos países em desenvolvimento, pode contribuir bastante para realçar o progresso econômico desses países, por meio dos seguintes fatores:
 - a) O efeito de ligação entre essas grandes indústrias e as indústrias complementares e os serviços que serão necessários.
 - b) O valor mais alto adicionado para os produtos acabados ou semi-acabados será uma contribuição muito boa para o processo de formação de capital que ajudará o desenvolvimento com um todo;
 - c) Os novos empregos criados resultarão em melhor renda para o povo e também oferecerão possibilidades de treinamento.
- 3 — Ao lado desses benefícios diretos para os países interessados, deve-se também notar que uma industrialização firme e gradual do mundo em desenvolvimento oferecerá a oportunidade ao mundo industrializado de diminuir os efeitos dos seus problemas de super-industrialização, com muitos dos riscos sociais, econômicos e ambientais que ela criou, isto sem ameaçar o suprimento de mercadorias e serviços necessários para seu conforto.
- 4 — Para os países com excesso de capital, a cooperação oferece a oportunidade de contribuir decisivamente para o processo de produção, para cobrar um benefício direto na forma de um retorno satisfatório dos fundos investidos.

Em conclusão, esses três aspectos dão aos homens e às nações a oportunidade de se ajudarem uns aos outros de forma positiva, o que fará com que o pobre fique rico sem que o rico fique menos rico.

Tanto quanto o Kuwait põe fé em investimentos estrangeiros, como meio de obter fontes mais duradouras de renda para as gerações futuras do país, a KFTCIC oferece-se para unir-se aos povos dos países que tenham "know-how", para tornar realidade o conceito de cooperação.

INVESTIMENTOS INDUSTRIAIS SUECOS NO BRASIL

M. WALLEMBERG

Chairman da
Skandinaviska Enskilda Banken
Estocolmo, Suécia

A cooperação sueco-brasileira data de muito tempo atrás. Tão cedo como o ano de 1808, as relações oficiais entre os dois países foram estabelecidas com a nomeação pelo governo sueco de um representante no Brasil. Ao mesmo tempo as primeiras empresas comerciais suecas foram fundadas no país, mas o primeiro impulso verdadeiro em favor de cooperação econômica não veio a ocorrer até o ano de 1909, quando um serviço regular de navegação da linha Johnson começou a fazer escala nos portos de Rio de Janeiro e Santos. Logo em seguida — em 1915 — as primeiras firmas suecas de comercialização em bases sólidas vieram a ser estabelecidas no Brasil, ou seja subsidiárias da SKF para a venda de rolamentos e da AGA para a venda de faróis e bóias de navegação. Antes da primeira guerra mundial, companhias comerciais também foram formadas no país pela LM Ericsson e pela Eletrolux e, mais ou menos na mesma época, a até hoje muito ativa Cia. T. Janer de comércio sueco-brasileira iniciou as suas atividades. Mais tarde, em 1925, a AGA passou a tomar controle de uma fundição de aço em São Paulo que, ao quanto é conhecido, veio a ser a primeira subsidiária manufatureira sueca no Brasil.

Desde então, os estabelecimentos suecos têm sido implantados por estágios gradativos, mas a grande leva de novas em-

presas manufatureiras suecas no Brasil veio a ocorrer na década de 50 e especialmente nos começos de 60 e vêm dando prosseguimento durante os anos 70. Como resultado, São Paulo, com perto de 50 firmas suecas, representa hoje a maior concentração de estabelecimentos suecos fora da Europa. O número de estabelecimentos suecos em produção foi de 16 em 1960, de 21 em 1965, de 24 em 1970 e atualmente consiste de cerca de uns 50 ou mais. Em 1970, o total de empregados somava a 12.219 e os bens ativos em Skr. 1,082 milhões, o que significa em termos de valores que os investimentos suecos no Brasil são excedidos apenas por investimentos de modo semelhante pela Alemanha Ocidental, a França, a Itália e os EUA, portanto se classificando em 5.º lugar.

Hoje, a parte predominante dos investimentos suecos em fabricação na América Latina se encontra concentrada no Brasil. Em relação a empregados, capital investido e capital de giro, as firmas suecas no Brasil têm participação maior do que na Argentina e México em conjunto.

O motivo para dar início às atividades no Brasil, na maioria dos casos, foi em parte devido ao fato de que por ocasião de ser feito o investimento inicial, o tamanho do mercado e as oportunidades existentes para desenvolvimento eram tais que incentivavam o conseqüente estabelecimento de empresas filiais a fim de melhor desenvolver seus mercados de vendas. Também em virtude da política restritiva sobre importações exercida pelo governo brasileiro, bem como a política ativa de industrialização local, o exportador sueco corria grande risco de perder a sua posição no mercado se não entrasse o quanto antes com instalações para fabricação local.

As empresas suecas se encontram bem integradas na economia brasileira e se utilizam dos sub-fornecedores numa escala apreciável. Produtos produzidos localmente constituem uma grande parte do valor total dos produtos acabados. Diversas firmas suecas têm sido bem sucedidas no desenvolvimento do mercado importante de exportação, especialmente em se tratando dos outros países dentro da Área de Comércio Livre Latino-Americano (ALALC). As exportações agregadas são, no entanto, irregulares e de pequeno volume em relação ao capital de giro. As importações procedentes da Suécia de produtos sofisticados, semi-manufaturados e acabados são, em certos casos, essenciais a fim de satisfazer às especializações exigidas quanto a qualidade durante o período de transição até

que as dimensões do mercado se expandam a fim de se justificar a produção local. O comércio com a Suécia é também estimulado pelo número crescente de firmas suecas empreiteiras e de consultoria em atividade no país.

O padrão técnico dos equipamentos das subsidiárias suecas na maioria dos casos é idêntico ao das suas matrizes. Em certas instâncias, no entanto, deverá pelo menos temporariamente, permanecer um pouco abaixo em parte devido ao fato dos custos de capital serem elevados em relação aos quadros de pessoal empregados e em parte ao fato que séries reduzidas de produção resultam em menor lucratividade de alguns dos equipamentos destinados a economizar mão-de-obra.

Na sua maioria, as subsidiárias iniciam as suas atividades em bases totalmente compostas de propriedades suecas, mas como cada vez mais as condições demandam participação local, tem sido comprovado de ser altamente vantajoso ter a presença e colaboração do elemento brasileiro mais acentuada em sociedades, como co-proprietários, para se beneficiar de contato mais próximo com o país. Ações de duas empresas suecas, a LM Ericsson, fabricante de telefones, e a Monark, fabricante de bicicletas, são hoje cotadas na bolsa de valores do Rio, um passo de desenvolvimento que se espera seja seguido por diversas outras subsidiárias suecas num futuro próximo.

Como ilustração ao que foi até aqui afirmado, podemos citar um exemplo bem típico de como se procede no desenvolvimento de um investimento sueco no Brasil — o caso do investimento da companhia fabricante de caminhões situada em Guarulhos, a SAAB-SCANIA, hoje denominada SAAB-SCANIA DO BRASIL.

A empresa automobilística Vemag S.A., de São Paulo, pertencente ao Grupo Banco Novo Mundo, vinha atuando como agente geral no Brasil para os produtos Scania desde o início da década 50. Depois de alguns anos, a Vemag adotou um sistema para a montagem local de partes e de peças componentes fornecidas pelas fábricas Scania-Vabis na Suécia, abrangendo tanto as unidades de chassis de caminhão como de ônibus.

Um plano federal de nacionalização para a indústria automobilística brasileira foi anunciado nos meados da década de 50. Isto implicava numa redução gradativa quanto a peso da porção importada dos chassis a ser permitida. Quando, a partir de 1959, foi exigida a proporção de peso máximo importado

de 40% e um mínimo de 60% a ser fabricado localmente, os motores Scania para os chassis não podiam praticamente ser importados mais das fábricas de Soedertaelje. Portanto, em 1957, a Scania-Vabis do Brasil Motores Diesel S.A. foi formada a fim de tomar conta da fabricação local desses motores. Até os meados de 1960 a subsidiária Scania-Vabis do Brasil desempenhou o papel de fabricante de motores bem como de sub-fornecedores à Vemag, que por sua vez era responsável pela montagem dos chassis, pela importação da Suécia de certos componentes de chassi, e de obter no mercado local alguns componentes de chassi e efetuar em parte o acabamento necessário de maquinação dos mesmos. A Vemag continuou como agente geral para os produtos Scania no Brasil.

Como resultado da seguinte fase de nacionalização, com a imposição de 25% do peso dos chassis importados e o mínimo de 71% fabricados localmente, surgiram certas dificuldades a respeito de como a Vemag poderia cumprir com tais exigências. Negociações durante o primeiro semestre de 1960 resultaram num acordo no sentido de que a Scania-Vabis assumisse a direção da agência geral para o país, a responsabilidade pela obtenção e a fabricação dos componentes de chassi, bem como pela montagem dos mesmos. Foi aí então construída uma nova fábrica nas proximidades de São Paulo com uma área útil de construção de 27.000 metros quadrados e que foi concluída em fins de 1962. Os supra-citados planos de nacionalização da indústria automobilística brasileira veio a forçar a Scania-Vabis a escolher entre fabricar localmente ou abandonar por completo o mercado brasileiro. Durante a década de 50 o Brasil constituía um bom mercado exportador para a Scania-Vabis e existia todo motivo para acreditar que o Brasil iria se desenvolver vigorosamente numa série de áreas básicas — nas atividades de industrialização, de construção, nos empreendimentos de engenharia civil, etc. Assim sendo, era de se esperar uma significativa necessidade para veículos pesados de transporte em estradas. O que era de significado de grande importância por ocasião da decisão tomada pela Scania-Vabis, em iniciar a fabricação local, foi o fato que os regulamentos emitidos quanto ao plano de nacionalização eram fáceis de serem interpretados e claramente definidos sem ambigüidades e, quanto a implementações técnicas, eram realísticas, permitindo um certo grau de flexibilidade. Também de importância significa-

tiva, foi que os fabricantes dos componentes de autoveículos de boa qualidade, como por exemplo de pistões, bombas diesel, equipamentos de direção, de freios, etc., já tinham se estabelecido no Brasil. Além do mais, as disponibilidades de mão-de-obra eram boas e de um modo geral o trabalhador brasileiro, fácil de ser treinado, se adaptava rapidamente ao ambiente industrial. Um fator paralelo vital, consistia na boa reputação de que o Brasil desfrutava entre os círculos internacionais de financiamentos. Os primeiros dez anos de atividades da empresa foram marcados por um índice de crescimento muito lento com conseqüentes resultados insatisfatórios, até pobres. A razão dessa situação era principalmente devido a acentuada inflação existente na época, em particular durante os primeiros anos. A venda de produtos de vulto envolvendo grandes empenhos de capitais — como os produtos de alta qualidade que caracterizam a Scania — em mercados de substancial inflação é sempre associado com dificuldades, uma vez que o nível de taxas de juros necessariamente deve ser muito elevado. No que diz respeito à qualidade dos produtos Scania fabricados no Brasil, não tem existido nenhuma acomodação e nenhuma é permitida, pois o mesmo alto padrão da companhia matriz tem de ser mantido.

O mesmo princípio se aplica também às inovações e aos melhoramentos efetuados na fabricação da companhia matriz e são introduzidos na linha de produção da subsidiária o mais cedo possível. Durante os anos em questão, o mercado para os produtos Scania era estritamente limitado, uma vez que os clientes compravam em seu lugar veículos mais leves e mais baratos e os utilizavam também para serviços de transportes pesados para os quais não eram projetados e destinados, com o resultado conseqüente de desgastes rápidos e curta duração. Isto significava uma solução dispendiosa para os compradores e um desperdício de capital bastante considerável para o país, um acontecimento bastante freqüente em países de alto índice de inflação e de custos extremamente elevados para o conseqüimento de capital. Como uma ilustração de tal distorção, poderá ser mencionado que o mercado global para veículos pesados no Brasil, durante esses anos de inflação, somava aproximadamente a metade do mercado sueco para os correspondentes tipos de veículos.

Somente em anos recentes, como decorrência da campanha contra a inflação no Brasil, é que se tem tido como poder

observar a demonstração de resultados mais significativos — mesmo que as metas estabelecidas não tenham ainda sido inteiramente alcançadas — sem dúvida alguma uma mudança bem definida do mercado tem ocorrido. Uma expansão de grandes proporções para os produtos Scania já começou e pode se esperar de que assim irá prosseguir. Um fator de contribuição tem sido a política do governo a favor da empresa privada. Praticamente todos os ramos da economia brasileira têm sido amplamente desenvolvidos resultando em, entre outros fatores, num aumento muito considerável no volume de transporte, nas estradas em particular. A política quanto à tributação tem sido reformulada também de uma forma que tem promovido os empreendimentos de negócios e que sobre certos aspectos vem se erguendo como um modelo exemplar a ser seguido por outros países. O grau de estabilidade que tem caracterizado o desenvolvimento econômico, no aspecto que diz respeito a empresa, tem resultado na efetivação de novos e amplos investimentos e esta política está dando prosseguimento, o que significa um aumento considerável na capacidade de produção, bem como a introdução de novos modelos no programa dos produtos estabelecidos.

Desenvolvimentos têm alcançado o estágio em que as fábricas brasileiras já estão dando início com sucesso às suas exportações a certos mercados. As medidas promocionais para ampliar as exportações tomadas pelas autoridades têm sido e continuam a ser um pré-requisito necessário. Quanto a alguns componentes específicos, a subsidiária é um bom fornecedor à companhia matriz, merecedor de toda confiança; sendo que um dos componentes da divisão Scania fabricado no Brasil supre as inteiras necessidades da empresa global.

Com os recursos ricos de que dispõe o país — recursos naturais bem extensos e também as grandes reservas de mão-de-obra — boas condições existem no Brasil para a continuação do desenvolvimento favorável e certamente para as demais empresas subsidiárias suecas no país. Naturalmente existem também problemas a serem enfrentados. A política anti-inflacionária dos últimos anos, entre outros fatores, tem resultado numa interrupção efetiva dos aumentos de preços para muitos dos produtos industriais; mas de outro lado, tal política não tem tido tanto sucesso no controle da rápida elevação dos custos das matérias-primas, dos semi-manufaturados, e da mão-

-de-obra especializada. Até certo ponto se pode por a culpa talvez nas condições internacionais, no entanto mais pode ser feito pelo Brasil a esse respeito. Por exemplo, as tarifas alfandegárias sobre importações constituem um fator que resulta no aumento de preços. Uma tarifa de proteção que tem sido introduzida a fim de estimular a produção local, para substituir as importações, poderá resultar numa designação errônea quanto a recursos e num conseqüente aumento de preços, justamente numa época quando o desenvolvimento industrial tenha alcançado o estágio, quando é tempo oportuno de oferecer produtos industriais bem adiantados, aos mercados mundiais. Tarifas mais baixas proporcionam escopo para maior concorrência, bem como para criar condições de atenção quanto aos custos nas indústrias.

A combinação de interromper os aumentos de preços no produto acabado, com o aumento acelerado nos custos dos meios de produção, tem naturalmente desferido um duro golpe quanto às perspectivas de lucros da indústria brasileira. Ao mesmo tempo as firmas dependem dos lucros serem pelo menos adequados, não somente para proteger o verdadeiro valor do capital investido, de modo a ser capaz de sobreviver, mas também a fim de estimular as ampliações. Isso é particularmente verdade, em vista do fato de que agora existem tão poucas oportunidades para as empresas de propriedade estrangeira virem a conseguir financiamentos locais em cruzeiros para fins de investimentos. Em seu lugar, o crédito em moedas estrangeiras tem de ser obtido com as possíveis perdas em operações cambiais. É portanto compreensível que firmas suecas têm às vezes estado em dúvida a respeito de efetuar investimentos adicionais, por enquanto.

Não obstante, para muitas firmas suecas o potencial do mercado brasileiro apresenta-se como sendo muito atraente e enquanto sejam consideradas boas as oportunidades, quanto a política econômica contínua e relativamente estável, estou convencido de que os investimentos suecos irão prosseguir num acelerado ritmo de crescimento.

Entretanto, de importância decisiva é de que o combate contra a inflação continue a ser conduzido energicamente e com o máximo de determinação, de que as infraestruturas de setores como os de produção de energia elétrica, de fabricação de aço, bem como de estradas e de portos ancoradouros, etc.,

sejam desenvolvidas de modo bem acelerado, para ir de encontro às necessidades exigidas pela expansão industrial, de que as medidas tomadas pelas autoridades, para a promoção das expansões, continuem a permanecer em vigor e sejam desenvolvidas ainda mais e, de que o mercado de capitais tanto nacional como internacional seja permitido a se desenvolver sem vir a prejudicar as restrições.

O GRUPO DO BANCO DRESDNER E O BRASIL: A EXPERIÊNCIA DE SETE DÉCADAS

JUNGER PONTO *

Presidente do Dresdner Bank AG
Alemanha Ocidental

Para o Banco Dresdner — estabelecido em 1892 — o Brasil sempre tem sido um foco principal de atenção para o desenvolvimento de suas atividades internacionais. Tão cedo como o ano de 1909, o Banco Dresdner desempenhou um dos papéis de liderança na flutuação de duas emissões brasileiras de obrigações (títulos), uma da Estrada de Ferro Sorocabana e a outra da cidade do Rio de Janeiro. Três anos antes dessas operações, o Banco Dresdner tomou a iniciativa para o estabelecimento de um banco comercial especializado em negócios Latino-Americanos, o Deutsch-Suedamerikanische Bank, que tem a sua matriz em Hamburgo. Este instituto, que hoje é um banco afiliado ao Banco Dresdner, se acha empenhado em promover a cooperação econômica entre a República Federal da Alemanha e a América Latina. Em 1911, o Deutsch-Suedamerikanische Bank inaugurou um escritório filial no Rio de Janeiro, o que tem sido excepcionalmente bem sucedido desde o começo.

Depois da Primeira Guerra Mundial, a cooperação entre a Alemanha e o Brasil, que tinha sido interrompida durante o período da guerra, foi rapidamente reestabelecida. Naquele tem-

* Não pode comparecer pessoalmente ao Seminário de Salzburgo, mas enviou esta tese, que representou sua contribuição ao painel financeiro do Encontro.

po o Brasil tinha acumulado reservas consideráveis em ouro, devido principalmente às suas exportações de mercadorias agrícolas. Por outro lado, o desenvolvimento econômico do país necessitava, numa escala cada vez maior, da importação de bens de capital que eram oferecidos especialmente por empresas alemãs, que a essa altura tinham-se recuperado das conseqüências da guerra. O Grupo do Banco Dresdner desempenhou um papel proeminente no financiamento do comércio entre a Alemanha e o Brasil durante aquela época. Em 1924, o Deutsch-Suedamerikanische Bank decidiu estabelecer filiais adicionais em São Paulo e em Santos, esse segundo um porto que vinha sendo cada vez mais importante para a exportação de café brasileiro para a Alemanha e para a importação de produtos alemães para o Brasil.

No começo da década de 30, quando no rastro da grande crise econômica daquele tempo o excesso tradicional de comércio exterior alemão ficou rapidamente reduzido, a Alemanha foi obrigada a conduzir seus negócios com o exterior cada vez mais na base de operações de permutas e arranjos de pagamentos bilaterais. O Brasil, por sua vez, nessa mesma época veio a ficar confrontado por dívidas crescentes, devidas aos fornecedores alemães, em decorrência da queda nas exportações de café. Desnecessário afirmar, essas tendências desfavoráveis de ambos os lados ameaçaram bloquear as relações comerciais existentes entre os dois países. Induzido como conseqüência dessa situação, o Deutsch-Suedamerikanische Bank propôs ao Ministério Alemão de Economia, em Berlim, a introdução de contas transitórias na base da moeda reichmark, procedimento tal que também contou com a aprovação do Banco do Brasil.

Essa iniciativa resultou num acordo entre ambos países o que provisionava para a compra de quantidades consideráveis de café e diversos outros produtos, na condição de que os lucros resultantes fossem utilizados para o pagamento dos produtos alemães a serem exportados ao Brasil. Desse modo, veio a ser possível superar um obstáculo bastante grave no comércio dos dois países. Após o fim da Segunda Guerra Mundial o Deutsch-Sudamerikanische Bank não prosseguiu com a sua política de reabrir as suas filiais de outrora no Brasil, mas em preferência procurou conseguir uma cooperação mais próxima junto aos bancos brasileiros a partir de 1950. Um escritó-

rio de representação foi então aberto no Rio de Janeiro, seguido, no ano de 1955, por outro em São Paulo.

Esses escritórios são instrumentais na promoção de contatos com os bancos correspondentes brasileiros, bem como num contexto mais amplo, com todos os setores da economia brasileira em geral. Desde 1957, esses centros de contatos e informações têm sido conduzidos como escritórios de representação conjunta do Banco Dresdner e do Deutsch-Suedamerikanische Bank. O crescimento em comércio entre o Brasil e a República Federal da Alemanha, o que tem sido desenvolvido a uma velocidade impressionante no decurso dos últimos anos, fornece uma base sólida e interessante para a cooperação crescente cada vez mais entre o grupo do Banco Dresdner e a comunidade bancária brasileira, que de modo semelhante também vem se expandindo aceleradamente e com muito sucesso. O fortalecimento dessa cooperação é também suprido pelos investimentos diretos do Deutsch-Suedamerikanische Bank no Brasil, na forma de participações no Banco Lar Brasileiro, no Banco Finasa de Investimentos e no Banco de Investimentos Lar Brasileiro S.A.

Atenção especial deve ser prestada ao desenvolvimento dos investimentos privados alemães no Brasil durante as últimas décadas. De acordo com as estatísticas oficiais alemãs, o montante dos investimentos privados alemães têm quase triplicado somente no decorrer dos últimos dez anos, de DM 839 milhões em 1965 para DM 2.424 milhões em 1974. A apreciação quanto aos negócios alemães no que diz respeito ao clima geral de investimentos no Brasil poderia, no entanto, ser melhor ilustrado pelo fato que em 1974 o total de investimento anual alemão no Brasil, no montante de DM 428 milhões, veio a ocupar a terceira colocação, em seguida aos investimentos alemães nos Estados Unidos e França.

Este desenvolvimento está ainda continuando, porque em virtude de seu crescimento econômico rápido, o Brasil, com seus mercados em constante expansão, também irá oferecer boas chances para os investidores alemães no futuro.

Afim de proporcionar o devido apoio às atividades dos investimentos alemães em expansão no Brasil, foi estabelecido no ano de 1954, como uma companhia afiliada do Deutsch-Suedamerikanische Bank, a Cotinco (Companhia de Organização Técnica, Industrial e Comercial), com a sua matriz localizada em São Paulo e com uma filial no Rio de Janeiro.

A atividade principal desta empresa de consultoria é de fornecer conselhos e apoio aos investidores alemães no Brasil, desde o início dos investimentos alemães na economia brasileira e, principalmente, durante os últimos dez anos de crescimento industrial lacentuado. A Cotinco tem sido capaz de render serviços valiosos para o fomento da cooperação econômica entre os dois países.

Além do mais, o Deutsche-Suedamerikanische Bank tem desenvolvido um interesse vivo no financiamento das exportações brasileiras à República Federal da Alemanha. Aparte dos negócios comerciais "clássicos", o grupo do Banco Dresdner tem participado nos últimos anos cada vez mais nas operações financeiras com o Brasil, como por exemplo uma série de empréstimos sindicalizados internacionalmente para tomadores brasileiros.

A fim de servir ainda melhor as necessidades financeiras das economias da América Latina — e principalmente da economia crescente brasileira — o Banco Dresdner tomou em 1974 a iniciativa de estabelecer, em conjunto com os principais bancos latino-americanos e europeus, o Euro-Latinamerican Bank Ltd., que tem a sua matriz corporativa em Londres. A tarefa principal desse banco de consórcio multinacional consiste no fornecimento de financiamentos para aqueles projetos de maior importância na América Latina, que estão além das possibilidades de qualquer banco único. Sócios brasileiros no Euro-Latinamerican Bank Ltd. são o Banco do Brasil S.A. e o Banco Mercantil de São Paulo S.A.

O grupo do Dresdner Bank endossa por completo a confiança geral dos negócios alemães na situação atual e no desenvolvimento adicional da economia brasileira. Conseqüentemente, o banco proporciona a mais elevada prioridade na sua política no que concerne tanto à intensificação bem como à inovação de cooperação como sócios no Brasil, que são instrumentais no desenvolvimento e no crescimento econômico daquele país.

QUARTO PAINEL

SITUAÇÃO DOS SETORES AGRÍCOLA, PECUÁRIO, AGRO-INDUSTRIAL; TRATORES, MÁQUINAS E IMPLEMENTOS AGRÍCOLAS, PAPEL E CELULOSE E ALIMENTAÇÃO

EXPOSITORES

RENAUD GILLET,	Rhone Poulenc, França.
LUIGI DESERTI,	Programa Industrial FAO, Na- ções Unidas, Roma.
PIERRE LIOTARD-VOGT,	Nestlé Alimentana, Suíça.
PHILIP MARFUGGI,	Liquigás SpA, Itália.
MIN. OLAVI MATTILA,	Valmet Oy, Finlândia.
A. A. THORNBROUGH,	Massey-Ferguson, Canadá.

ATUAÇÃO DA RHODIA NA AGROINDÚSTRIA BRASILEIRA

RENAUD GILLET

Presidente da Rhone-Poulenc S.A.
França

Uma vez que o assunto da presente discussão é a “agro-indústria”, e uma vez que disponho apenas de alguns poucos minutos, quero dar apenas uma idéia geral da posição do grupo RHÔNE-POULENC neste campo e determinar como pretendemos incorporar as nossas atividades dentro da moldura geral da política governamental explicada anteriormente, levando sempre em conta que as atividades da R.I.Q.T. (Rhodia Indústrias Químicas e Têxteis S.A.) neste campo representam apenas uma parte das suas atividades, que tratam também da química orgânica, inorgânica e de tecidos sintéticos.

Durante muitos anos, as nossas empresas desenvolveram grandemente suas atividades no multi-facetado campo da procura da saúde: saúde para os homens, saúde para os animais, para as plantas; freqüentemente a experiência obtida em um destes campos é de grande ajuda para o desenvolvimento dos outros. Os nossos centros de pesquisas estão situados principalmente na França e na Inglaterra, mas são apoiados por laboratórios e por centros de experiência em numerosos outros países; todos juntos têm a finalidade de propor à humanidade produtos melhores e os melhores procedimentos adaptados às circunstâncias.

A Rhône-Polenc também está bem situada no setor da alimentação animal, cuja importância aumenta juntamente com os melhoramentos na criação.

No que diz respeito a adubos, que também pertencem à agro-química, nosso grupo é um dos maiores produtores europeus.

Nossos produtos são fabricados e vendidos no mundo todo e muitas pessoas concordam que ocupamos uma importante posição no Brasil; uma posição, aliás, que é o resultado de sessenta anos de trabalhos. Conforme se sabe, a R.I.Q.T. é uma das mais importantes firmas industriais do Brasil, utilizando-se das técnicas da Rhône-Poulenc, com a finalidade de servir à economia deste país sob as melhores condições possíveis.

Tomo a liberdade de sublinhar uma colaboração franco-brasileira digna de nota, lembrando o extraordinário esforço que está sendo feito no momento para frear a epidemia de meningite, através da vacina do Instituto Mérieux, uma firma subsidiária da Rhône-Poulenc, o que permitiu ao Ministério da Saúde desencadear a mais importante campanha de vacinação que já foi vista. E quero aproveitar para agradecer, em seu nome, a todos aqueles que devotaram tempo e trabalho a esta tarefa humana.

* * *

Nossa atividade brasileira no campo da agricultura e da criação pecuária se desenvolve em três direções:

- vacinas químicas terapêuticas e veterinárias;
- agro-química e
- alimentação animal.

Gostaria de discorrer um pouco a respeito destas atividades.

1. *Vacinas químicas terapêuticas e veterinárias.*

Uma série de diversas vacinas foi acrescida às nossas séries de medicamentos veterinários patenteados, desenvolvidos a partir dos medicamentos humanos patenteados.

No momento, estamos estabelecendo um novo laboratório para produzir vacinas anti-aftosas, de acordo com os mais

recentes procedimentos do Instituto Mérieux. Este laboratório será um dos mais importantes no mundo.

2. *Agro-química*

Estas antigas atividades do grupo Rhône-Poulenc foram criadas no Brasil em 1947 e desenvolvidas principalmente a partir de produtos domésticos (Parathion, Zirame, Thirame) e de produtos importados. Graças às novas moléculas desenvolvidas pelos nossos departamentos de pesquisas, temos agora uma política muito dinâmica no campo da agro-química e planos muito importantes estão sendo elaborados para o Brasil.

Aliás, o próprio Brasil está participando de maneira bastante intensa no nosso programa de pesquisa, desde que fundamos uma estação agro-experimental nas proximidades de Campinas, em 1961.

Nós temos um certo número destas estações na França e em outros países, mas a estação brasileira é uma das mais importantes e também uma das mais ativas. Ela cobre cerca de cinquenta hectares de diversas lavouras e tem seiscentos metros quadrados de laboratórios. Uma equipe de 32 agrônomos e químicos trabalha nesta estação. A equipe estuda os novos produtos elaborados pelo laboratório de pesquisa do grupo em relação à sua potência, toxicidade residual, etc.. Ela também estuda os problemas de formulação e da aplicação dos produtos em relação a cada tipo de lavoura. Além disto, ela também ajuda o departamento de produção, efetuando os controles biológicos que forem necessários.

Pelo que sabemos, somos o único grupo particular que dispõe de um tal instrumento de trabalho, não só no Brasil, como em toda a América do Sul.

3. *Alimentação animal*

As atividades neste campo estão progredindo rapidamente graças às criações cada vez maiores de animais confinados, como já é o caso com a maior parte das aves e dos suínos. Também neste setor, possuímos importantes planos.

Conforme pode ser visto, continuamos a desenvolver nossas atividades em todos estes campos e queremos até mesmo acelerar o processo. Aliás, estamos abertos a qualquer tipo de colaboração: associações com agências federais ou estaduais, criação de sociedades de capital aberto; isto porque estamos conscientes que as imensuráveis possibilidades oferecidas pelo Brasil só podem ser satisfeitas através de esforços conjuntos iguais às tarefas.

Estamos felizes pelo fato deste encontro ter sido organizado, dando-nos a oportunidade de assegurar o nosso desejo de participar ainda mais da vida deste país, como estamos ligados de maneira fora do comum há 56 anos.

ATRAINDO INVESTIMENTOS E KNOW-HOW ESTRANGEIROS PARA O DESENVOLVIMENTO AGROINDUSTRIAL NA AMAZÔNIA

LUIGI DESERTI

Presidente do Programa de Cooperação
de Indústrias da FAO (ONU)
Roma, Itália

O sucesso do Brasil na atração de investimentos para a agroindústria — e os novos desafios a serem discutidos neste I Seminário Internacional sobre Investimentos no Brasil — possui amplas implicações.

A situação mundial de alimentos, conforme a análise da Conferência Mundial de Alimentação, mostrou a interdependência das nações e a necessidade de associações práticas para gerar os recursos necessários para enfrentar o desafio. O Programa de Cooperação de Indústrias (ICP) tenta proporcionar estas associações entre governos, indústrias e organizações internacionais.

Tanto o mundo desenvolvido como o mundo em desenvolvimento confiam na liderança do Brasil em mostrar como o desenvolvimento pode ser realizado — e a natureza da situação da produção mundial de alimentos torna este papel de líder duplamente importante. Há dois aspectos nos quais a liderança brasileira pode exercer um grande impacto, no nível nacional e no internacional. O primeiro é o potencial do Brasil como exportador de alimentos para os mercados de países desenvolvidos e de países em desenvolvimento. O segundo é a importante oportunidade que existe no Brasil para o início de nova

tecnologia agrícola — na verdade um novo estilo de vida — nas regiões tropicais úmidas.

A Amazônia — a vasta região do Brasil ainda relativamente inexplorada — é um importante exemplo desta oportunidade. Nas regiões tropicais úmidas, tanto na América Latina como na África, extensas áreas de terras continuam não-aproveitadas. Embora estas áreas não contribuam rapidamente para uma volumosa quantidade adicional de alimentos, elas serão importantes a longo prazo, como centros populacionais e de produção de alimentos, freqüentemente apoiando a extração de minérios e de outras matérias-primas.

O Brasil está colocado numa posição única, que lhe permite experimentar uma nova abordagem — na Amazônia — dos problemas de agricultura em regiões tropicais úmidas. Grandes esforços estão sendo realizados para colher dados a respeito do solo, da vegetação, do fornecimento de água e de outras características básicas da região. Foram fornecidos também incentivos governamentais para o estabelecimento de povoados, bem como para investimentos agrícolas e industriais. Com a nova rodovia e outros desenvolvimentos logísticos, a região está se tornando mais acessível e mais viável economicamente.

Os investidores estrangeiros, ao analisar o Brasil, vêem freqüentemente dois países: o sul desenvolvido e o norte sub-desenvolvido. Os investimentos fluem naturalmente para o sul, e menos naturalmente para a Amazônia e para o Nordeste, onde problemas de infra-estrutura, população e clima, entre outros, exigem um exame cuidadoso das abordagens viáveis.

A indústria pode se interessar pela Amazônia? Baseada particularmente nos resultados de uma missão que o ICP realizou em 1973 a pedido do governo brasileiro, a resposta é afirmativa. As recomendações dessa missão serão mencionadas mais adiante. Neste ponto, basta dizer que se as regiões tropicais úmidas devem ser desenvolvidas de maneira efetiva na Amazônia, uma associação entre o governo e a indústria é uma necessidade fundamental. As capacidades técnicas administrativas da indústria internacional devem ser somadas aos recursos financeiros e um planejamento efetivo de infra-estrutura. Ambas, a pesquisa e a tecnologia, devem ser adaptadas às condições da Amazônia. A experiência indica que a indústria, em dadas circunstâncias, se interessaria em associações com governos e organizações internacionais, como a FAO, com a finalidade de estimular novos projetos destinados a expandir a

produção agrícola na Amazônia. O mesmo se aplica aos vastos recursos florestais da região, a importância dos quais, para os mercados internos e externos, está sendo cuidadosamente examinada por um número de indústrias especializadas em recursos florestais. O desenvolvimento do mercado internacional de celulose e o próprio progresso de projetos de plantação na Amazônia, terão um importante impacto sobre a exploração destas grandes áreas florestais.

O interesse do ICP na Amazônia e no nordeste é parte de uma seqüência lógica de raciocínio. Alguns dos nossos membros, tais como a Massey Ferguson, a Cyanamid, a H.V.A., a Ralston Purina, a Tate & Lyle, a AKSO, a Caterpillar e a Voest já estão profundamente envolvidos em operações no Brasil. Entretanto, estas operações estão em geral em áreas mais desenvolvidas. Mas o compromisso do ICP é de encontrar meios que permitam levantar recursos para ajudar a expansão de agroindústrias nas áreas em desenvolvimento. O ICP também acredita que as necessidades de desenvolvimento podem apresentar verdadeiras oportunidades de negócios — que a associação entre o governo e a indústria em desenvolvimento pode ser lucrativa para ambas as partes.

Alguns membros do ICP já estão ativos na região norte do Brasil. Os serviços prestados pela Caterpillar na rodovia Transamazônica e na produção de açúcar em Altamira são bem conhecidos. A AKZO está no setor do babaçú e a Oltremare está estudando o potencial de industrialização da castanha do cajú. Empresas pecuárias, pesqueiras e químicas também possuem operações no norte. Mas o potencial ainda permanece largamente inexplorado — e esta é a razão pela qual a presente análise é apresentada ao I Seminário Internacional sobre Investimentos no Brasil.

Neste ponto, parece oportuna uma breve descrição do ICP. O ICP é uma "joint venture" entre as Nações Unidas e a indústria internacional, mantendo a sua sede nas instalações da FAO em Roma. Por um lado, representa um programa oficial da FAO, pelo fato de ser oficialmente financiado pelos países-membros da FAO. Por outro lado, o programa possui auto-suficiência financeira, sendo seus membros (em número de 103), firmas agroindustriais internacionais, de todas as partes do mundo, cada uma representada pelo menos por um alto executivo. Como a entidade opera dentro do sistema de neutralidade da ONU, sua tarefa primária de estimular a expan-

são agroindustrial nos países em desenvolvimento é largamente facilitada pelas ligações entre os dirigentes da indústria internacional e os dos governos do Terceiro Mundo. O ICP foi criado há nove anos atrás, com dezoito membros, como consequência do crescente trabalho de desenvolvimento da FAO e das outras agências. Desde então, o trabalho do ICP cresceu junto com o número dos seus membros. O ICP agora serve a uma série de organizações da ONU com interesses agroindustriais, incluindo o WHO, UNIDO, UNEP e ECOSOC. A tarefa do ICP engloba projetos executados em conjunto com membros individuais ou em consórcio; além de estudos setoriais da indústria e missões a países em desenvolvimento em termos de acessoria de alto nível para os governos. O programa também serve como meio de participação da indústria na discussão das principais políticas nas Nações Unidas, tais como o papel das multinacionais no desenvolvimento, e o recém-criado Conselho Mundial de Alimentos.

Em novembro passado, o mundo focalizou sua atenção no que foi descrito de uma maneira geral, como um “problema mundial de alimentação” ou uma “crise mundial de alimentos”. O ICP foi solicitado a expor o ponto-de-vista e as recomendações da indústria em relação às principais medidas propostas para a Conferência Mundial de Alimentação, realizada naquele mês, com a participação de 130 países. Isto foi feito com a reunião dos dirigentes da agroindústria, incluindo executivos de países em desenvolvimento, em Toronto em setembro de 1974.

Um critério simples surgiu na reunião de Toronto, que orienta a maior parte dos trabalhos do ICP desde então: o recurso de desenvolvimento de maior escassez é o know-how administrativo, tecnológico e de coordenação — que vem principalmente do setor industrial. Se a resposta para o problema mundial de alimentos é uma maior produção nos países em desenvolvimento, então é necessário encontrar meios para aplicar mais recursos da indústria nestes países, nos projetos que exercem um impacto sobre a produção de alimentos.

Os industriais, em Toronto, examinaram se é viável aumentar a aplicação de sua tecnologia nos projetos dos países em desenvolvimento, particularmente se os governos destes países deram à agricultura a prioridade máxima essencial para tornar os recursos mais disponíveis.

Desde a reunião de Toronto, muito interesse foi dedicado à associação que deve ser promovida entre governo, indústria e organizações internacionais, para que os recursos da indústria sejam integrados efetivamente — e lucrativamente — no trabalho de desenvolvimento sugerido pelas resoluções do Conselho Mundial de Alimentos. As prioridades exigidas são evidentes, assim como o é a magnitude do apoio financeiro e investimento direto necessários para atingir as metas fundamentais. O papel da agroindústria como sócio deste desenvolvimento, é salientado em diversas partes do relatório do conselho. Agora, é hora de aumentar o ritmo de ação.

O encontro de Toronto deu algumas fortes indicações das tendências que foram recentemente testadas numa pesquisa entre membros do ICP, preparada para a reunião anual em Roma, em fevereiro. Embora não houvesse um excesso de depoimentos da indústria, os membros do ICP confirmaram sua disposição em aplicar mais recursos administrativos e técnicos para os projetos dos países em desenvolvimento, desde que os governos possam dar prioridade máxima à agricultura, incluindo incentivos e créditos para os agricultores locais. Muitos membros estavam dispostos a participar de um “registro”, indicando seu interesse prioritário nos projetos de países em desenvolvimento, desde que certas condições básicas fossem satisfeitas, tais como a avaliação dos projetos, desenvolvimento de infraestrutura suficientemente avançada e a oportunidade de correlacionar as prioridades governamentais com as das empresas.

A questão de como efetuar melhor os negócios nos países em desenvolvimento foi discutida em Toronto e analisada novamente na pesquisa do ICP. Dependendo das situações específicas, os contratos administrativos e os acordos de operações a longo prazo com os produtores, cooperativas e governos destes países pareceram opções atraentes para os projetos destinados ao aumento da produção. Capital minoritário e contratos de consultoria são bem aceitos. A maioria das respostas indicou uma opinião contrária à participação majoritária.

A agricultura em larga escala nos países em desenvolvimento está novamente atraindo as empresas estrangeiras. O conceito das “fazendas satélites” foi proposto por Orville Freeman em Toronto e parece cada vez mais aceitável para um número crescente de governos. É baseada no conceito de associar as chamadas “fazendas-núcleos” com a pequena pro-

dução agrícola. Isto proporciona um meio para canalizar os serviços essenciais para os pequenos agricultores e um canal para escoar seus produtos para o mercado externo. Quando combinado com a nova iniciativa governamental de fornecer crédito rural e infraestrutura, um número de obstáculos tradicionalmente reconhecidos para a crescente produção em pequena escala pode ser superado.

Essa experiência, tem como a maior atenção dada pelo Conselho Mundial de Alimentos à agricultura dos países em desenvolvimento, está estimulando mais e mais a chamada "triangulação": administração industrial e recursos técnicos, parceiros de países em desenvolvimento e financiamento de terceiros. Em fevereiro de 1975, os membros do ICP, na sua reunião anual, apoiaram uma proposta para ampliar o papel do programa como um "corretor honesto", nestes esforços "triangulares". Isto significa uma extensão do trabalho de identificação dos projetos nos países subdesenvolvidos, com ênfase em proporcionar assistência catalizadora que ajude a reunir todos os aspectos.

Deste modo, a partir da experiência do ICP nos últimos quatro meses, o interesse da indústria sobre os investimentos nos referidos países foi claramente definida. Da mesma maneira, a disponibilidade dos recursos técnicos e administrativos essenciais foi oferecido, desde que o apoio governamental à agricultura seja igualmente garantido.

O exposto acima relaciona-se à Amazônia, onde o desafio para a agroindústria é a transferência de investimento e de tecnologia. É onde o interesse não existe apenas para o Brasil, mas para todas as regiões tropicais úmidas. O relatório da missão do ICP ao Brasil mostrou este fato, que é uma importante contribuição do ICP ao I Seminário Internacional sobre Investimentos no Brasil. O relatório circulou entre os membros do ICP. Obviamente, algumas das informações, particularmente sobre a política governamental, precisam ser atualizadas, mas presume-se que os resultados básicos continuam tendo algum valor e que este seminário dê a diretriz para medidas adicionais relacionadas com os interesses prioritários do governo e da indústria.

Um desafio notável na Amazônia, conforme análise da missão, é a possibilidade da cooperação governo/indústria na pesquisa agrícola para que se estimule o aumento da produção de gado, frutas, verduras e cereais, sobretudo para a exporta-

ção. Este tipo de cooperação poderia também incluir frutas tropicais, espécies de peixes e outros recursos nativos, em termos de potencial de mercado nacional e no exterior. Estudos de solos e aspectos ecológicos poderiam também ser englobados nestas pesquisas. A transferência da tecnologia poderia envolver a adaptação da agricultura mecanizada, técnicas florestais e pesqueiras às condições amazônicas. Talvez um consórcio pudesse ser criado entre a indústria e o governo para estas finalidades e para finalidades similares, utilizando incentivos financeiros e os programas de produção eventuais tanto para os projetos agrícolas de grande escala, especialmente para a exportação.

A falta de informações a respeito dos recursos tem sido um dos principais obstáculos aos investimentos na região amazônica. Uma pesquisa realizada em sistema de cooperativa iria ajudar a acelerar o desenvolvimento de tais informações, ao mesmo tempo que também estabeleceria linhas-mestras para se adaptar a tecnologia às condições da região.

O desenvolvimento da Amazônia oferece muitas outras facetas. Uma relaciona-se com as formas empresariais dos projetos agrícolas. As "joint-ventures" como sócios brasileiros poderiam ser estimuladas através das organizações locais de desenvolvimento. Talvez uma quantidade maior de know-how estrangeiro, técnico e administrativo, pudesse ser atraído por meio de contratos administrativos orientados para o desenvolvimento. O governo do Brasil convidou o ICP a visitar novamente o país para rever as conclusões do relatório, em vista das atuais circunstâncias; esta visita servirá para esclarecer muitas das questões, em preparação para uma ação concreta.

As inovações serão a chave para atrair mais investimentos para a Amazônia. As empresas, como as que apoiam o ICP, têm uma história de inovações — da mesma maneira que o governo brasileiro também possui uma história semelhante. Por meio da combinação desses recursos em empreendimentos conjuntos na produção agrícola — incluindo a pesquisa assimilada, tanto as necessidades mundiais de desenvolvimento como as nacionais e regionais serão atendidas.

PRODUÇÃO E PRODUTIVIDADE PARA O DESENVOLVIMENTO

PIERRE LIOTARD-VOGT

Presidente da
Nestle Alimentana S.A.
Suíça

Na segunda Conferência Geral da UNIDO (“United Nations Industrial Development Organization”), ocorrida em Lima em março deste ano, e na qual o Brasil cooperou eficientemente, muitas opiniões divergentes e frequentemente conflitantes a respeito da industrialização dos países em desenvolvimento foram apresentadas pelas 114 delegações presentes.

Entretanto, houve um consenso geral, quase unânime, dos países desenvolvidos e dos em desenvolvimento, dos países ocidentais e dos países de “planejamento central”: todos enfatizaram que, apesar da agricultura certamente ser um pilar básico na economia de todos os países em desenvolvimento, ela necessita, para poder crescer — dos pontos de vista da “produção” e da “produtividade” — do apoio das indústrias “ligadas à agricultura”. Possibilitando a melhor utilização dos recursos agrícolas e o armazenamento, processamento, conservação e distribuição dos produtos agrícolas, estas indústrias geralmente levam, por sua vez, a atividades rurais mais progressivas, mais eficientes e, portanto, mais lucrativas.

Como resultado disto, elas realmente contribuem para o melhoramento da qualidade de vida em muitas partes do mundo.

Ouvindo novamente que tais comentários, inspirados por experiências reais, foram expressadas eloquentemente num fórum de amplitude mundial, não podemos deixar de sentir um certo orgulho: o orgulho dos que pertencem a um grupo de pioneiros, que acreditam que seguiram o caminho certo desde o começo, ajudando países a introduzir práticas e técnicas modernas de agricultura, incentivando tais práticas através de programas bem dirigidos de extensão rural, realizando acordos justos com os agricultores e, finalmente, instalando fábricas que trazem vantagens mútuas consigo: para a indústria e para o país.

Podemos dizer que isto é a primeira parte de um plano em três estágios de trabalho, baseado nos conceitos de:

“o que fazer”
“como agir” e
“para onde ir”,

em países em desenvolvimento.

“Como” atingir uma tal meta, exigiu, desde o princípio, uma atitude corajosa na aceitação dos riscos em fazer certos investimentos em condições incertas e demonstrando a disposição na transferência tecnológica. No nosso caso, talvez ainda mais do que em outros setores, os investimentos trazem a tecnologia e a tecnologia estimula os investimentos.

Mas, de importância maior foi a adoção do princípio de que além de contratar e treinar a mão-de-obra local, dever-se-ia também desenvolver e dar oportunidades às habilidades administrativas locais.

Aliás, em muitos casos, as funções técnicas e comerciais, bem como a administração em alto nível, são colocadas a cargo das equipes locais por muitas das nossas firmas associadas.

“Para onde ir” foi o resultado não apenas de uma pesquisa cuidadosa, para descobrir os melhores mercados e economias potenciais, mas também uma função da atmosfera e da receptividade em relação ao investimento de capital estrangeiro e a sua compensação nos países em questão. Apesar destes aspectos representarem apenas uma parte entre os que devem ser levados em consideração, obviamente eles são os mais importantes. Países estrangeiros não entram num mercado “com a idéia de saírem outra vez”, mas a segurança de que a “entrada e saída” é possível, bem como a possibilidade de uma

remuneração justa é um princípio reconhecido, desempenhando um papel significativo no processo de tomada de decisão.

Um bom equilíbrio entre “o que”, “como” e “onde” tem sido, de certa forma, a chave do sucesso do nosso grupo. Numerosos exemplos poderiam ser mencionados ou descritos aqui, demonstrando que na diversidade das operações, naturalmente adaptadas às condições peculiares de cada país, emerge um denominador comum, ou seja, a estreita cooperação e a compreensão com o povo local.

O Brasil é um caso importante nas empresas Nestlé e, por causa disto, gostaria de apresentá-lo, aproveitando os fatos e as cifras dos relatórios de nossa firma subsidiária neste país.

No princípio da tecnologia do leite, era crença comum, que a fabricação do leite condensado só poderia ser bem sucedida em zonas temperadas. Por isto, foi necessária uma certa coragem para pensar em produzi-lo, no começo da década de vinte, no clima tropical e sob o sol brilhante que prevalece no Brasil. E — não nos esqueçamos — também numa época, na qual o ar condicionado, atualmente tão fartamente utilizado em escritórios e lares, e obviamente em todas as fábricas, ainda era completamente desconhecido. Sérias dificuldades técnicas tiveram de ser resolvidas, principalmente para assegurar a utilização sempre de leite da melhor qualidade possível, com a finalidade de fabricar produtos do elevado standard da Nestlé.

Conforme já foi indicado, as operações industriais foram ligadas, mesmo antes de dar início às operações, com um trabalho extensivo para educar os fazendeiros na criação e exploração do gado. Queremos observar, à margem, que na época o governo ainda não estava equipado — como hoje — para ajudar nesta função muito especializada. Foi necessária a iniciativa e o conhecimento da empresa particular para começar e desenvolver isto.

Este programa e a garantia dada aos fazendeiros de que havia um mercado certo para o leite, foi fundamental para estimular uma produção sempre crescente. Por outro lado, a compra do leite foi tornada possível devido a uma atividade orientada de marketing (e também neste setor fomos pioneiros), levando a uma demanda continuamente crescente. Mais do que um círculo de “produção e consumo”, criamos um movimento em espiral.

É esta reação aos nossos esforços, muito mais do que o mero desejo de atingir uma parcela maior de mercado, que

praticamente nos forçou, pouco a pouco, a expandir as nossas facilidades de produção de uma maneira mais rápida e cobrindo uma área muito maior.

As operações começaram em 1912 em Araras, que na época era uma simpática pequena vila; atualmente é uma pequena cidade, charmosa e limpa, a 180 quilômetros de São Paulo. Naquele tempo, ela podia ser atingida praticamente apenas por estrada-de-ferro.

Conforme se esperava, o princípio foi difícil e lento, mas quinze anos mais tarde, sentiu-se a necessidade de uma capacidade maior. Por isto, em 1936 construiu-se mais uma fábrica, desta vez em Barra Mansa, aproximadamente a cem quilômetros do Rio de Janeiro. Como naquela época eram necessárias muitas horas para se atingir a capital brasileira, o leite fresco não podia ser transportado e os fazendeiros locais que produziam um pouco de manteiga e de queijo durante o inverno, não tinham muita utilização para os seus excedentes de leite durante o verão. Além disto, eles não se atreviam a aumentar os seus rebanhos, apesar das condições ecológicas favoráveis, por causa da falta de mercado. Não causa espanto então, que os nossos amigos foram “recebidos como salvadores”. É lógico que hoje em dia, graças às novas facilidades de comunicação, Barra Mansa “se aproximou muito mais” do Rio, que portanto absorve a maior parte do leite produzido na região.

A partir de então, o período de tempo entre a construção das fábricas foi diminuindo cada vez mais. . .

De fato, nove anos mais tarde, aproximadamente em 1945, outra fábrica foi inaugurada em Araraquara e apenas seis anos depois, outra entrou em funcionamento em Porto Ferreira, ambas no estado de São Paulo.

Em 1958, começou a ser fabricado leite-em-pó numa outra fábrica, desta vez em Três Corações, no estado de Minas Gerais.

Eu acredito que não existe uma prova melhor de que a nossa fé no futuro do Brasil se fortaleceu constantemente, apesar das dificuldades visíveis pelas quais o país foi obrigado a passar de vez em quando. Vale a pena mencionar aqui, neste contexto, que foi num dos momentos mais sérios para a economia brasileira, entre 1963 e 1973, quando muitos investidores tanto no Brasil como fora dele se mostravam bastante céticos, que nós decidimos construir duas novas grandes fábricas, uma

em Araçatuba e outra em Ibiá (Minas Gerais), a qual agora se tornou a maior do país e que está entre as maiores do mundo... Nós nunca nos arrependemos desta decisão!

Novos laticínios estão previstos, inclusive um na região da SUDAM.

É fácil compreender, portanto, que a quantidade de leite processado subiu da modesta quantidade de

2.549 toneladas em 1922 para

3.430 toneladas em 1925 e depois para

5.438 toneladas em 1935 para atingir

35.938 toneladas em 1945 e

171.337 toneladas em 1955; estas tendências continuaram e fizeram com que recebemos

370.579 toneladas em 1965 e estamos esperando receber

770.000 toneladas em 1975.

Isto corresponde a uma média diária superior a dois milhões de litros, uma quantidade substancial até mesmo para os países de pecuária mais desenvolvida!

Em outras palavras, a entrada do leite seguiu quase que uma curva exponencial... juntamente com a mesma tendência magnífica do progresso do próprio Brasil!

Mas estas cifras, apesar de serem muito impressionantes, não nos contam a história toda.

Em primeiro lugar, não se pode contestar que um tal trabalho de pioneirismo deu o primeiro impulso real à produção de leite no Brasil; provavelmente, esta produção não seria hoje o que é sem a ação catalizadora da Nestlé.

Em segundo lugar, a iniciativa de estimular e de apoiar a produção do leite num momento crucial, em distritos não muito distantes do Rio e de São Paulo foi impotente para assegurar o atual fornecimento de leite fresco para estas cidades, apesar do enorme aumento populacional verificado nestes lugares.

Em terceiro lugar, não existe dúvida de que os nossos amigos brasileiros contribuíram para o desenvolvimento social e econômico das regiões do interior, onde eles de maneira direta ou indireta operam, e isto pode ser exemplificado no caso de IBIÁ.

Este bom exemplo já foi citado em diversas publicações econômicas a respeito do Brasil, mas eu gostaria de relembrar que se compararmos dados oficiais fornecidos pelo IBGE

("Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística") para a mesma região em 1964, ou seja antes da fábrica ser construída e os dados referentes a 1967, ou seja, apenas três anos mais tarde, perceberemos que a produção agrícola total (arroz, feijão, café, além do leite), o número de saídas de comércio, o índice de frequência escolar, bem como outros parâmetros vitais, aumentaram entre 100 e 200% ou até mais (183 % no que diz respeito ao café, 199 % no caso do feijão, etc). Em 1975, a situação é ainda melhor, como qualquer pessoa que conheceu a região antes de 1964 pode facilmente comprovar.

Não tencionamos entrar aqui em polêmicas, discutindo a opinião expressa de maneira apressada por algumas pessoas que afirmam que devido ao laticínio existe menos leite fresco à disposição dos consumidores locais. Ao contrário, em todos os lugares no Brasil onde existe uma fábrica da Nestlé, uma quantidade suficiente de leite fresco é transferida para os distribuidores de leite, bem como para as escolas para cobrir as necessidades da população.

Foi para o bem da simplicidade e também para evitar grandes delongas que eu concentrei as nossas atenções para os produtos do leite. Entretanto, é um fato bastante conhecido que a firma brasileira responsável pela fabricação e distribuição local dos produtos Nestlé, se diversificou amplamente, cobrindo uma grande e extensa gama de produtos dentro do setor de alimentos e nutrição.

Isto exigiu constantemente novos e às vezes substanciais investimentos... e esta tendência continua!

Outros investidores também agiram da mesma forma, encorajados pelas boas possibilidades oferecidas por um mercado em expansão e pela atitude bastante positiva em relação ao influxo de capital, apesar de algumas inconveniências e dificuldades, como as agrupadas na primeira versão da assim chamada "Lei das remessas dos lucros".

Parece ser quase um fenômeno cíclico, pois de vez em quando o papel do capital estrangeiro para o desenvolvimento do Brasil é questionado e sujeito à críticas indevidas. O "efeito de freagem" desta atitude no fluxo do capital estrangeiro foi sem dúvida alguma examinado no passado pela opinião e pelas ações dos principais economistas e executivos do governo brasileiro, como Octávio Bulhões, Eugenio Gudim, Roberto Campos, Delfim Neto e muitos outros e muitos mais agora pelas oportunas declarações tanto do Ministro do Planejamento, Reis Veloso, e do Ministro da Fazenda, Mário Henrique

Simonsen. Ouvimos interessados a declaração de que o governo não pretende modificar o “estatuto” do capital estrangeiro. Assim mesmo, continua restando o fato de que um tratamento fiscal relativamente menos atraente está sendo dado ao investimento puro (“capital de risco”) em comparação aos empréstimos; este ponto poderá merecer estudos especiais se a idéia principal é a de encorajar o investimento direto.

De alguma maneira, dentro do mesmo contexto, ouvimos agora a respeito de uma “onda contra as companhias multinacionais”. Este é um outro assunto que, devido à falta de tempo, não pode ser detalhadamente examinado aqui. Não obstante, sinto que não poderia omitir uma referência a esta importante questão, sendo um dos chefes de empresa que recebeu a honra de uma apresentação ao GRUPO DE VINTE PESSOAS EMINENTES (entre as quais se encontrava um brasileiro, o Dr. Mário Trindade), organizado pela ONU. Tive a oportunidade, na ocasião, de explicar e de definir o nosso ponto de vista dentro desta questão e também de propor uma maneira de encarar a ação das empresas multinacionais.

A companhia multinacional é apresentada atualmente como um espécime separado, um fenômeno que apareceu apenas recentemente e que portanto é bastante diferente do que existia até agora. Na verdade, entretanto, a atividade multinacional de uma companhia é apenas um traço particular, entre muitos outros, de certas companhias, mas que de maneira alguma dá à companhia características que sejam muito diferentes.

Qualquer empresa que originalmente goza de um determinado sucesso e que continua a se desenvolver, estenderá suas atividades para o exterior, principalmente se o país no qual está localizada a sua sede é um país pequeno, mas o simples fato de produzir e de vender em lugares diferentes do lugar onde começou, não confere nenhuma característica especial à companhia.

O único problema que pode ser considerado de maneira útil é o problema da grande empresa, ou seja o problema do seu tamanho; compreendendo-se obviamente que na maior parte dos casos, senão em todos eles, as grandes empresas exercem parte de suas atividades fora de suas fronteiras nacionais.

Não é necessário que voltemos muito tempo atrás na história para encontrarmos um período no qual a empresa industrial, como a compreendemos atualmente, era inexistente.

As atividades econômicas, bastante diferentes das existentes no mundo atual, eram guiadas por indivíduos ou por pequenos grupos de indivíduos.

A empresa industrial foi criada depois, para crescer e se desenvolver sob o impulso de duas motivações profundas: uma eficiência maior e, por que não admiti-lo, lucros.

A partir do momento que o progresso científico levou ao desenvolvimento de determinadas tecnologias, tornou-se óbvio que a aplicação destas mesmas tecnologias iria exigir equipamentos e facilidades que não estariam mais ao alcance das pequenas empresas. O desejo ainda maior de suprir todos os tipos de crescentes necessidades, muitas das quais são consideradas hoje como sendo necessidades básicas, foi um constante incentivo para que as empresas produzissem mais e também para que produzissem sempre melhor.

Estas grandes empresas são frequentemente criticadas, mas nós gostaríamos de relembrar um certo número de suas vantagens.

Vamos lembrar, em primeiro lugar, que o melhoramento do nosso padrão de vida está intimamente relacionado com o progresso tecnológico e que este progresso é o resultado de pesquisas crescentemente mais custosas e mais essenciais. Apenas as grandes companhias possuem os meios necessários para financiar estas pesquisas. Portanto, elas fizeram uma valiosa contribuição para um padrão de vida menos custoso.

Num nível social, todos os interessados reconhecem que a média dos salários pagos pelas grandes companhias é mais elevada e que os empregos são mais seguros.

Num nível cívico, as grandes empresas são pagadoras integrais de impostos, não porque os seus diretores pertençam a uma categoria de pessoas mais honestas, mas porque a fraude é praticamente impossível.

Num nível internacional, as grandes empresas permitem uma melhor compreensão entre os cidadãos de diferentes países, graças ao intercâmbio entre os funcionários.

Finalmente, o mérito mais concreto das grandes empresas, cujas atividades são multinacionais, é que elas são capazes de oferecer aos países em desenvolvimento uma contribuição que não pode vir de nenhuma outra fonte.

Como é que os senhores imaginam que estes países, sem capital, sem técnicos e sem experiência, poderiam criar a partir do nada uma indústria que não existia antes e começar a

ultrapassar o abismo que os separa das nações mais desenvolvidas?

Não estou pretendendo dizer que as companhias multinacionais sejam perfeitas e estejam livres de todos os erros possíveis. Eu não chego ao ponto de afirmar isto. As empresas, sejam elas grandes ou pequenas, internacionais ou nacionais, são em síntese um grupo de seres humanos e ser humano algum é perfeito. Tanto para as empresas como para os indivíduos, os erros podem ocorrer em qualquer campo. Isto significa que as companhias multinacionais podem cometer erros, podem agir de maneira errada em determinadas ocasiões, como qualquer outra empresa. Por causa disto, eu não estou querendo afirmar que a administração de todas as grandes empresas é perfeita e não está sujeita a toda a espécie de erro. Eu, simplesmente, proponho que se aceite o fato de que a fórmula é boa, que o tamanho maior e formato multinacional em si não é nenhuma causa de danos para o restante da população.

Apesar das grandes empresas terem (de uma maneira geral) contribuído grandemente para melhorar o padrão de vida da população e apesar da soma de suas atividades, para mim, parecer ser uma soma muito positiva, acredito por outro lado que seria um erro bastante grave ignorar a necessidade de uma evolução das mentes que todos nós conhecemos.

Atualmente, uma empresa não pode permitir a si mesma ter como únicos objetivos, por um lado, a produção e a venda de produtos de primeira classe, que os consumidores gostariam de comprar e, por outro lado, elevados lucros, de maneira que grandes dividendos possam ser pagos aos acionistas. Quanto maior for uma empresa, tanto mais ela deve se conscientizar do papel que desempenha na economia do país onde ela está situada e também de suas responsabilidades sociais e humanas, tanto em relação aos seus funcionários, como também em relação ao governo do país.

Um último ponto, que parece ser bastante importante para mim, é a integração das grandes empresas na vida nacional. A concentração de companhias, ou pelo menos de certos tipos de companhias, que não obstante formam uma parte substancial da produção nacional, é um fato que não pode ser negado.

Este processo dificilmente pode ser freiado, até mesmo por medidas discriminatórias como as que aparecem aqui e

ali atualmente. Os círculos progressistas que colocam o interesse da comunidade acima de todos os interesses particulares e que acusam as grandes empresas, achando que o comportamento delas não está de acordo com o interesse do público, estes mesmos círculos progressistas, quando se tornarem o partido majoritário no seu país e tiverem o poder nas mãos, será que irão restaurar as pequenas empresas familiares? Longe disto. Eles acelerarão o seu desaparecimento e ao mesmo tempo acelerarão também o processo de concentração das grandes empresas.

No entanto, a concentração, quando realizada de uma maneira inteligente e não simplesmente só para aumentar o tamanho, pode aumentar a eficiência das companhias.

Deve-se compreender que governo nenhum pode ignorar a importância do papel econômico desempenhado por estas empresas gigantescas. Ele pode, entretanto, temer a possível utilização errada de tal poder econômico. Ele pode também temer os abusos que já ocorreram e que podem, perfeitamente, voltar a ocorrer mais uma vez.

Eu sou uma das pessoas que continua se atendo ao conceito da liberdade e que acha que, o controle excessivo frequentemente provoca os efeitos opostos aos que são procurados. É melhor confiar na sabedoria dos cidadãos de um país sempre que isto for possível, ao invés de confiar em controles excessivos e nos controles totais que a nacionalização traz consigo.

Temos a esperança de que a CPI das multinacionais instalada em Brasília reconheça, de maneira objetiva, a valiosa contribuição que a maior parte das empresas multinacionais fez e continua fazendo para o desenvolvimento do país numa sociedade honesta para o bem comum. Seria altamente nocivo se, discutindo-se os problemas das multinacionais, alguns erros cometidos por uns poucos fossem considerados como fatos básicos para o julgamento geral.

Alguns outros "obstáculos" foram causa de grandes preocupações para os nossos amigos brasileiros, como o impacto pouco favorável do sistema de controle de preços na rentabilidade esperada. Nós sabemos que isto deve ser aceito como sendo um "mal necessário", mas em muitos casos isto atingiu e feriu a indústria dos laticínios. Isto aconteceu mais de uma vez durante o passado, quando passou um longo período de tempo entre a introdução, por parte do governo, de um preço

mais elevado para a matéria-prima (leite fresco) e a autorização de um aumento no preço de venda para o produto final (no caso, leite-em-pó); desta maneira, a indústria local foi, em diversos casos, obrigada a trabalhar com perdas.

Obviamente, a mesma dificuldade também afetou outros setores da indústria e portanto, nós não pretendemos nos estender aqui sobre este problema, mas temos a confiança de que o problema será, pouco a pouco, encarado de uma maneira mais realista e justa.

E, já que estamos falando de tratamento justo, é necessário que se diga também algumas coisas a respeito de “tecnologia”, um assunto pelo qual o governo brasileiro está demonstrando um grande interesse, com o louvável desejo de forçar a introdução de novos métodos tecnológicos, os quais só são possíveis através de longas pesquisas. Muitos especialistas já nos disseram que é neste ponto que entramos numa certa contradição.

Como pode um fabricante, que quer melhorar a qualidade dos seus produtos ou quer introduzir novos produtos no mercado altamente competitivo, como pode este fabricante se sentir seguro de que o investimento que ele terá de fazer com a pesquisa retornará para ele, se ele não tiver alguma proteção, digamos por exemplo, uma patente? Sob este aspecto o Brasil está dando aos produtos alimentícios (bem como também aos produtos farmacêuticos) um tratamento semelhante ao aplicado na Itália, onde o desenvolvimento de novos produtos está sendo seriamente negligenciado ultimamente.

Eu compreendo que este assunto também poderá nos levar para uma discussão mais ampla do que é recomendável aqui. Não obstante, eu achei que deveria chamar a atenção para este assunto, porque a longo prazo isto poderá exercer um efeito “refreativo” sobre o desenvolvimeto tecnológico do Brasil, trazendo consigo uma “desvantagem social”, uma vez que está intimamente relacionado com a nutrição e a saúde da população.

Apesar destes problemas — os quais, creio, serem todos resolvidos no seu devido tempo — o Brasil continua sendo um “risco muito atraente” do ponto de vista financeiro e uma “oportunidade desafiadora” dos pontos de vista da tecnologia e do marketing.

Esperamos que o desejo de repetir a história da Nestlé no Brasil inspire outros investidores em potencial porque a

nossa história foi uma história de sucessos, uma história de fé, uma fé inabalável no Brasil, proveniente tanto dos recursos materiais e humanos de uma terra tão cheia de promessas, como também dos feitos alcançados pela sua economia.

Um amigo nosso costuma repetir que o Brasil não deve ser julgado “fotograficamente”, ou seja, de uma maneira estática, mas sim de uma maneira “cinematográfica”, considerando-se sempre o que ele foi há tempos atrás, o que foi ontem e o que conseguiu ser hoje, para depois, por meio de extrapolações, obter as dimensões do futuro.

E é isto que estamos fazendo aqui em Salzburgo.

UM PROJETO PECUÁRIO NA AMAZÔNIA

PHILIP H. MARFUGGI

Presidente da Liquigas S.p.A.,
Itália

A Liquigás é um grupo que opera em diversos países e em muitos campos de atividades, que variam entre a distribuição de GLP até a produtos petroquímicos, cerâmicas e outros produtos para a indústria de construções, bem como a indústria pecuária. A nossa sede está localizada em Milão, na Itália, mas as nossas unidades operacionais estão espalhadas por diversos países: Itália, Brasil, Estados Unidos, Líbano, Nigéria, Grécia, etc.

Além das nossas atividades brasileiras no campo da distribuição de GLP (gás liquefeito de petróleo), nós participamos de uma empresa brasileira chamada UNIPAR — UNIÃO DE INDÚSTRIAS PETROQUÍMICAS S.A., um grupo de sete indústrias químicas e petroquímicas, a saber:

1. PETROQUIMICA UNIÃO S.A., um complexo de transformação de petróleo em derivados por meio de vapor, com uma capacidade de produção de trezentas mil toneladas anuais de etileno;
2. CARBOCLORO S.A., indústrias químicas;
3. COPAMO CONSÓRCIO PAULISTA DE MONOMERO S.A.;
4. BRASIVIL RESINAS VINÍLICAS S.A.;
5. POLIOLEFINAS S.A., indústria e comércio;
6. EMPRESA BRASILEIRA DE TETRAMERO LTDA.
7. CAPUAVA CARBONOS INDUSTRIAIS S.A.

Recentemente também formamos a LIQUICHIMICA DO BRASIL, com a finalidade de colocar as bases para o desenvolvimento de todas as linhas (de produtos), nas quais o excepcional know-how da Liquichimica Italiana pode ser colocado em serviço para o desenvolvimento do país. Desta maneira, através da Liquichimica do Brasil e da nossa participação minoritária na Unipar, estamos em posição de nos empenhar na produção de uma vasta gama de produtos derivados da nafta virgem, como etileno, butadieno, benzeno, ortoxileno, gem como "down-streams", como o vinil, monômero, cloreto, cloreto de polivinil, polietileno de baixa densidade, tetrâmero de propileno, cumeno, soda cáustica, cloro.

Ou seja, estabelecemos uma grande base para desempenharmos um papel importante no setor químico do Brasil, um setor no qual vemos uma boa quantidade de oportunidades para o futuro.

Nos últimos anos, nosso grupo também seguiu uma política rigorosa no campo da produção de proteínas. Alcançamos consideráveis progressos na linha de proteínas sintéticas (SCP). Construimos uma grande fábrica, pronta para entrar em funcionamento no sul da Itália, que produzirá aproximadamente cem mil toneladas anuais, e estamos confiantes que o nosso produto contribuirá de maneira significativa, durante o próximos anos, para suplementar a falta crescente de proteínas de origem vegetal e animal e também para produzir gado de engorda mais eficiente e melhor para as indústrias de carne industrial do mundo.

Mas não estamos nos limitando tão somente a produzir ingredientes para a engorda de animais. Nós mesmos também somos produtores de carnes industriais. Na Itália, por exemplo, uma das nossas companhias é a maior empresa pecuária operando no país e produzindo ovos, aves de abate, porcos e gado bovino.

No Brasil, iniciamos uma empresa muito grande para a produção de carne bovina nas novas terras da Amazônia, numa enorme fazenda administrada pela nossa subsidiária, a Lquifarm do Brasil S.A.

O futuro da produção de carne bovina está na possibilidade de transformar milhões de hectares de terras florestais improdutivas em ricas pastagens produtivas, próprias para a criação e a engorda de animais a baixo custo. Escolhemos o Brasil para este projeto, não apenas em vista das vantagens objetivas oferecidas pela natureza, mas também devido a outros

fatores que são ainda mais importantes para o sucesso de um tal empreendimento: a natureza séria e trabalhadora da população local, sua versatilidade em relação ao problema da administração do gado, o trabalho sério que há muitos anos já está sendo realizado para melhorar os rebanhos locais e a atitude das autoridades brasileiras, que estão seriamente interessadas em promover a indústria através de créditos e de incentivos fiscais. Ou seja, acreditamos que o Brasil tenha um potencial no campo da produção de carne bovina, um potencial sem igual em outros lugares do mundo.

Este nosso projeto foi iniciado em 1969. Fizemos pesquisas durante alguns anos e em 1971, o Ministério da Agricultura do Brasil nos deu a permissão para comprarmos duas propriedades, uma em Araçatuba, no Estado de São Paulo e outra em Suiá Missú, bem no centro da assim chamada Amazônia Legal.

A fazenda em Araçatuba possui uma área de aproximadamente dois mil hectares e foi concebida como um laboratório, no qual novas técnicas pecuárias e administrativas possam ser experimentadas, com o intuito de utilizá-las posteriormente, numa escala maior, na nossa propriedade na Amazônia.

Esta fazenda inclui diversos centros operacionais:

a) Um centro social, onde podemos hospedar pessoas que nos visitem, criadores de gado interessados em nossas atividades, técnicos que queiram se associar aos nossos estudos ou visitar-nos com finalidades de treinamento.

B) Um centro de "pedigree" de rebanho, onde criamos animais puros, incluindo gado local como o Nelore, Zebu, e gado exótico como o Chianina e o Marchigiana, importados da Itália.

C) O centro de inseminação artificial e de vacas zebu, equipado para a produção de animais mestiços (F-1), utilizando-se sêmen de touros de raça criados nas fazendas.

D) O centro de touros, no qual foi instalado um moderno laboratório para a produção de sêmen congelado. O laboratório introduziu no Brasil um novo sistema de conservação e distribuição de sêmen congelado e já começou, com sucesso, a participar do mercado.

E) O centro de engorda experimental, onde técnicas novas e convencionais de engorda são comparadas, com a fina-

lidade de desenvolver fórmulas mais aceitáveis de engorda a baixo custo e também para estudar o comportamento das raças mestiças aqui produzidas.

F) Um centro agrônomico onde produzimos alimento em silos para a temporada seca e onde testamos diversas técnicas para o melhoramento das pastagens.

Durante os poucos anos de nossa atividade em Araçatuba, obtemos resultados significativos principalmente na adaptação do gado importado às condições locais, na aplicação de técnicas de inseminação artificial e no desenvolvimento do gado mestiço. Já desenvolvemos um interessante mercado de touros F-1, que são utilizados pelos fazendeiros para melhorar o desempenho dos seus rebanhos tradicionais. O F-1 produz também carne de alta qualidade, que irá satisfazer os mercados internacionais mais sofisticados.

Nosso empreendimento maior, Suiá Missú, é uma enorme propriedade, cuja área é superior a 560.000 hectares de florestas, localizados cem quilômetros a leste do rio Araguaia e aproximadamente oitocentos quilômetros ao norte de Goiânia. Quando adquirimos a propriedade, em 1971, havia trinta mil hectares de pastagens com cerca de trinta mil cabeças de gado.

A fazenda foi desenvolvida de acordo com o projeto aprovado e financiado pela SUDAM (Superintendência do Desenvolvimento da Amazônia), a agência que canaliza os incentivos fiscais concedidos pelo governo à região amazônica. O projeto aprovado pela SUDAM previa a formação de cem mil hectares de pastagens, nos quais deveriam ser criadas cem mil cabeças de gado. Este programa será completado antes do prazo previsto. Entre 1972 e o final de 1974, com grandes esforços, desenvolvemos mais quarenta mil hectares de pastagens e aumentamos o rebanho para 84.000 cabeças. Instalamos 1.200 quilômetros de cercas, construímos seiscentos quilômetros de estradas de alimentação, 98 quilômetros de estradas principais internas e 57 quilômetros de estradas nacionais para caminhões. Em Suiá Missú possuímos atualmente um dos maiores rebanhos brasileiros. O rebanho está em excelentes condições de saúde e — é muito produtivo. Em 1974 houve catorze mil nascimentos e as nossas previsões são de que este número crescerá para vinte mil em 1975. Continuamos desenvolvendo pastagens numa proporção de dez mil hectares

anuais, utilizando um processo de sementeira aérea, com excelentes resultados.

Apesar de ainda utilizarmos métodos tradicionais no desmamentamento, introduzimos recentemente técnicas mecânicas com bons resultados técnicos e a custos aceitáveis.

As técnicas de administração dos rebanhos são convencionais e estão baseadas no gado Nellore, uma das raças mais aconselháveis para o ambiente. Entretanto, começamos recentemente a introduzir a inseminação artificial em pequena escala para tirarmos vantagens do potencial de crescimento dos animais mestiços.

Os resultados até o momento são bastante encorajadores e estamos instalando dois centros de inseminação artificial para lidarmos anualmente com muitos milhares de vacas.

Juntamente com o trabalho de desenvolvimento também estamos realizando trabalhos de pesquisa, com a finalidade de determinar de maneira científica a capacidade de criação da área, para introduzir novas maneiras de melhorar as pastagens e para aumentar a produção de novilhos precoces em larga escala. O nosso principal centro urbano em Suiá Missú está completamente equipado com escritórios, casas de descanso, mais de duzentas casas para trabalhadores e empregados da fazenda, hospital, amenidades sociais e um aeroporto que é usado constantemente pelos nossos vizinhos que param para abastecer e para bater um papo conosco.

No ano passado, estabelecemos a meta da segunda fase do desenvolvimento em Suiá Missú: duzentos mil hectares de pastagens e trezentas mil cabeças de gado. Esta segunda fase inclui também a instalação de um matadouro (capacidade de abate: 60.000 cabeças por ano), que será completamente alimentado por gado criado na própria fazenda. A produção total de carne congelada, quando o desenvolvimento estiver terminado, será de 10.500 toneladas anuais. Haverá também um excesso de animais que serão vendidos vivos.

A expansão do nosso projeto foi revista, dos pontos de vista técnico, administrativo e econômico pelo Centro de Investimento da FAO, a pedido do Banco da Amazônia. A revisão nos foi muito favorável. O índice de retorno de investimentos foi estimado em 18%, o que justifica completamente a liberação dos incentivos fiscais. Além disto, o projeto foi considerado como sendo de alta prioridade para o desenvolvimento geral da região.

A implementação do projeto oferecerá empregos para alguns milhares de pessoas. O projeto incluirá o desenvolvimento completo de dois centros urbanos: a vila Suiá, já existente, e um segundo centro onde irão residir os funcionários do matadouro.

A cidade será construída para uma população inicial de dez mil habitantes. Nós já escolhemos um nome para esta cidade — Liquilândia — e temos confiança de que será construída dentro de alguns anos.

Deesnvolvendo esta cidade, estamos contentes em contribuir para um dos principais objetivos da política do governo brasileiro, que é o de atrair a população para as áreas ricas do interior do país.

O desenvolvimento em Suiá Missu custará aproximadamente cem milhões de dólares, um enorme investimento que transformará uma área de florestas virgens numa unidade produtiva bem organizada, dará empregos para milhares de pessoas e que abrirá novas possibilidades para a região.

Este grande investimento será possível graças aos investimentos fornecidos pelo governo e à política de reinvestimento de todos os lucros no país; esta foi nossa resposta às atitudes liberais do governo para conosco.

Eu acredito, que a segunda fase do nosso desenvolvimento, em particular, combina muito bem com a política estabelecida pelo presidente Ernesto Geisel, que deu início, no dia 25 de setembro de 1974, a um vasto programa para o desenvolvimento da Amazônia, baseado na agricultura, em agro-indústrias e no setor mineral.

Este projeto, chamado POLAMAZÔNIA, reconheceu diversas áreas de desenvolvimento, uma das quais está localizada na região dos rios Xingu e Araguaia, exatamente na área onde está localizada a nossa fazenda. Será dada prioridade ao desenvolvimento das principais estradas, tais como a BR-242, a BR-158 e a BR-080, o que possibilitará que a nossa área se aproveite completamente dos recursos naturais e também que ela possa competir em qualquer lugar do mundo com os nossos produtos.

Esta é uma breve descrição da nossa experiência no setor da pecuária no Brasil; entrar em maiores detalhes exigiria um maior espaço de tempo e só interessaria a um público muito especializado. Por isso, encerro aqui o meu discurso, mas estou disposto a responder a todas as questões que os senhores,

eventualmente, possam ter, juntamente com o sr. Mario Gorla, vice-presidente do nosso grupo brasileiro, que também está presente a esta conferência. Quero também aproveitar esta ocasião para convidar todos os presentes para o nosso primeiro leilão de gado, o qual deverá ser realizado na primeira metade de 1976 e que será o primeiro grande acontecimento deste tipo a ser realizado na região amazônica.

Tudo o que aconteceu em Suiá Missu foi possível graças aos esforços, à fé e à dedicação de centenas de brasileiros e através do apoio e do encorajamento das autoridades brasileiras. Quero aproveitar a ocasião para expressar o meu agradecimento especial ao Dr. Alysson Paulinelli, o dinâmico Ministro da Agricultura do Brasil, e através dele, a todos os seus honoráveis colegas e a todos os empregados civis que, em diferentes níveis, contribuíram com preciosos conselhos com prestativa ajuda e com rápidas decisões para o sucesso do nosso empreendimento.

UMA EXPERIÊNCIA BEM SUCEDIDA

OLAVI J. MATTILA

Presidente da
Valmet Oy and Enso-Gutzeit
Finlândia

Minha companhia — a Valmet Oy of Finland — entrou no mercado há vinte anos, aproximadamente. No final da década de cinquenta, o governo brasileiro encomendou quatro navios cargueiros ao nosso estaleiro em Helsinki e, ao mesmo tempo, começaram as nossas exportações de tratores agrícolas para o Brasil.

Quando o governo brasileiro decidiu instalar uma indústria doméstica de tratores e anunciou que estava aceitando ofertas, ficamos diante de uma escolha: abandonar simplesmente o que nos parecera ser um negócio muito promissor de exportações ou apresentar uma oferta.

Não foi uma decisão fácil. Nesta época, a indústria finlandesa tinha pouca experiência com subsidiárias. Uma oferta bem sucedida iria dar início ao estabelecimento da primeira fábrica no exterior de uma firma finlandesa de engenharia.

Finalmente, decidimos fazer uma oferta de uma fábrica com capacidade para quatro mil tratores anuais. Um total de vinte conhecidos fabricantes de tratores entrou na concorrência: dentre as dez ofertas aprovadas, a Valmet conseguiu ocupar o segundo lugar e também esteve entre as seis ofertas aceitas.

Nós sempre procuramos cooperar com grupos brasileiros interessados no projeto e, desde o princípio, 20% do capital acionário da firma foi brasileiro. A nossa diretoria conseguiu

atrair um número de brasileiros especialistas em comércio, política e economia e o conhecimento que eles tinham das condições locais e dos contatos teve um valor inestimável para a equipe administrativa que enviamos da Filândia.

Nesta equipe administrativa havia especialistas em negócios, finanças e tecnologia, mas deixamos que o marketing em si ficasse em mãos brasileiras. Na minha opinião, este enfoque de cooperação ajudou a evitar que cometêssemos muitos erros e também fez com que a adaptação a condições pouco familiares se tornasse mais fácil.

A porcentagem de capital brasileiro na nossa subsidiária aumentou na medida em que a fábrica consolidou a sua posição. Atualmente, temos todos os motivos para dizer que a Valmet do Brasil é uma companhia mista brasileiro-filandesa, tanto em termos de propriedade como também de administração. Até mesmo a forma de organização foi modificada: a Valmet do Brasil é, no presente, uma companhia de capital aberto, com ações quotadas na Bolsa de Valores.

Obviamente, numerosos problemas apareceram durante os quinze anos de funcionamento da nossa fábrica de tratores. Conforme já mencionei, nós não tínhamos experiência alguma na implantação de fábricas no exterior, ao contrário da maior parte dos nossos concorrentes. Foi por esse motivo que nos vimos obrigados a usar o máximo cuidado possível para selecionar uma equipe que iria ficar no Brasil de maneira permanente. Não posso sublinhar demais a importância de selecionar as pessoas certas numa tentativa deste tipo em lugares que não nos são familiares. A administração local deve ser livre para executar os objetivos corporados e, para falar de uma maneira prática, dever ser capaz de tomar todas as decisões relacionadas com as operações de todos os dias. Isto, entretanto, não exclui o controle pela empresa-mãe, sempre que necessário.

A mesma coisa, obviamente, também se aplica à equipe necessária para fundar e começar uma fábrica. Eles são responsáveis pela construção da instalação e pelo início da produção. E nós, com toda a certeza, fizemos a escolha certa do pessoal.

Por outro lado, a companhia-mãe deve estar preparada a auxiliar a sua subsidiária, sempre que isto se fizer necessário. Nós tivemos de fornecer assistência em quatro áreas:

- fornecimento do know-how necessário;
- investimentos no Brasil, destinados a provocar um desenvolvimento contínuo da firma;

— investimentos na Filândia, destinados a assegurar que o fluxo de peças enviadas para o Brasil aumentasse em volume de maneira paralela ao aumento de produção local;

— apoio financeiro.

A nossa falta de conhecimentos a respeito do Brasil e a falta de conhecimentos ainda maior por parte dos brasileiros a respeito da Finlândia e da Valmet foram problemas bastante sérios a princípio. Não obstante, tanto as autoridades brasileiras como também os nossos associados adotaram uma atitude não-preconceituosa e favorável em relação a nós, um fato de significado muito importante para se conseguir financiamentos locais e possibilidades de marketing. Levamos sete anos para estabelecer uma organização de marketing numa área equivalente ao continente europeu inteiro e para encontrar revendedores e treiná-los. Somente depois disto feito é que ficamos satisfeitos. Neste aspecto os nossos concorrentes, alguns dos quais já possuíam anos de experiência neste campo, estavam bem mais adiantados do que nós.

Até 1964, as condições políticas instáveis tiveram um grande efeito sobre as nossas operações no Brasil. Nossa administração local era constantemente confrontada com novas situações, muitas das quais não podiam ser antecipadas. A taxa de inflação era muito elevada, chegando a 140% no seu momento mais crítico. Como homens de negócios, apreciamos as estáveis condições políticas e econômicas que existem desde 1964.

Como os senhores sabem, o Estado desempenha um papel muito importante dentro da economia brasileira. O estabelecimento de fábricas domésticas de tratores foi uma parte do plano destinado a modernizar a agricultura. Este plano determinava exigências muito rígidas para os custos e para o volume de produção e estipulava que os produtores brasileiros deveriam fornecer a maior parte possível dos componentes dos tratores.

O governo brasileiro também ofereceu um grande estímulo aos sub-contratantes e forneceu subsídios financeiros que possibilitaram aos agricultores comprar os implementos agrícolas. Ficamos muito contentes em poder ver, no decorrer dos anos, o sucesso e a determinação do governo brasileiro em promover a produção e as vendas de tratores. Em 1969, quando a inflação já tinha sido dominada, as vendas de tratores começaram a aumentar. E esta tendência tem continuado até agora.

Também ficamos agradavelmente surpresos com os trabalhadores brasileiros, depois de todas as histórias que tínhamos ouvido a respeito de sua mentalidade, a qual seria do tipo “mañana”.

O projeto que iniciamos em 1960 excedeu todas as nossas expectativas. A meta original de produção, que era de quatro mil tratores anuais, foi aumentada no ano passado para doze mil tratores anuais e a nossa fábrica é atualmente a segunda do ramo (em tamanho) em toda a América Latina. A produção é superior à da nossa fábrica finlandesa e a Valmet do Brasil está no momento produzindo também para exportar para outros países da América Latina.

Quando fundamos a Valmet do Brasil, quais se eram as nossas metas? As principais eram as seguintes:

- 1 — Construir uma companhia bem sucedida;
- 2 — Facilitar a entrada em mercados que, de outras maneira, dificilmente seriam penetrados, e
- 3 — Tornar o nome Valmet melhor conhecido em toda a América do Sul.

Quanto ao resultado econômico, na minha opinião, dois fatores se encontram em questão. Em primeiro lugar, a renda dos dividendos, e em segundo lugar, as taxas de know-how.

Nos últimos anos, a Valmet do Brasil tem pago dividendos de 8% em relação ao capital, o que em si não é muito; consideravelmente menos até do que o máximo de doze por cento. Mas deve-se levar em conta também que a Valmet do Brasil foi capaz de auto-financiar uma grande parte de sua expansão; portanto, a propriedade da Valmet Oy no Brasil aumentou de maneira considerável.

Nestas circunstâncias, o resultado total é bastante satisfatório. Nossa esperança é que no futuro possamos obter um retorno igualmente bom. Se isto for possível, os controles de preços e outras medidas de regulamentação não terão um efeito negativo demais.

Até o momento, conseguimos que o pagamento do know-how fosse satisfatório. Ultimamente, para fabricar no Brasil tratores capazes e modernos, que possam competir no mercado internacional, da mesma maneira como os que produzimos na Finlândia, então é necessário que se façam os investimentos apropriados no desenvolvimento e na pesquisa dos produtos.

Especialmente no nosso caso, no qual a produção da subsidiária é maior do que a produção da companhia-mãe. Portanto, deveria ser possível dividir estes custos entre os dois países, de acordo com a produção de cada país no futuro. Esperamos que quando as novas regulamentações entrarem em vigor, este fato também seja levado em consideração.

Certamente teria sido muito difícil penetrar nos mercados latino-americano diretamente da Finlândia. A nossa subsidiária exporta tratores para a maioria dos países da América Latina e tem a possibilidade de aumentar as suas exportações numa área ainda maior, caso o governo brasileiro continue a incentivar as exportações.

Sob tais circunstâncias, nossas metas, de uma maneira geral, foram alcançadas e, por este motivo, a experiência que obtivemos durante os últimos dez anos nos encorajou a começar a fabricação de outros produtos da Valmet Oy no Brasil. A produção de tratores florestais (destinados ao desmatamento), para suprir as necessidades das indústrias madeireiras, em constante expansão, já foi iniciada.

Dizem que para os filandeses ver é acreditar. Pois bem, nós vimos e decidimos expandir as nossas operações no Brasil.

A EXPERIÊNCIA DE NOSSO EMPREENHIMENTO NO BRASIL

ALBERT A. THORNBROUGH

Presidente da
Massey-Ferguson Ltd.,
Toronto, Canadá

Atualmente, a Massey-Ferguson possui quatro fábricas no Brasil, uma em Canoas e três em São Paulo. Os produtos incluem tratores agrícolas de rodas, empilhadeiras, tratores de lagartas, colhedeiças e uma variedade de implementos agrícolas, além de motores diesel e peças fundidas. A área total de produção ultrapassa um milhão de pés quadrados (dez mil metros quadrados), nela trabalham quase seis mil funcionários.

Todas as nossas fábricas estão operando quase em plena capacidade e temos importantes programas em andamento para ampliar a produção de todos os nossos produtos.

O total dos ativos da Massey-Ferguson do Brasil, Motores Perkins e Progresso Metalbrit, as três empresas do grupo, atinge quase duzentos milhões de dólares nas atuais taxas de câmbio.

As vendas da Massey-Ferguson e Perkins do Brasil elevaram-se de 19 milhões de dólares em 1965 para 213 milhões de dólares em 1974 e mais de 350 milhões de dólares estão planejadas para 1975. Em 1965, o Brasil era o nono maior mercado para a Massey-Ferguson; hoje ele perde apenas para os Estados Unidos.

A história das atividades da Massey-Ferguson na América Latina começou em 1917, com uma subsidiária operando na Argentina, que se tornou responsável pela distribuição dos produtos da então Massey-Harris em toda a América Latina. Sob o regime de Peron, entretanto, o mercado argentino foi

fechado para as importações e a subsidiária em Buenos Aires entrou em declínio e, por fim, pouco mais fez do que vender peças. Como centro para a expansão na manufatura dos produtos, as perspectivas da Argentina pareciam obscuras.

Contudo, o potencial para a produção agrícola no mercado sul-americano não poderia ser ignorado, e o Brasil, em virtude dos seus recursos agrícolas e do seu crescimento industrial, ofereceu uma possibilidade óbvia para a fabricação de equipamentos agrícolas.

Devo admitir que a Massey-Ferguson penetrou no mercado brasileiro com algumas reservas e dúvidas. Isto aconteceu em 1940 quando um distribuidor independente se estabeleceu em Porto Alegre. Com o declínio da subsidiária argentina, estabelecemos no final da década de cinqüenta o que agora passou a ser Massey-Ferguson do Brasil e Motores Perkins. Naquele tempo, os obstáculos na criação de linhas de fabricação locais, e para conseguir uma indústria fornecedora de componentes, eram, no mínimo, gigantescos.

A Motores Perkins, especialmente, encontrou dificuldades no desenvolvimento da fabricação local de motores e isto foi uma grande barreira para o projeto de tratores. Mas mais importante ainda, a empresa teve de esperar pela formulação da política governamental que incluía regulamentações sobre as importações de bens de capital e de peças, sobre o conteúdo local dos produtos, sobre preços e condições de crédito e sobre a proteção de tratores construídos no país.

A mudança de governo no final de 1960 reduziu a urgência do projeto, já que a política governamental em relação aos tratores foi novamente confirmada. Isto significava que os tratores poderiam ser importados durante um período de tempo maior que o previsto. A Massey-Ferguson teve então mais tempo para persuadir os fornecedores a produzir peças, e os lucros das importações cobriram uma larga parte das despesas subseqüentes para o programa de fabricação.

Em meados de 1961, alguns tratores foram montados em São Paulo, mas a produção em série não começou senão doze meses mais tarde. Em 1963, a Massey-Ferguson produziu três mil tratores MF-50 de 41 HP. Em 1965, foi acrescentado um modelo de 56 HP, o MF-65, e em 1966 foram fabricados quatro mil tratores. O crescimento durante os oito anos seguintes foi rápido e em 1974, a produção anual atingiu 20.000 unidades.

A empresa brasileira teve sucesso com o seu sistema de distribuição, e seus distribuidores investiram quantias substanciais em instalações, muitas das quais se igualam aos mais altos padrões norte-americanos. Em 1974, apesar das dificuldades de suprimento, a participação da empresa no mercado de tratores no Brasil foi aproximadamente de 43 por cento.

Nossas operações no Brasil são agora muito significativas e estamos nos expandindo para atender à crescente demanda. As previsões variam com relação ao mercado total de tratores, mas um fator que sempre levamos em conta quando analisamos o mercado e as decisões relacionadas na área de capacidade de fabricação, é de que cerca de 80% de todos os tratores vendidos no Brasil são financiados por créditos a longo-prazo pelo governo. Se houver uma repentina mudança nesta política de apoio à expansão da agricultura, a queda das vendas irá resultar, para nós e para os nossos competidores, em uma excessiva capacidade ociosa.

Nosso planejamento presumiu uma continuação desta política de subvenções diante da óbvia necessidade para alimentar uma população que aumenta rapidamente e de se chegar à auto-suficiência na produção agrícola.

Para 1975, os planos do governo prevêm um novo crescimento de 10% no setor agrícola e a demanda de tratores e colhedei ras deve aumentar em até vinte por cento.

Como prova do nosso otimismo, tanto a curto como a longo prazo, estamos executando um investimento de capital no Brasil este ano que, segundo os cálculos, deve alcançar um total de 29 milhões de dólares. Desta quantia, 12 milhões destinam-se a equipamentos agrícolas, 12 milhões a motores, 5 milhões a máquinas industriais, ou de construção. Estamos duplicando nossa capacidade produtiva de Motores Perkins com uma nova fábrica em São Paulo. A capacidade para fabricar colhedei ras está sendo quase dobrada em Canoas (RS). A expansão da fábrica em São Paulo e a transferência da linha de equipamentos industriais e de construção das instalações de São Paulo para uma nova unidade em Sorocaba, resultarão na duplicação da capacidade de produção de tratores e dos equipamentos industriais.

Estamos participando também em algumas “joit ventu res” com os fornecedores e estamos abertos a novas oportunidades. Atualmente, possuímos interesses minoritários na Máquinas Piratininga, com a qual estamos instalando uma fábrica

para produzir discos de arado, e na Cinpal, um fornecedor de peças forjadas.

Acho que é evidente, com esta breve história das nossas atividades no Brasil, que estamos no mercado para uma longa arrancada. Resistimos à instabilidade pré 1964, começando em seguida a crescer e, finalmente, obtivemos lucros nos últimos sete anos.

Durante alguns períodos, tivemos de operar sob condições de extrema inflação. Em princípios de 1964, a taxa mensal de inflação era superior a 100% por ano. Vimos as taxas de juros para o crédito local elevar-se em até 6% por mês. Periodicamente, a administração precisou dedicar uma grande parte do seu tempo na obtenção de fundos a curto prazo, e a firma-mãe teve de se tornar experiente em técnicas de financiamento em condições de elevada inflação. Os reajustes salariais de aproximadamente 20% diversas vezes ao ano, e os correspondentes reajustes de preços tiveram de ser superados.

É interessante notar que a Massey-Ferguson é a única empresa da América do Norte atualmente fabricando tratores agrícolas e colhedeiças no Brasil. A Ford começou no mercado de tratores na mesma época que a Massey-Ferguson, mas retirou-se cerca de quatro anos mais tarde e apenas agora iniciou a construção de novas unidades com a intenção de voltar ao mercado. Outros grandes concorrentes, tais como a John Deere e a International Harvester nunca participaram do mercado de tratores no Brasil. Na verdade, a concorrência da Massey-Ferguson consiste na Valmet, um grupo sediado na Finlândia e a CBT, uma empresa local. No mercado de colhedeiças, a New Holland apenas agora está construindo uma fábrica. Nos mercados de equipamentos de construção, entretanto, outras empresas multinacionais importantes são melhor representadas.

Embora tenhamos de admitir que a nossa tenacidade e nossa experiência considerável obtida na produção em 42 fábricas em doze países, o sucesso da Massey-Ferguson no Brasil certamente não poderia ter ocorrido sem a inteligente política do governo desde 1964, para alcançar a estabilidade e o desenvolvimento.

O mais importante, certamente, foi a tarefa muito difícil de manter a inflação sob controle razoável. Obviamente, este é ainda um problema como todos nós sabemos, mas o governo, no seu programa global de correção monetária, deu um passo que poucos outros governos deram: reconheceu o elemento

inflacionário nos lucros das empresas para finalidades fiscais, pagando as empresas com base no Brasil impostos sobre seus lucros "reais". Existe uma margem para o elemento de inflação nos lucros e para os custos de substituição do ativo fixo quando se computam os lucros sujeitos ao imposto.

No contexto de taxas cambiais, a desvalorização do cruzeiro em pequenas porcentagens, talvez umas oito vezes ao ano, afastou efetivamente os elementos surpresas e sorte dos contratos cambiais das empresas. Antes da adoção desta medida, as grandes desvalorizações, uma ou duas vezes ao ano, significavam que antes da desvalorização prevista, os negócios praticamente eram paralizados, enquanto substanciais lucros posteriores eram obtidos por aqueles que tivessem adivinhado correamente a data da desvalorização.

O governo tem dado um estímulo ativo ao investimento estrangeiro tanto no modo como este pode participar nas empresas, como na disposição dos lucros. Atualmente, as empresas podem ser 100% de propriedade estrangeira, o que muitas empresas multinacionais desejam. A intensão do governo, é de reduzir no decorrer de um período de tempo, o capital estrangeiro nas empresas para 51%, exigindo aos investidores estrangeiros a venda de ações para brasileiros. Isto não deve necessariamente desencorajar os investidores mais agressivos.

O tratamento dos dividendos proporciona compensações razoáveis do capital, permitindo um retorno líquido de doze por cento. A taxa de 30% sobre os lucros das empresas não é tão alta como em muitos países.

Além disto, a opção de re-investimento autorizada pelo governo permite às empresas aplicar uma porcentagem (em alguns anos até 50%) do seu imposto devido no investimento de setores subdesenvolvidos do Brasil, tais como a Amazônia, o Nordeste, a indústria da pesca, reflorestamento e assim por diante. Deste modo, o capital é canalizado pelas empresas brasileiras pagadoras de impostos para áreas definidas de desenvolvimento prioritário, em vez do governo fazer diretamente estes investimentos, como ocorre em outros países. No momento, o governo está organizando fundos mútuos que proporcionarão recursos financeiros em larga escala para investimento nestas áreas. As empresas, portanto, podem investir parte de sua dívida nos fundos e receberão ações que são negociáveis nas bolsas de valores brasileiras.

A Massey-Ferguson e suas subsidiárias, aproveitando as vantagens desses investimentos, acumularam um volume substancial de ações e já estão recebendo alguns dividendos.

O governo, anteriormente, reconheceu a necessidade de construir uma infraestruturra industrial vital para nossas fábricas que compram uma grande variedade de peças e componentes — por exemplo, pneus, baterias, radiadores. Para a Massey-Ferguson, a infraestruturra que apoia a indústria automobilística é uma fonte para muitas das nossas necessidades.

Já me referi ao incentivo concedido pelo governo à produção agrícola através de crédito a longo prazo para ajudar os agricultores na compra de tratores e, mais recentemente, subvencionando os custos dos fertilizantes. Mas, seu programa global no apoio à agricultura vai além, estimulando a produção de outras culturas além da de café, num esforço para reduzir sua dependência da exportação tradicional deste produto e para melhorar sua balança comercial.

Nesse sentido, permitam-me acrescentar que desde 1969, a Massey-Ferguson esteve profundamente envolvida num empreendimento conjunto com os governos federal e do Rio Grande do Sul, bem como com a Cooperativa dos Produtores de Trigo, para desenvolver novas espécies de trigo de alta produtividade, adequadas às condições locais. O projeto fez uma importante contribuição para o objetivo governamental: atingir a auto-suficiência em trigo.

Entre outros fatores favoráveis que futuros investidores encontrarão no Brasil, estão uma grande mão-de-obra disponível e altamente treinável e, apesar de ainda não estarem à disposição, hábeis administradores. No Brasil, como em quase todos os lugares do mundo, a política da Massey-Ferguson é equipar as suas operações locais com pessoas nascidas no próprio país.

Essas são algumas das principais políticas governamentais e condições que ajudaram a tornar possível nosso sucesso no Brasil. Mas temos algumas queixas a fazer e o senhor Mário Garnero solicitou-nos, cordialmente, para citá-las. Elas são, na verdade, apenas duas:

— Temos encontrado atraso quando tentamos registrar os re-investimentos dos lucros retidos e a correção monetária dos ativos-fixos e o capital operacional líquido. Embora tenhamos conseguido o registro dos investimentos iniciais, a atualização do Certificado de Registro ficou pendente por anos. Se

o Banco Central do Brasil acelerasse esse processo, seria a maior ajuda para as operações estrangeiras no país.

Ainda a respeito disto, existem algumas dúvidas quanto aos critérios que determinam os lucros que podem ser remetidos e quais as reservas que podem produzir o equivalente estrangeiro no Certificado de Registro. A atual política do Banco Central é de nos aconselhar através de contatos pessoais, quando uma posição oficial do Banco poderia nos proporcionar as adequadas diretrizes.

— Nossa segunda queixa, suponho, é comum em todos os países, que mantêm controles de preços, isto é, a dificuldade na obtenção do que os produtores acreditam ser um retorno justo sobre seu investimento. Certamente reconhecemos a necessidade de controles de preço no Brasil, mas o governo, por seu lado, deve reconhecer a necessidade de um retorno suficiente para permitir às empresas gerar capital adequado para acompanhar o rápido desenvolvimento brasileiro.

Em conclusão, a Massey-Ferguson hoje considera o mercado e a indústria brasileira cada vez mais maduros e confiáveis. O tamanho do mercado atual para os produtos fabricados pela Massey-Ferguson está crescendo rapidamente e parece justificar nosso corrente programa de investimento. Os custos de produção em nossas indústrias permitem aos seus produtos competir nos mercados mundiais, melhorando assim os potenciais de exportação dos fabricantes brasileiros.

Esperamos que o governo continue dando prioridade máxima à agricultura no futuro, como tem feito recentemente, inclusive mantendo a atenção especial que tem dado à necessidade de mecanizar a agricultura. Não afirmo isto por interesse próprio. No momento, grande parte da agricultura brasileira está concentrada no sul e no centro do país, enquanto os contínuos incentivos governamentais ajudarão a estender a agricultura a todo o país, com o resultante benefício de atingir a auto-suficiência em alimentos, para a crescente população e elevação do seu nível de vida.

O Brasil foi o nosso primeiro importante empreendimento industrial num país em desenvolvimento. Percebemos que esse empreendimento iria enfrentar muitas dificuldades e incertezas, mas aceitamos esse desafio que qualquer empresa verdadeiramente multinacional deve enfrentar. Nossa confiança em relação ao futuro do Brasil a longo prazo foi justificada e a experiência adquirida neste empreendimento foi uma boa contribuição para nós em outros lugares do mundo.

DEPOIMENTOS CONCLUSIVOS

NORTE E NORDESTE, POTENCIAL PARA AÇÕES EMPREENDEDORAS

ÂNGELO CALMON DE SÁ
Presidente do Banco do Brasil

Os depoimentos que ouvimos nesta segunda jornada do I Seminário Internacional sobre Investimentos no Brasil revestem-se de suma importância, tanto pela autoridade dos oradores como pela objetividade de suas exposições.

Com efeito, as ilustres personalidades que vieram à tribuna ocupam, todas elas, postos da mais alta projeção em suas respectivas organizações, que cobrem os mais diferentes campos de atividade. Por outro lado, trouxeram o testemunho de experiências efetivamente vividas no Brasil, apontando com absoluta isenção os resultados que obtiveram.

De todos os depoimentos, ressalta a técnica de que somente após o Movimento Revolucionário de março de 1964 estabeleceram-se condições mais propícias para a realização de inversões estrangeiras no Brasil.

O primeiro Governo implantado no País pela Revolução de 1964 identificara como alvo prioritário de suas preocupações a aguda inflação, que frustrava os esforços para obter equilíbrio em nossa balança de pagamentos, por via do aumento das exportações ou de novos ingressos de capitais externos.

Desde logo colocou-se, então, a maior ênfase no combate à inflação e seus efeitos, através de conveniente estruturação do sistema financeiro e da instituição de mecanismos que corrigissem os efeitos da desvalorização da moeda.

Entre os instrumentos básicos então adotados pelo Governo se inseriam a reforma bancária, a lei de mercado de

capitais e a alteração das normas relacionadas com investimentos de capitais estrangeiros.

Alcançados os primeiros resultados positivos com a política gradualística de combate à inflação, evidenciou-se a necessidade de se implementarem medidas conducentes à aceleração da taxa de nosso desenvolvimento econômico, a fim de assegurar o bem-estar social reclamado pela população.

Cientes de que o País não dispunha de capitais bastantes para promoção de uma política de desenvolvimento acelerado, orientaram-se as autoridades para a captação das poupanças externas.

Todos os esforços empreendidos nesse sentido tiveram os resultados mais auspiciosos, conforme comprovado pelos testemunhos que todos ouvimos.

Como ressaltado pelos depoentes, o fator básico para atração dos investidores foi o clima de segurança, de estabilidade política que se implantou no País, secundado por outras medidas, tais como a perfeita definição das normas que disciplinam o ingresso de capitais estrangeiros e a instituição das taxas flexíveis de câmbio, que asseguram remuneração real aos recursos aplicados.

Ademais, obteve-se no País uniformidade no equacionamento e condução dos problemas econômicos e financeiros por parte do Governo Federal e dos Governos Estaduais, através do planejamento racional e de perfeito controle orçamentário.

Uma política de incentivos fiscais sabiamente conduzida ensejou a transferência de recursos para as regiões menos desenvolvidas no País, permitindo a implantação de empreendimentos de significativa importância nos campos da agricultura, pecuária e indústria.

Os Governos Estaduais, por seu turno, instituíram estímulos de natureza variada para as inversões de capitais externos, sobretudo no tocante à criação de serviços básicos de infra-estrutura.

Como homem do Nordeste, é-me particularmente grato registrar os excelentes frutos colhidos mercê dessa política, os quais se têm traduzido na expansão de nossa fronteira agrícola interna, assim como na absorção, em ponderável escala, de mão-de-obra abundante e relativamente barata das regiões menos desenvolvidas.

Nesse sentido, é de esperar-se que os empresários representados no Seminário levem na devida conta o enorme poten-

cial que as regiões do Norte e Nordeste do Brasil encerram para a retribuição de capitais que ali forem aplicados.

Tratam-se, em grande parte, de áreas que contam com matérias-primas abundantes, de origem animal, vegetal e mesmo mineral, haja vista as novas ocorrências já comprovadas de petróleo e outros minérios.

No momento em que o mundo inteiro se defronta com o grave problema da escassez de alimentos, os espaços ainda vazios do Brasil constituem um desafio ao homem de espírito pioneiro e mentalidade empreendedora, a fim de dar adequado aproveitamento às suas potencialidades, somando suas forças ao hercúleo trabalho que todos os brasileiros vêm realizando.

Os comentários e as construtivas críticas que aqui se levantaram a alguns aspectos dos mecanismos existentes, serão de extremo proveito para o aprimoramento do instrumental de que já dispõe o Governo brasileiro.

Como já foi dito, o Brasil projeta-se hoje no cenário internacional, certamente em busca de proveitos materiais que minimizem as necessidades de sua população, mas essencialmente voltado para o objetivo de fazer amigos.

Este seminário terá cumprido seu relevante papel na medida em que tenha contribuído para aproximar-nos e tornar o Brasil e os brasileiros mais conhecidos por todos os povos do mundo.

O VALOR DO DEBATE NA DEFINIÇÃO DAS REGRAS DO JOGO

PAULO H. PEREIRA LIRA
Presidente do Banco Central do Brasil

De diversas maneiras pode-se avaliar o êxito do Seminário de Salzburgo, o qual superou a expectativa de seus organizadores. Sob um ângulo específico, gostaria de destacar um aspecto de particular relevância, no tocante ao processo global de desenvolvimento do Brasil.

O nosso País vem adotando um comportamento político que objetiva acelerar o crescimento econômico com a participação adicional de outras fontes de recursos, capazes de compensar as poupanças internas. Sem implicar na redução de nossos esforços no sentido de contar ao máximo possível com a poupança nacional, favorecida por condições econômicas e sociais propícias, tentamos, ano a ano, absorver receitas provenientes do exterior, que nos ajudam a sustentar um nível de investimentos mais elevado, superior ao que seria possível pela contribuição isolada de numerários domésticos.

Nós encaramos essa política de colaboração segundo prazos de tempo que nos induzem a considerar as disponibilidades de recursos estrangeiros em termos de projeção face aos anos futuros, visto que nosso objetivo é ativar a expansão da economia a médio e longo períodos.

O Seminário de Salzburgo concentrou sua atenção em torno de uma das fontes de colaboração estrangeira — os investimentos de risco. Paralelamente aos empréstimos, as inversões diretas contribuem para suprir as necessidades de recursos destinados a assegurar cobertura para o déficit em conta corrente anual do nosso balanço de pagamentos — déficit este que justifica a absorção de fundos externos.

Para a viabilidade político-econômica do fluxo regular de investimentos de risco para dentro de uma economia de expansão, é imprescindível, todavia, o atendimento simultâneo de duas condições: 1) o governo tem de estabelecer as regras do jogo, sob as quais operará o capital estrangeiro; 2) o governo terá de apoiar os empreendimentos domésticos diante da concorrência estrangeira que então se estabelecer. Definida como positiva e favorável a ação dos empresários locais, o governo deverá adotar medidas para contrabalançar as naturais desvantagens que terão de enfrentar, na disputa com concorrentes mais fortes.

Essa atitude esclarecida da parte do governo assegura a manutenção de um clima de coexistência pacífica, de plena efetividade, entre todos os círculos de empreendedores, aos quais cabe a missão de melhorar os padrões de vida da população brasileira. Estão incluídos nessa relação o empresariado privado do Brasil, os homens de negócios estrangeiros, e o governo — este último imbuído de sua dupla prerrogativa de regulador e participante.

Sem dúvida que uma atividade de controle e de regulamentação governamentais está fadada a gerar frições, atritos, porquanto pode afetar o empresário estrangeiro. A melhor maneira de eliminá-los e de transformá-los em instrumentos eficazes, que se apliquem ao tripé acima mencionado, é submetê-los a debates francos e objetivos entre as partes envolvidas.

O Seminário de Salzburgo serviu para demonstrar como tal exame conjunto e aberto pôde se realizado, numa escala insuspeitada.

NOTAS FINAIS

O I Seminário Internacional sobre Investimentos no Brasil, constituiu uma promoção do empresariado brasileiro, mediante suas entidades de classe, e contou com a colaboração do governo da União por intermédio de vários de seus organismos. O Seminário foi organizado e executado pela Associação Nacional dos Fabricantes de Veículos Automotores (Anfavea), que congrega as companhias produtoras de autoveículos.

Comitê Organizador

Mario Garnero	Presidente
Roberto Ulhoa Cintra	Vice-Presidente (Finanças)
Marco Telles de Almeida Santos	Vice-Presidente (Indústria)
Oswaldo Ballarin	Vice-Presidente (Agricultura)
Giulio Lattes	Vice-Presidente (Comércio)
Joaquim Rodrigues Gonçalves	Secretário-Geral Anfavea
Walter J. Faustini	Coordenador
Leland Rosenberg	Secretário-Geral do Seminário
Mauro Ribeiro	Assessor de Imprensa
Arnaldo Alencar Lima	Assessor Especial

Patrocinadores Brasileiros

Confederação Nacional da Agricultura
Confederação Nacional do Comércio
Confederação Nacional da Indústria
Federação Nacional de Bancos

Apoio Especial

Secretaria de Planejamento da Presidência da República
Ministério das Relações Exteriores

Colaboração Especial

Ministério da Fazenda
Ministério da Indústria e do Comércio
Ministério da Agricultura
Ministério das Minas e Energia
Ministério do Trabalho
Ministério do Interior
Banco Central do Brasil
Banco do Brasil

Colaboração

Banco do Estado de São Paulo S/A
Murilo Macedo
Eduardo da Silveira Gomes Jr.
Varig S/A — Viação Aérea Rio-Grandense
Erik Oswaldo Kastrup de Carvalho
Oswaldo Cândido Trigueiros Jr.
Alcântara Machado Periscinoto Comunicações S/A
José de Alcântara Machado
Alex Periscinoto
Aluisio Costa
Luiz Carlos Bottini
Alcântara Machado Comércio e Empreendimentos S/A
Caio de Alcântara Machado
Assessoria Administrativa Ltda.
José Rolim Valença
Associação Nacional dos Fabricantes de Veículos Auto-
motores:
Mario Garnero
Newton Chiapardini
Alberto Mortara
André Beer
Aldebert de Queiroz
João Batista Leopoldo Figueiredo

Patrocínio no Exterior

European Brazilian Bank Ltd. (EUROBRAZ)
Banco do Brasil S.A.
Bank of America International Ltd.

Deutsche Bank AG
Union Bank of Switzerland
Dai-Ichi Kangyo Bank Ltd.
Bank of America NT & S.A.
Banque de Paris et Pays-Bas
Kleinwort Benson Ltd.

Co-patrocínio

ALEMANHA OCIDENTAL

Commerzbank AG
Dresdner Bank AG
Deutsch-Südamerikanische Bank AG
Deutsche Ueberseeische Bank (Branco Alemão Transatlântico)

ARÁBIA SAUDITA

Triad Corporation

ÁUSTRIA

Creditanstalt-Bankverein
Oesterreichische Länderbank AG

BÉLGICA

Banque Bruxelles Lambert
Banque Européenne pour l'Amérique Latine S.A.
Société Générale de Banque

BRASIL

Banco do Estado de São Paulo
Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico — BNDE
Banco Nacional Brasileiro de Investimentos
Banco Nacional Brasileiro
Banco Comercial
Banco Bamerindus do Brasil
Banco da Cidade de São Paulo
Banco Econômico
Banco Bozzano Simonsen de Investimentos
Banco de Desenvolvimento do Paraná
Banco Safra de Investimentos
Unibanco — Banco de Investimentos do Brasil
Banco de Desenvolvimento de Minas Gerais
Banco Lar Brasileiro

Cia. Metropolitana de Crédito, Financiamento e Investimentos

Savena S.A. Crédito, Financiamento e Investimentos

Banco do Nordeste

Banco Boavista

CANADÁ

The Royal Bank of Canada

DINAMARCA

Privatbanken A.S.

ESPAÑA

Banco Central

Banco Exterior de España

Banco Hispano Americano

Banco Popular Español

Banco Urquijo

Banco de Vizcaya

ESTADOS UNIDOS

The Chase Manhattan Bank

The First National Bank of Boston

FINLÂNDIA

Kansallis-Osake-Pankki

Pohjoismaiden Yhdypankki oy — Nordiska

Föreningsbanken ab.

FRANÇA

Banque Nationale de Paris

Crédit Lyonnais

Société Générale

Banque Arabe et Internationale d'Investissement (BAII)

Banque Française et Italienne pour l'Amérique du Sud —
Sudameris

Banque de l'Indochine

Banque de Neuflyze, Schlumberger, Mallet

Banque de Suez et de l'Union des Mines

Banque de l'Union Européenne

Compagnie Financière de Suez

Crédit Commercial de France

Crédit Industriel et Commercial
Crédit du Nord et Union Parisienne — Union Bancaire

GRÃ-BRETANHA

Bank of London & South America Ltd.
Barclays Bank International Ltd.
Euro-Latinamerican Bank Ltd.
Lloyds Bank International Ltd.
J. Henry Schroder Wagg & Co., Ltd.

HOLANDA

Algemeine Bank Nederland N.V.
Amsterdam-Rotterdam Bank N.V.

ITÁLIA

Banca Commerciale Italiana SpA
Banca Nazionale del Lavoro

KUWAIT

Kuwait Foreign Trading Contracting & Investment Co.
(S.A.K.)

LUXEMBURGO

Adela Investment Company S.A.
Commerzbank International S.A.

NORUEGA

Christiana Bank OG Kreditkasse

SUÉCIA

Skandinaviska Enskilda Banken

SUIÇA

Swiss Bank Corporation
Swiss Credit Bank
Trade Development Bank

COLABORAÇÃO ADICIONAL

(Área financeira)

ABDE — Associação Brasileira dos Bancos de Desenvolvimento

Bólsa de Valores de São Paulo

ABRASCA — Associação Brasileira das Sociedades de Capital Aberto

Associação Nacional dos Bancos de Investimentos — ANBID

Instituto dos Auditores Independentes do Brasil

ABEL — Associação Brasileira das Empresas de Leasing

ACREFI — Associação das Empresas de Crédito, Financiamento e Investimento

Associação dos Advogados de São Paulo

Forex Clube Brasileiro

ASCESP — Associação das Sociedades Corretoras de Valores e Câmbio do Estado de São Paulo

Participação

Câmaras de Comércio Estrangeiras no Brasil

Coordenador para o Seminário — Wolfgang Sauer, presidente da Câmara Teuto-Brasileira de São Paulo.

Integrantes do Comitê específico da área:

Câmara de Comércio Áustro-Brasileira

Presidente: Otto Heller

Câmara de Comércio e Indústria Francesa de São Paulo

Presidente: Raymond Duchene

Câmara de Comércio Italiana de São Paulo

Presidente: Giorgio Padovano

Câmara de Comércio Britânica do Brasil

Presidente: H. D. Flood

Câmara Suíça de Comércio e Indústria no Brasil

Presidente: Lucien M. Moser

Câmara de Comércio Iugoslavo-Brasileira

Presidente: João Bicio

Câmara de Comércio Sueco-Brasileira

Presidente: Thamas Sunberg

Câmara Americana de Comércio do Brasil

Presidente: N. Knowlton King

Câmara de Comércio e Indústria Japonesa do Brasil

Presidente: Ikuso Hirokawa

Câmara Argentina de Comércio de São Paulo

Presidente: Carlos Antich

Câmara de Comércio Líbano-Brasileira

Presidente: José J. P. Cassab

Câmara de Comércio Holando-Brasileira

Presidente: Th. J. Gieling

Câmara de Comércio Brasil-Canadá

Presidente: Antonio Galotti

Participação especial

Divisão Econômica do Ministério das Relações Exteriores

Paulo Tarso Flecha de Lima

Álvaro da Costa Filho

Renato Prado Guimarães

Secretaria de Planejamento da Presidência da República

Aderbal Costa

José Carlos de Souza Pereira

Luiz Victor Magalhães

Ministério da Fazenda

Carlos Alberto de Almeida Netto

Ary Pinto

Ministério da Agricultura

Paulo Vianna

Rubens Vicentini

Ministério da Indústria e do Comércio

Guilherme Hatab (INPI)

Lauro Barbosa da Silveira Moreira (Concex)

Ministério do Trabalho

Luiz Gonzaga Ferreira

Banco do Brasil

Ângelo Calmon de Sá
Olintho Tavares Campos
Eduardo Castro Neiva
J. de Luna
Julio Pereira Ramos
R. G. Motta
M. Holman
P. de Figueiredo
M. Felter
A. G. da Silva
S. L. de Azedo

Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico
Roberto Procópio de Lima Netto

Banco do Nordeste
Nilson Craveiro Holanda

Banco Central do Brasil
Paulo Hortêncio Pereira Lira
Antonio Pádua de Seixas
Antonio Marsillac de Oliveira

Cia. Vale do Rio Doce
Eliezer Baptista

Carteira de Comércio Exterior do Banco do Brasil
Namir Saleque

Câmara dos Deputados
Hebert Levy
José Roberto Faria Lima

Governo do Estado de São Paulo
Secretaria da Fazenda
Nelson Gomes Teixeira

Peter Nadas
José Adelio de Rezende Filho
Heleno Cirano Cordeiro de Mello

Secretaria de Economia e Planejamento

Jorge Wilhelm
Maria Antonieta Benino Dente
Pedro d'Alessio

Secretaria da Agricultura

Paulo Fernando Cidade de Araujo

Governo do Estado do Rio de Janeiro

Marcel A. D. Hasslocher

Governo do Estado de Minas Gerais

Fernando Jorge Fagundes Neto

Governo do Estado de Goiás

Nelson Bose

Governo do Estado do Paraná

Luiz Antonio Fayet

Prefeitura Municipal de Campinas

Arthur Pinto de Lemos Netto

Câmara Municipal de São Paulo

Carlos Eduardo Sampaio Dória

SETOR PRIVADO

Confederação Nacional da Indústria

Tomaz Pompeu de Souza Brasil Neto

Confederação Nacional do Comércio

Jessé Pinto Freire

Confederação Nacional da Agricultura

Flávio Brito

Federação das Indústrias do Estado de São Paulo

Theobaldo de Nigris

Federação do Comércio do Estado de São Paulo
José Papa Junior

Federação Nacional dos Bancos
Theóphilo de Azeredo Santos

Associação Comercial de São Paulo
Boaventura Farina

Agência de Informações Econômicas
(Organizada pelo Banespa)

Jesus Cardoso
Achilles Camerini
M. Galvão Del Monaco
Paul Azor
Milton J. Daré

Assessoria de Imprensa

Renato José Luti
Gisela Claper
Marianita Paternotte de la Vaille
Lucia Xavier da Silveira
Pia Farbowsky
Suzel Ana Reily
Graciela Binaghi

Administração e Serviços

Charles Gabriel
Oswaldo Bifulco de Moraes
Osmar S. Masson

Relações Públicas

Osmar Ludovico da Silva
Sabine Lovatelli

O Seminário contou com a colaboração da Austrian Airlines, Swissair e da Varig, na área de transporte aéreo, e da Turismo Banespa.

Participação executiva:

Kongressbetriebe der Stadt Salzburg
Dr. Gerhard Gross
Grosses Festspielhaus
Dr. Tassilo de Nikola

MENÇÃO ESPECIAL

Os organizadores do I Seminário Internacional sobre Investimentos no Brasil expressam seu melhor reconhecimento ao elevado gabarito da cobertura jornalística realizada pelos jornalistas brasileiros presentes em Salzburgo, assegurando à opinião pública do País o amplo conhecimento dos temas tratados durante os três dias da reunião.

ASSOCIAÇÃO DOS JORNALISTAS DE ECONOMIA DO ESTADO DE SÃO PAULO

Klaus Kleber

BANAS — SP

Geraldo Banas

DIÁRIOS ASSOCIADOS — SP

Anorsi Sacomani

DIÁRIO COMÉRCIO E INDÚSTRIA — SP

Cláudio Marques

DIÁRIO POPULAR — SP

Alexi Dubois

EXPANSÃO — SP

Hélio Gama Filho

FOLHA DE S. PAULO — SP

Joelmir Beting

Haroldo Lima

José S. Vanni

GAZETA DE ALAGOAS — AL
Ana Luiza Collor de Mello

GAZETA MERCANTIL — SP
Cláudio Lachini
Brian Gould

GAZETA DO POVO — PR
Almir de Lara

JORNAL DO BRASIL — RJ
Noenio Spinola

JORNAL DE BRASÍLIA — DF
Paterson Pereira

JORNAL DA TARDE — SP
Antonio Carlos Godoy

MANCHETE — SP
Salomão Schwartzman

O ESTADO DE S. PAULO — SP
Júlio Cesar Ferreira de Mesquita
Alberto de Oliveira
Venicio Orlandi

O GLOBO — RJ
Ismar Cardona
Janos Lengel
Carlos Leonam

ÚLTIMA HORA — SP
Fernando Hossepian de Lima

UNITED PRESS INTERNATIONAL — SP
Marcelo Lins

VEJA — SP
Luis Nassif

VISÃO — SP
João Vitor Guzzo Strauss

LISTA DE PARTICIPANTES

**A DELEGAÇÃO BRASILEIRA AO
SEMINÁRIO DE SALZBURGO**

PINHEIRO NETO & CIA — ADVOGADOS

Advocacia

José Martins Pinheiro Neto

Luis Fernando Teixeira Pinto

**MURRAY, MALUF E MELLO MACHADO —
ADVOGADOS**

Advocacia

Paulo Roberto Murray

José Eduardo de Mello Machado

**THALER DISTRIBUIDORA DE TÍTULOS E VALORES
MOBILIÁRIOS LTDA.**

Distribuidora de Valores

Denny Baruch

Moisés Vainer

Gustavo Frank Berger

PLÁSTICOS PLAVINIL S/A

Indústria de Laminados Plásticos Vinílicos

Pierre N. C. Verbanck

BOLSA DE VALORES DE SÃO PAULO

Bolsa de Valores

Alfredo N. Rizkallah

ECO-EMPREENDEMENTOS CONSULTORIA ORG. LTDA

Consultoria

Josef M. E. Reingruber

Walery Bader

Roberto de Camargo Vianna

**LARA S/A — DISTR. DE TÍTULOS E VALORES
MOBILIÁRIOS**

Instituição Financeira

John Anthony Von Chiristian de Szarazpatak

Frank de Luca

BANCO F. BARRETTO S/A

Financeiro Conglomerado

Felismino de Figueiredo Barreto

**INTERCONTINENTAL EMPREENDIMENTOS S/A
ENGENHARIA, INDÚSTRIA E COMÉRCIO**

Empreendimentos industriais, agro-pecuário e serviços-promoção
e participação

Istvan Lantos

Henrique Flanzer

ALCAN ALUMÍNIO DO BRASIL S/A

Produção e comercialização de alumínio primário,-semi-manufaturados e produtos acabados

Jorge da Rocha Fragoso

PANAMBRA INDUSTRIAL E TÉCNICA S/A

Trading-financeamentos-distribuição e venda de veículos

Nelson Pitta

**BANCO DE DESENVOLVIMENTO DO PARANÁ S/A
BADEP**

Banco de desenvolvimento

Luiz Antonio Fayet

Carlos Celso Carnasciali

Guido Albano Guérios

COMISSÁRIA DE DESPACHOS ITÁPOLIS S/A

Despachos aduaneiros, transporte internacional

Hugo Maia de Arruda Pereira

METALAC S/A — INDÚSTRIA E COMÉRCIO

Indústria Metalúrgica

Léo Francisco Braun

THE FIRST NATIONAL BANK OF BOSTON

Operações bancárias

José Maria de Sampaio Corrêa

DEUTSCH-SUEDAMERIKANISCHE BANK AG.
DRESDNER BANK AG.

Banco

Ernst Gunther Lipkau

Horst Tiedemann

PIRELLI S/A — CIA. INDUSTRIAL BRASILEIRA

pneus, camaras, cabos e condutores elétricos

Egidio Gavazzi

NONTEPINO S/A LAMINAÇÃO FERRO E AÇO

Laminação de ferro e aço

Alfredo Dannenberg

TAVOLARO, TAVOLARO E HADDAD — ADVOGADOS

Advocacia

Agostinho Toffoli Tavolaro

BRASCAN — ADMINISTRAÇÃO E INVESTIMENTOS

Administração de Empresas, Investimentos e Participações

Pedro Horácio José Maria Leitão de Cunha

Antonio Augusto de Azevedo Sodré

Alec Thomas Cousins

MONDIAL DO BRASIL EXPORTAÇÃO LTDA.

Comércio de vestuário

Klaus Eberhard Schedel

Theodorus van der Zee

CONFAB INDUSTRIAL S/A

Indústria Metalurgica

Gastão Vidigal Neto

CONSTRUTORA BETER S/A

SPM de Crédito, Financiamento e Investimento S/A

Carlos Alberto Magalhães Lancellotti

GOVERNO DO ESTADO DE SÃO PAULO

Secretaria de Estado dos Negócios da Fazenda

Nélson Gomes Teixeira — secretário

Peter Nadas

José Adélio de Rezende Filho

Heleno Cirano Cordeiro de Mello

Secretaria de Planejamento

Jorge Wilhelm — secretário

Maria Antonieta Benini Dente
Pedro D'Alessio
Secretaria da Agricultura
Paulo Fernando Cidade de Araújo

MONFOR — TEC. COMERCIAL E INDUSTRIAL LTDA.
Constr. de Fornos industriais e montagens Ind. em geral
Gunther Hermann

ETAPLAN SOCIEDADE CIVIL LIMITADA
Escritório técnico de assessoria e planejamento (projetos eco-
nômicos)
Luiz Mazzarolo Neto
Cleide T. Cliverio

MARTINI & ROSSI S/A E FOREST S/A
bebidas e cabos elétricos
Piero V. Gancia

CIA. SIDERÚRGICA BELGO MINEIRA
Siderúrgica
Hans Schlacher

MASSEY-FERGUSON DO BRASIL S/A — IND. E COM.
Indústria de tratores
Juergen Adolpho Engelbrecht

FINACORP S/A — SERV. ASSESSORIA E
PARTICIPAÇÕES
Consultoria financeira
Geraldo de Figueiredo Forbes
Antonio Carlos Alves de Araújo

ASSOCIAÇÃO EMPRESÁRIOS AGROPECUÁRIOS DA
AMAZONIA
João Carlos de Souza Meirelles

BAHEMA AGROPECUÁRIA S/A
Agro-pecuária — Projetos SUDENE
Afrânio Affonso Ferreira
Manoel Alceu Affonso Ferreira

CIA. AGRÍCOLA E INDL. CÍCERO PRADO
Celulose, papel, agricultura e reflorestamento
Maria Cecília da Silva Prado

GARANTIA S/A — CORRETORIA DE VALORES

Mercado de Capitais
John Richard Lewis Thompson

ROBERTO DREYFUSS & CIA

Auditoria
Jorge Fischer Júnior

BANCO SAFRA DE INVESTIMENTOS S/A

Banco
Joseph Safra
Carlos Alberto Vieira

ZANINI S/A — EQUIPAMENTOS PESADOS

Calderaria, mecânica e fundição
Luiz Lacerda Biagi

RACIONAL ENGENHARIA S/A

Projetos e Construções Industriais
Newton Simões Filho

LONAFLEX S/A — GUARNIÇÕES PARA FREIOS

Autopeças, materiais de fricção
Aldo Rabioglio
Italo Carlos Falbo
Raul Cocito

TRW — INC

Auto peças
Pedro A. Pessoa

NADIR FIGUEIREDO IND. E COM. S/A

Vidros
Bernardo Figueiredo Magalhães

CONSTRUTORA DE ARMAZENS E SILOS ARMASIL S/A

Construções Metálicas
Adolfo Fragner

PORTO NAZARETH S/A — CORRETORA DE SEGUROS

Corretora de Seguros
Hans Ulrich Tichauer

ARTHUR YOUNG AUDITORES ASSOCIADOS S/C LTDA.

Auditoria Contábil e serviços correlatos
Geraldo Ferreira da Ponte

ESCRITÓRIO VILLEMOR AMARAL

Advocacia

Syllas Tozzini

João Geraldo Piquet Carneiro

Hermano de Villemor Amaral

CONSTRUTORA GUARANTÃ S/A

Construções em geral e incorporações de imóveis

David Primo Lattes

Luiz Gonzaga de Barros Mascarenhas

POLINVEST — EMPREENDIMENTOS E

PARTICIPAÇÕES S/A

Nicola D'Ippolito

Gilberto Scafuro

José Rossi Cuppoloni

CIA. METROPOLITANA DE CRÉDITO

FINANCIAMENTO E INVESTIMENTOS

Crédito, financiamentos e investimentos

Solomon Cohn

**GURGEL INDÚSTRIA E COMÉRCIO DE
VEÍCULOS LTDA.**

Automobilístico

Manfred Peters

João Augusto do Amaral Gurgel

CÂMARA ITALIANA DE COMÉRCIO DE SÃO PAULO

Giorgio Padovano

Aroldo Stampi

Giovanni Duilio Ferruccio Farina

REVISORA NACIONAL AUDITORES

INDEPENDENTES S/C LTDA.

Prestação de serviços contábeis

Hilário Franco

SADE-SUL AMERICANA DE ENGENHARIA S/A

Engenharia em geral, estruturas metálicas

Angelo Dário Nardini

**VALMET DO BRASIL S/A — IND. E COM. DE
TRATORES**

Tratores agrícolas e industriais

Ahti Matti Olavi Karasto

AÇOS INAFER S/A — IND. E COMÉRCIO

Aços especiais e inoxidáveis

Victor Resse de Gouvêa

CHEMFERTZ REPRESENTAÇÕES COMERCIAIS LTDA.

Representações

Roberto Nickhern

SOBLOCO CONSTRUTORA S/A

Construção civil

Luiz Carlos Pereira de Almeida

Olavo Cintra

STROETER, TRENCH E VEIRANO — ADVOGADOS

Carlos Alberto de Souza Rossi

GRUPO ABRIL

Editorial, gráfico, desenvolvimento turístico, armazens frigorificados, embalagens

Victor Civita

GRUPO LIQUIGÁS DO BRASIL

Distribuição de gás liquefeito, produtos químicos e petroquímicos, agro-indústria

Mario Gorla

GOVERNO DO ESTADO DE GOIÁS

Nélson Bose — Secretário de Estado

Ruy Brasil Cavalcante Júnior

MINASA S/A

Agro — Industrial

Tsu Hung Sieh

Joseph K. Sieh

UNIBANCO — BANCO DE INVESTIMENTO DO BRASIL S/A

Roberto Teixeira da Costa

**USINAS SIDERÚRGICAS DE MINAS GERAIS
"USIMINAS"**

Amaro Lanari Júnior

Manoel Moacélio de Aguiar Mendes

GELRE SERVIÇOS EMPRESARIAIS S/A

Prestação de Serviços

Johannes Antonius Maria Wiegerinck

AMERICAN CHAMBER OF COMMERCE FOR
BRASIL — SÃO PAULO
N. Knowlton King

BANCO DO DESENVOLVIMENTO DE MINAS GERAIS
Togo Nogueira de Paula
Marco Paulo Dani
Eliezer Batista da Silva
Emílio Cícero de Resende Castro
Abílio dos Santos

HAUPT SÃO PAULO S/A — INDL. COMERCIAL
Ind. de bombas, motoserras, correntes
Alfredo Pedro Erler von Erlea

BARROS E FREIRE — ADVOGADOS
Advocacia
Joaquim Renato Correa Freire

CHRYSLER CORPORATION DO BRASIL
Automobilística
Alberto Mortara
Henner Ewald Steuer

CATERPILLAR BRASIL S/A
Tratores e máquinas de terraplenagem
John D. Winters
Sérgio Muniz de Souza

CIA. SIDERÚRGICA MANNESMAN
Siderúrgica
Henz-Guenter Schmitt
Flávio Raul de Araújo

GRESSIT-GAIL DO BRASIL S/A — IND. E COM.
Indústria e Comércio de Cerâmicas e Abrasivos
Michel Rumpf

BANK OF LONDON & SOUTH AMÉRICA LIMITED
David Blair Pirrie

METALÚRGICA MATARAZZO S/A
Embalagens metálicas
Giannandrea Matarazzo

GODOY S/A — CORRETORA DE VALORES
Corretora de valores
Pedro José Hegedus Kauffmann

**ASCESP — ASSOCIAÇÃO DAS SOCIEDADES
CORRETORAS DE VALORES E CÂMBIO DO ESTADO
DE SÃO PAULO**

Associação de classe
Floriano Otávio de Godoy
Uriel Maldonado

CETENCO ENGENHARIA S/A

Construção Civil
Braulio de Souza Machado

ADUBOS VIANNA S/A — IND. E COMÉRCIO

Fertilizantes simples — adubos compostos — defensivos má-
quinas agrícolas — produtos químicos para indústria
Antonio Eduardo Ribas Vianna

**ABRASCA — ASSOC. BRAS. DAS SOCIEDADES DE
CAPITAL ABERTO**

Entidade de classe
Eduardo de Arruda Botelho
Klaus Nixdorf
Ayrton F. Girão

**“CONTINENTAL” SOC. ANÔNIMA DE CRÉDITO
IMOBILIÁRIO**

Geraldo Elmer Barreto Goes

**ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DE ENGENHARIA
INDUSTRIAL — ABEMI**

Entidade de classe
Gabriel Paes de Carvalho
Jorge Paes de Carvalho
Luiz Bocchesi

SUDATEC PARTICIPAÇÕES LTDA

Participações
Ernest Christoph Tribull

CIA. T. JANER, COM. E INDÚSTRIA

Comércio atacadista de papéis, máquinas gráficas, sondagens
geológicas, representações
Anders Janer
Philip Walter Hime

**SINDICATO NACIONAL DA INDÚSTRIA DE PEÇAS
PARA AUTOMÓVEIS E SIMILARES**

Luiz Eulálio de Bueno Vidigal Filho

Abraham Kacinsky

Paulo Affonseca de Barros Faria Júnior

Carlos Alberto Fanucchi de Oliveira

**SECOVI — SINDICATO DAS EMPRESAS DE COMPRA,
VENDA, LOCAÇÃO E ADMINISTRAÇÃO DE IMÓVEIS
DE SÃO PAULO**

Entidade de classe

Abdul Massih Waquil

Romeu Chap Chap

**COOPERATIVA CENTRAL AGRO-PECUÁRIA DO
PARANÁ LTDA**

Cooperativa agro-pecuária

Jorge Alberto Kugelmas

**ARMAZENS GERAIS E ENTREPOSTOS
SÃO BERNARDO DO CAMPO S/A**

Entreposto aduaneiro

Roberto Nascimento

EUCATEX S/A INDÚSTRIA E COMÉRCIO

Chapas de fibras de madeira, serraria, portas, perfis metálicos, etc.

Roberto Maluf

Guido Santi O Sessanta

**SAVENA S/A — CRÉDITO FINANCIAMENTO E
INVESTIMENTOS**

Sociedade de Crédito, Financiamento e Investimentos

Antonio Luiz Machado Lang

CIA. PNEUS TROPICAL

Fabricação e comercialização de pneus

Roberto Proença de Macedo

Senador José Dias de Macedo

J. B. J. CONSULTORIA E PLANEJAMENTO S/C LTDA
Consultoria, assessoramento e planejamento de empresas industriais

José Lobo Fernandes Braga Jr.

Renato Hauptmann

ASBERIT S/A

Fábrica de produtos de amianto para indústria
Giacomo Cattaneo Adorno

BANCO LAR BRASILEIRO S/A

Financeiro
Robert H. Blocker

SERVIX ENGENHARIA S/A

Obras e serviços de engenharia
Flávio de Carvalho Borges
Sérgio Schmidt Neves

**VOEST-ALPINE DO BRASIL EQUIPAMENTOS
INDUSTRIAIS LTDA**

Siderurgia, mineração, bens de capital, transporte ferroviário,
desenvolvimento científico e tecnológico, energia, petroquímica,
agro indústria, fertilizantes e defensivos, construção naval, papel
e celulose
Richard Alois Ehrnleitner

CIFERAL COMÉRCIO E INDÚSTRIA S/A

Fábrica de carroçarias de ônibus em duralumínio
Fritz Weissmann

AKZO INDÚSTRIA E COMÉRCIO LTDA

Holding
Aarnout A. Loudon

MASCARENHAS BARBOSA ROSCOE, ENG. E COMÉRCIO

Construção civil
Hélcio Guido Fernandes

**ARTEFATOS HÉRCULES S/A — INDÚSTRIA E
COMÉRCIO**

Indústria de equipamentos para construção civil e implementos
agrícolas (inclusive tratores)
Robert Marie Paturle

DEMAREST & ALMEIDA

Prestação de serviços
Noé Araújo

POLYSAR DO BRASIL PRODUTOS QUÍMICOS LTDA
Borracha sintética/petroquímica
Ernesto G. Haberer

ASSOCIAÇÃO COMERCIAL DE SÃO PAULO
Entidade de classe
Marcel Domingos Solimeo

ASSOCIAÇÃO DOS CRIADORES DE NELORE DO BRASIL
Pecuária da raça zebuina "nelore"
Alberto Franco do Amaral

ITALEASE — ARRENDAMENTO MERCANTIL S/A
Arrendamento mercantil
Francisco Antonio de Augustinis

**GRUPO INDUSTRIAL SANTISTA E SANBRA
SOC. ALGODOEIRA DO NORDESTE BRASILEIRO**
Industrialização e comercialização de trigo e seus derivados,
cimento, têxtil, óleos etc.
Carlos Catelli Gandolfo

INDUSTRIAS MANGOTEX
Artefatos de borracha, couro sintético (espalmado) espuma de
poliuretano flexível
Frederik Lievin Declercq

FUNDIÇÃO TUPY S/A
Indústria metalúrgica
H. Dieter Schmidt

ADUANA S/A — ASSESSORIA E CONSULTORIA
Assessoria aduaneira e investimentos estrangeiros
Bodo Niewerth

JARAGUÁ S/A — INDUSTRIAS MECÂNICAS
Indústrias metalúrgicas
Juergen Leisler Kiep

**LIBRA S/A — SOC. CORRETORA DE TÍTULOS E
VALORES MOBILIÁRIOS**
Corretora da Bolsa de Valores do Rio de Janeiro
Boris Nicolaevski

GRUPO CIBIÉ/PETERCO

Iluminação, eletricidade, faróis para carros etc.,
Branko Ivan Adolf Okretic

FERROSTAAL DO BRASIL S/A — COM. E INDÚSTRIA

Comércio e importação de máquinas operatrizes e de instalações
para indústria siderúrgica
Hans Georg von Heydebreck

**FEDERAÇÃO DA AGRICULTURA DO ESTADO DE
SÃO PAULO**

Entidade de classe
Fabio de Salles Meirelles
José Sestilho Mattei

UNIPAR — UNIÃO DE INDÚSTRIAS

PETROQUIMICAS S/A
Empresa de participações
Adolpho de Albuquerque Mayer
Paulo Fontainha Geyer

INDÚSTRIA E COMÉRCIO GIOVANNINI S/A

Metalúrgica
Gino Giovannini

**AMERICAN CHAMBER OF COMMERCE FOR BRAZIL
RIO DE JANEIRO**

Entidade de classe
Eoghan Murray McMillan

CASA FALCHI S/A — INDÚSTRIA E COMÉRCIO

Industrialização e comércio de chocolates e balas
José Clibas de Oliveira e Silva F.

ATLÂNTICA COMPANHIA NACIONAL DE SEGUROS

Seguros em geral
João Carlos de Almeida Braga

**NOVO NORTE CORRETORA DE VALORES
MOBILIÁRIOS E CÂMBIO LTDA**

Corretagem de valores, fusões e incorporações de empresas
consultoria econômica empresarial, incentivos fiscais
Lélio Lauretti
Paulo de Azevedo Marques

AGROPECUÁRIA RONCADOR S/A

Agropecuária

Raymond Maurice Demolein

BANCA COMMERCIALE ITALIANA

Banco comercial

Leonello Guclielmini

JATOPAN S/A — TRATAMENTOS ANTICORROSIVOS

Tratamentos anti-corrosivos, plastificação, metalização

Franc Tisovec

ESCRITÓRIO DE ADVOCACIA GERD WILLI

ROTHMANN

Consultoria e assessoria jurídica a empresas

Gerd Willi Rothmann

SISTEMA NACIONAL BRASILEIRO

Banco Nacional Brasileiro de Investimentos S/A

Donald Deely Pearson

Banco Nacional Brasileiro S/A

Frederico Bokel Netto

**SECRETARIA DE INDÚSTRIA, COMÉRCIO E TURISMO
DO ESTADO DE MINAS GERAIS**

Governmental

Fernando Jorge Fagundes Netto

Wilson Frade

MESQUITA S/A — TRANSPORTE E SERVIÇOS

Importação, exportação, transportes rodoviários

Arthur Trajan

PREFEITURA MUNICIPAL DE CAMPINAS

Arthur Pinto de Lemos Netto

OSCAR S/A — INDÚSTRIA E COMÉRCIO

Fornecedor de peças de plástico e borracha p/ind. automobilista

Zoroastro Bueno de Aguiar Júnior

José Yunes

**CÂMARA DE COMÉRCIO LIBANO BRASILEIRA EM
SÃO PAULO**

Eduardo Saddi

GILLETTE DO BRASIL LTDA

Manufatura de laminas e aparelhos de barbear, produtos cosméticos, isqueiros, instrumentos de escrita e limpeza
Gaston Levy

VOLKSWAGEN DO BRASIL S/A

Indústria automobilística
Wolfgang Franz José Sauer

**JAGUAR PROM. E REPRESENTAÇÕES
COMERCIAIS LTDA**

Representações comerciais, importação e exportação
Eusilles Pastore
Modesto Souza Barros Carvalhosa
N. M. Elimelek

ESCRITÓRIO DE ADVOCACIA CASTRO E BARROS S/C

Advocacia
Fábio Lopes Monteiro de Barros

BLOCH EDITORES

Editorial gráfico
Oscar Bloch Sigelman
Salomão Schwartzman

USINA AÇUCAREIRA SANTA LUZIA LTDA

Açúcar, álcool, agricultura e pecuária
Carlos Fernando Malzoni
Francisco Sylvio Malzoni

COREVA S/A — PRÓ AGRICULTURA E PECUÁRIA

Indústria de fertilizantes e comércio de produtos para agricultura e pecuária
Paulo Antonio da Silva

BANCO BAMERINDUS DO BRASIL S/A

Tomaz Edison de Andrade Vieira
Roberto Coutinho de Gouvêa
Mario Nascimento de Paula Xavier

CONSTRUTORA MENDES JÚNIOR S/A

Engenharia de construção pesada
J. Murillo Valle Mendes
José Augusto M. Leite de Castro
Marcio Augusto de Menezes

ICAL INDÚSTRIA DE CALCINAÇÃO S/A

Cal, calcário e derivados
Lúcio Pentagna Guimarães

MANGELS INDUSTRIAL S/A

Metalúrgica, laminação, galvanização a fogo e centros de serviços de aço
Peter Mangels

FILEPPO CENTENÁRIO S/A — FABR. DE TECIDOS BELEM

Indústria textil
Renato Francesco Fileppo

ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DE BANCOS DE DESENVOLVIMENTO — ABDE

Associação de classe
Eurides Gomes Porangaba

BANCO CIDADE DE SÃO PAULO S/A

Banco
Mário Miranda Muniz

TELECOMUNICAÇÕES DE SÃO PAULO S/A — TELESP

Prestação de serviços telefonicos
Antonio Salles Leite
Joaquim Gilberto Caltabiano

BASF BRASILEIRA S/A — INDS. QUÍMICAS

Indústria química
Horst Endres

TORQUE S/A — EQUIP. P/ELEVAÇÃO E TRANSPORTES DE CARGAS INDUSTRIAIS

Indústria metalúrgica mecânica
Leo Berthold

BIRKART — TRANSPORTES INTERNACIONAIS LTDA

Assessoria aduaneira e transportes internacionais
Luiz Lucas Castello Branco
H. Ringschausen

CIA. AGRO INDUSTRIAL NOSSA SENHORA DO CARMO

Usina de Açúcar
Gustavo Colaço Dias

BANCO ECONÔMICO S/A

Financeiro

Francisco de Sá Júnior

BANCO BOZANO, SIMONSEN DE INVESTIMENTOS

Crédito, financiamento e investimento

Jones Graham Kellock

THOMAS POMPEU DE SOUZA BRASIL S/A

Fiação e tecelagem

José Pompeu de Souza Brasil Júnior

BANCO DO ESTADO DO RIO GRANDE DO SUL

Estabelecimento bancário

Waldemar Albino Gehlen

Cláudio Enio Strassburger

Eduardo Emílio Maurell Muller

ERICSSON DO BRASIL COM. E INDÚSTRIA S/A

Comércio e indústria de material telefônico, elétrico e eletrônico

Italo Júlio Romano Barbero

ADELA EMPREENDIMENTOS E CONSULTORIA LTDA

Investimento financiamento

Donald Reeve Nicholson II

BANCO PROMOTOR DEL COMERCIO LATINO

AMERICANO S/A

Representação de bancos estrangeiros

John Edward Hunnicutt, Jr.

CÂMARA TEUTO BRASILEIRA DO RIO DE JANEIRO

Câmara de comércio

Rudolf Paul Mueller

ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DE DESENVOLVIMENTO

DAS INDÚSTRIAS DE BASE — ABDIB E PROMON

ENGENHARIA

Associação de classe e consultoria de engenharia

Júlio C. B. de Queiróz

BAYER DO BRASIL INDS. QUÍMICAS S/A

Produtos químicos

Nestor Jost

Italo Júlio Romano Barbero

FERTECO MINERAÇÃO S/A

Mineração

Karl Josef Pieper

PRICE WATERHOUSE PEAT & CO.

Auditoria contábil — assessoria tributária e societária. Assessoria a administração de empresas (organização e métodos)

Osmar Schwake

ESCRITÓRIO DE ADVOCACIA HELENIO WADDINGTON

Advocacia

Helenio Waddington

TRIAD HOLDINGS DO BRASIL COMÉRCIO E PARTICIPAÇÕES

Investimentos

J. Edwar Stebbins

CIA. MINEIRA DE PAPÉIS

Papel e celulose

Emanuel Peixoto

EPC — ASSESSORIA TÉCNICA S/C LTDA

Assessoria técnica e jurídica

José Amaro Pinto Ramos

FABRICA NACIONAL DE MOTORES S/A

Indústria automobilística

Tullio Dalpadullo

COTIBRA S/A — CORRETORA DE CÂMBIO E TÍTULOS IMOBILIÁRIOS

Corretora de câmbio e títulos imobiliários

Eduardo dos Guimarães Bonjean

José Francisco de Araújo Lima

GENERAL MOTORS DO BRASIL S/A

Indústria Automobilística

André Beer

John Frederick Beck

CIA. DE PROMOÇÃO DE EXPORTAÇÕES DE MANUFATURADOS DO ESTADO DE SÃO PAULO — COPEME

Promoção à Exportação de manufaturados

Tibiriçá Botelho

HOECHST DO BRASIL — QUÍMICA E FARMACEUTICA
Wolfgang Waldhoff

JANSON & JANSON S/C LTDA
Assessoria empresarial
Emil Otto Ludwig Janson
Ursula Westphal Janson

ARAÚJO E POLICASTRO ADVOGADOS S/C
Advocacia internacional
José Theodoro Alves de Araújo

CEMIG — CENTRAIS ELÉTRICAS DE MINAS GERAIS
Empresa de energia elétrica
Francisco Afonso Noronha

ASSOCIAÇÃO COMERCIAL DE MINAS
Associação de classe
José Romualdo Cançado Bahia
Romulo de Avellar
Adolfo Neves Martins da Costa
Ruy Vianna Lage
Jonas Barcellos Corrêa Filho

STANDARD OGILVY E COML. MATHER S/A
Publicidade
Flávio Antonio Arthur Oscar Alcides Corrêa

VALE DO EMBAÚBA REFLORESTAMENTO
Afonso Armando de Lima Vitule

ELUMA S/A — INDÚSTRIA E COMÉRCIO
Laminação de metais não ferrosos
Luiz Eduardo Campello

SWISS BANK CORPORATION
Banco internacional
Lucien M. Moser

BLEASE-DE CARLI PROPAGANDA LTDA
Publicidade
Walter De Carli

PUMA IND. DE VEÍCULOS S/A
Indústria automobilística
Luiz Roberto Alves da Costa

GAZETA MERCANTIL

Jornal

Herbert Victor Levy

FORD DO BRASIL S/A

Indústria Automobilística

Joseph W. O'Neill

Newton Chiaparini

CABRAL DE MENEZES CORRETORA

Corretora de Valores

Luiz Eduardo de Menezes

SISTEMA FINANCEIRO BNC

Investimentos, financeira, corretora de seguros

Luiz Gonzaga Murrat

PETRÓLEO BRASILEIRO S/A — PETROBRÁS

Refinação, distribuição, importação e exportação de petróleo e seus derivados

Leonel Finotti

BANCO ALEMÃO TRANSATLÂNTICO

Banco comercial

Alfred Steffen

ADVOCACIA ALDO RAIA SOCIEDADE CIVIL

Aldo Antonio Rafael Raia

JOHNSON & JOHNSON S/A — IND. E COMÉRCIO

Laboratório farmacêutico

José Gimenes Sanches

**BANCO DE DESENVOLVIMENTO DO ESPÍRITO
SANTO S/A**

Banco de desenvolvimento

Stefan Cracza

Fernando Lima Pinheiro

CONFEDERAÇÃO NACIONAL DO COMÉRCIO

Entidade de classe

Jessé Pinto Freire

Elias Bufaçal

Antonio José Domingues O. Santos

Marius Colombo

Climério Veloso

MONTEIRO ARANHA ENG. COM. E IND. S/A

Engenharia e participações
Joaquim Monteiro de Carvalho
Olavo Monteiro de Carvalho

CIA. SIDERURGICA DO NORDESTE — COSINOR

Siderurgia
Eudes de Souza Leão Pinto

CIA ESTADUAL DE ENERGIA ELÉTRICA

Energia elétrica
Manoel Bonini Lourenço
Dietrich Kuhimann

CÂMARA MUNICIPAL DE SÃO PAULO

Câmara municipal
Carlos Eduardo Sampaio Dória

SIEMENS S/A

Eletricidade e telecomunicações
Helmut Vervuert

SELAC — EQUIPAMENTOS INDUSTRIAIS LTDA

Representações
Antonin Mika

MISASI CORRETORA DE VALORES LTDA

Corretora de valores
Luiz Misasi

MERCEDES-BENZ DO BRASIL S/A

Indústria automobilística
Werner F. Jessen

FEDERAÇÃO DAS INDÚSTRIAS DE BRASÍLIA

Entidade de classe
Henrique Dittmar Filho

CAMARGO NEVES, SALGADO E CORREIA LINS

Advocacia
Geraldo Elmer Barreto Goes

CIA. SUZANO DE PAPEL E CELULOSE (Grupo Suzano Feffer)

Reflorestamento, Celulose, Papel e Embalagens
Max Feffer

**SECRETARIA DA INDÚSTRIA, COMÉRCIO E TURISMO
DO ESTADO DO RIO DE JANEIRO**

Governo

Ministro Marcel Dezon Costa Hasslocher

Alfredo Moutinho dos Reis

Nélson Kuperman

**OPEN CORRETORA DE TÍTULOS E VALORES
MOBILIÁRIOS**

Corretora de valores

Corretora

John Velasco de Armas

BOLSA DE VALORES DO RIO DE JANEIRO

Bolsa de valores

Fernando Souza Ribeiro de Carvalho

NORTE GÁS BUTANO S/A

Distribuição de gás

Edson Queiróz

PLESSEY A. T. E. COMUNICAÇÕES LTDA

Telecomunicações

A. César Bonamico

PARTICIPAÇÕES MORRO VERMELHO LTDA.

participações, administração

Carlos Pires Oliveira Dias

**ESCRITÓRIO DE CONSTRUÇÕES E ENGENHARIA
"ECEL" S/A**

engenharia civil em geral

Janos Justus

METALÚRGICA WALLIG S/A

indústria de fogões domésticos

Werner Pedro Wallig

**A DELEGAÇÃO DE EMPRESÁRIOS
ESTRANGEIROS AO SEMINÁRIO
DE SALZBURGO**

ARGÉLIA

Mr. Ramdane ZERGUINE
Conseiller,
B.A.D.
Alger

BAHAMAS

Mr. Edward St. GEORGE
Freeport,
Grand Bahamas Island,
Bahamas

BÉLGICA

Mr. Joseph LERRIKS
Administrateur
Union Minière SA
Bruxelles

Mr. Carlos van BELLINGHEN
Ambassadeur
Conseiller du Groupe PRB
PRB S.A.
Bruxelles

Mr. Jules ANDRE
Directeur Général
ACEC
Charleroi

Mr. Evariste PINON
President,
Banque Andes S.A.
Bruxelles

Mr. Armando LAGO
Vice President,
Banque Andes S.A.
Bruxelles

Mr. Jacques Van DAMME
Directeur Commercial,
Boelwerf
Temse

Mr. Victor JACOBS VAN
MERLEN
Member of the Board
N.V. BEKAERT S.A.
Bruxelles

Mr. Maurice WALLAERT
ASSUBEL
Bruxelles

Mr. Hugo CLEMEUR
ASSUBEL
Bruxelles

Mr. A. STAS
Area Export Manager,
Sybeta S.A.
Bruxelles

Mr. Josef van GIEL
Director Division Latin America
N.V. Bekaert S.A.
Zwevegem

Mr. Albert SPEECKAERT
Managing Director
Banque Européenne
pour l'Amérique Latine S.A.
Bruxelles

Mr. E. CHIFF
Délégué,
Belgique

Mr. Jacques VALENTIN
Sous-Directeur
Banque de Bruxelles
Bruxelles

Mr. L. BILYK
European Representative
of Editora Abril S.A. (São Paulo)
Bruxelles

Mr. Pierre-Paul CLAEYS
Sous-Directeur,
Société Générale de Banque
Bruxelles

Mr. Pierre GILARD
Analyste Financier,
Société Générale de Banque,
Bruxelles

Mr. Itsuo SAKATA
Managing Director,
Daikin Europe N.V.
Ostende

Mr. Alec le VERNOY
Biochem S.A.
Bruxelles

Dr. Annibal VILLELA
Arthur D. Little
Bruxelles

Mr. Eliezer BATISTA
President,
Rio Doce Europa S.A.
Bruxelles

Mr. Roger WIPPERMANN
Arthur D. Little
Bruxelles

Mr. Karl Friedrich MITTELSTEDT
Vice President,
Optimum Resource Utilisation/
ORU Group
1050 Bruxelles

Mr. Carl NEUMAYR
Optimum Resource Utilisation/
ORU Group
1050 Bruxelles

Mr. Marcel VERSTUYFT
Vice President Finance
Minit International S.A.
9440 Erembodegem

Mr. G. PIL
Responsible for Brazil
N.V. Bekaert S.A.
8550 Zwevegem

CANADA

Mr. A. A. THORNBROUGH
President,
Massey — Ferguson
Toronto

Mr. R. E. ROSANE
Vice President and Coordinator,
Planning Alcan Aluminium Ltd.
Montreal

Mr. Peter ZACHARY
Representative,
Brascan Ltd. of Canada

DINAMARCA

Mr. Peter PETERSEN
Director,
JF-Fabriken J. Freudendahl A/S
Soenderburg

Mr. B.K. KIRKEGAARD
General Manager,
East Asiatic Company Ltd.,
Copenhagen

Mr. H.P. SUNDORPH
Regional Foreign Manager,
Privatbanken Kopenhagen,
Copenhagen

Mr. Ole DAM-HENDRIKSEN
Manager,
Kopenhagen Handels bank,
Kopenhagen

Mr. Joagin KIRSTENSEN
Financial Director,
Aalborg Werft A.S.,
Aalborg

Mr. Pl. KLEHN
Finance Manager,
Paul Bergsie and Son AS,
Glostrun

Mr. H. ELLITSGAARD
Broeste AS,
Copenhagen

Mr. P. BROESTE
Broeste AS,
Copenhagen

Mr. Preben NYGAARD
State authorized Public Accountant,
Touch Ross & Co. Revisions A.S.,
DK — 2000 Kopenhagen

INGLATERRA

Mr. Christopher Mc. ALPINE
Chairman,
Economic Affairs Committee
Canning House
London

Mr. James D. WOLFENSOHN
Deputy Chairman and
Group Chief Executive,
Schroders Ltd.
London

Mr. Frank W. GROL
Managing Director,
European Brazilian Bank Ltd.
(EUROBRAZ)
London

Mr. Jose C. H. SERRANO
Deputy Managing Director,
European Brazilian Bank Ltd.
(EUROBRAZ)
London

Sir and Lady Geoffrey
WALLINGER
Director of Lloyds and Bank of
London & South America
Chairman of the Executive
Committee of the Hispanic
and Luso-Brazilian Council.
Lloyds Bank International Ltd.
London

Mr. E. QUICK
Secretary,
The Brazilian Chamber of
Commerce
in Great Britain
London

Mr. J.B. RATHBONE
Chairman,
The Brazilian Chamber of
Commerce
in Great Britain
London

Mr. Michael C. HOUGHTON
F.C.A.
Managing Director,
Brazilian European Services Ltd.
Worcester

Mr. Kenneth FLEET
City Editor,
The Daily Telegraph
London

Mr. Herbert A. HEINIG
Manager,
Euro-Latienamerican Bank Ltd.
London

Mr. Alec MONK
Executive Director,
The Rio Tinto Zinc Corporation
Ltd.
London

Mr. ST. CLAIR — ERSKINE
The Honourable David Stem
Consultants
London

Mr. Edwin L. MILLER
Director,
Merban Ltd.
London

Mr. J.I. HENDRIE
Head-Life Sciences
Shell International Chemical
Company Ltd.
London

Mr. W. CEKINO
The Dai-Ichi Kangyo Bank Ltd.
London

Mr. S. TAKAHASHI
Assistant Manager of London
Office
The Dai-Ichi Kangyo Bank Ltd.
London

Mr. K. YUMOTO
Senior Assistant General Manager
of London Office
The Dai-Ichi Kangyo Bank Ltd.
London

Sir John B. HALL
Director,
Bank of America International Ltd.
London

Mr. Kenneth KLEINWORT
Kleinwort Ltd.
London

Mr. M.A.F. NEWTON
Director,
Cape Industries Ltd.
London

Mr. Robert TARTER
Vice President,
Bankers Trust Company
London

Mr. Simon TOOTH
Director,
International Division Hedderwick
Stirling Grumbar & Co.
London

Mr. Richard BALY
Alexander Gibb & Partners
c/o Michael Jones Bank of
America
London

Mr. H.T.J. ROBERTS
Representative,
Midland and International Banks
Ltd.
London EC2

Mr. J.B. WALKER
Director,
Scottish United Investors
Glasgow

Mr. Andrew B. ALBERT
Manager,
American National Bank & Trust of
Chicago
London

Mr. HASHIMOTO
Assistant Manager
Industrial Bank of Japan Ltd.
London

Mr. T. SAKAI
The Bank of Tokyo
London

Mr. I. HORII
The Bank of Tokyo
London

Mr. WEAD
N. Bentley Securities Ltd.
London

Mrs. LANGLANDS
Marketing
VARIG
London

Mr. Leonel FINOTTI
Representative
Petróleo Brasileiro S.A.
PETROBRÁS
London

Mr. F. de LUNA
General Manager,
Banco do Brasil
London

Mr. Michel FRENCHMAN
Times
London

Mr. Stuart E. REIDER
Vice President,
Bankers Trust Co.
London

Mr. J.R. McDONALD
Overseas Director,
Plessey Telecommunications Ltd.
Liverpool

Mr. B.F. WILLETTS
Managing Director,
Plessey Telecommunications Ltd.
Liverpool

Mr. David PIRRIE
Assistant Chief Manager,
Lloyds Bank International
London

Mr. David Alexander SUNRAY
Assistant General Manager,
Barclays Bank International Ltd.
London

Mr. Edward ST. GEORGE
London

Mr. L. CONNELL
George International Civil Building,
Mechanical
Offshore Construction Company
London

Mr. C. BILLINGSLEY
George International Civil Building,
Mechanical
Offshore Construction Company
London

Mr. SEIDL
Director,
First National Boston Ltd.
London

Mr. Michael F. DOBSON
Director,
Renwick Group Ltd.
Paignton, Devon

Dr. Michael von CLEMM
Credit Suisse White Weld Ltd.
London

Dr. Alex LIFSCHITZ
Alcantara Machado International
Ltd.
London

Mr. James BREWSTER
Alcantara Machado International
Ltd.
London

Mrs. SAMOES
The Honourable David Stem
Consultants
London

Mr. A.G. DOWN
James Capel & Co.
London

Mr. Yoichi SEKINO
Finance Manager
Mitsui & Co. Europa Ltd.
London

Mr. Peter F. BENTON
Executive Director,
Gallaner Ltd.
London

Mr. John J. CAMINER
President,
FINDEMA S.A.
London

Mr. Alexandre BELTRÃO
Director,
International Coffee Organization
London

Mr. STILLING
Touche Ross & Co.
London

Mr. Rainer W. HOENIG
Grupo Financeiro Intercontinental
London

Dr. Pierre Luigi GEORGI
In. Olivetti S.p.A.
London

Mr. Leopold de ROTHSCHILD
Senior Director,
Rithschild and Sons Ltd.
London

Mr. Kenneth ALLMAN
Wagones Ltd.
London

Mr. Henry ERGAS
Director,
Rothschild and Sons Ltd.
London

Mr. Antonio OLINTO
Professor,
Brazilian Gazette, London
London

Mr. ERBRICH
Senior Regional Manager,
Latin America
National Westminster Bank Ltd.
International Banking Division
London

Mr. Erik HURST
Chairman,
Lewis Woolf Griptight Ltd.
Birmingham

Mr. T.G. GILKES
Assistant General Manager,
Midland and International Banks
Ltd. London
London

Mr. F.A. BICKNELL
Assistant General Manager,
Midland and International Banks
Ltd. London
London

Mr. Edwin L. MILLER
Director,
Merban Ltd.
London

Mr. C.J. CRAIC
Guinness Peat Group
London

Mr. David LYON
Managing Director,
Chairman,
Redland Tiles Ltd.
Reigate

Mr. B.G. GILBERT
Group Chief Executive,
Low & Bonar Group Ltd.
Dundee

Mr. K. PATTERSON
Chief Executive
Low & Bonar Group Ltd.
Dundee

Mr. G.J. HARRISON
Colborn (Ani-Med) Ltd.
Heanor

Mr. Clive R. SANDERS
Managing Director,
Atlantic International Bank Ltd.
London

Mr. Paul J. COLCAIRE
Principal Dealer,
Atlantic International Bank Ltd.
London

Mr. Anthony THOMPSON
Director,
N. Bentley Securities Ltd.
London

Mr. Nicolas BENTLEY
Chairman,
N. Bentley Securities Ltd.
London

Mr. Richard SCHULZE
Vice President,
Bank of America
London

Mr. Edouard CATON
Finance Director,
Rank Hovis Mac Dougall Ltd.
London

Mr. E.A. OSMANI
Joint Managing Director,
P. Leiner & Sons Ltd.
London

Mr. S.F. WOOD
Deputy Investment Manager,
Cooperative Insurance Society Ltd.
Manchester

Mr. Paul GIROLAMI
Finance Director,
Glaxo Holdings Ltd.
London

Mr. J.A. SANTANA
Ph. D. Student and Assistant
Professor,
University of Manchester and
University of Brasilia
Cheadle

Mr. F. de A.C. AVELLAR
Manager,
Instituto de Resseguros do Brasil
London

Mr. D.P. BUTLER
Delta Metal Overseas
Middlesex

Mr. D. YOUNG
Access Equipment Ltd.
Hemel Hempstead

Mr. B.D. WHIKWELL
Access Equipment Ltd.
Hemel Hempstead

Mr. D. WINNARD
Managing Director,
Firth Vickers Special Steels Ltd.
Sheffield

Mr. James MILLER-DAY
Brasil Managing Director,
Vickers Da Costa & Co. Ltd.
London

Mr. Duncan J.L. FITZWILLIAMS
Director,
Foreign & Colonial Investment
Trust Company Ltd.
London

Mr. Gerald L. WALKDEN
Senior Executive,
Latin America Area,
Middle Bank Ltd.
London

Mr. Peter BELMONT
General Manager Finance,
Lebra Bank Ltd.
London

Mr. J.A. NUTT
Executive Director,
Booker McConnell Engineering
Division
Reading

Mr. Peter M. DODGSEN
Director,
Brasilian European Services Ltd.
Worcester

Mr. M. MARTIN
O. Pennington West Piling and
Construction Company Ltd.
Slough/Coonbrook

Mr. F.E. YOUNG
O. Pennington West Piling and
Construction Company Ltd.
Slough/Coonbrook

Mr. A.F. GARNETT
Marketing Director,
Rotork Ltd.
Bath

Mr. A.L. YARNELL
Advisor,
Nippon Fudosan Bank Ltd.
London

Mr. Albrecht C. RÄDECKE
Deputy General Manager,
Euro-Latinamerican Bank Ltd.
London

Mr. A.C. CAMPOS
General Manager,
Euro — Latinamerican Bank Ltd.
London

Mr. Hugh Campbell GILBERT
Chairman,
Price & Pierce (H.C.) Ltd.
London

Dr. Christoph von LUTTITZ
Baring Brothers & Co. Ltd.
London

Mr. J.G. NORRIS
Managing Director,
Norris Consultants Ltd.
Bristol

Mr. Anthony BROWN
Chairman,
Spirax-Sacro Engineering Ltd.
Cheltenham

Mr. J.C. WOODWARD
Investment Manager,
Reed International Ltd.
London

Mr. R.T. WILLIAMS
Tube Investments Ltd.
London

Mr. STRACHAN
(Export) Ltd. t.i. House
Birmingham

Mr. Christopher LAING
Itagroup Ltd.
London

Mr. Desmond CAMERON
J. Henry Schroder Wagg & Co.
Ltd.
London

Mr. ZELLER
J. Henry Schroder Wagg Co. Ltd.
London

Mr. LESSER
J. Henry Schroder Wagg Co. Ltd.
London

ESTADOS UNIDOS

Mr. Francis L. MASON
Senior Vice President,
Chase Manhattan Bank
New York, N.Y.

Mr. Ralph F. YOUNG
Senior Vice President,
Bank of America NT & S.A.
San Francisco, Calif.

Mr. Markus OSEBERG
President,
Kongsberg Systems Inc.
Bedford, Ma. 01730

Mr. Lee M. ELMAN
Vice President,
Shields Model Roland and Co.
New York, N.Y. 10005

Mr. Helmut STROMEYER
Vice President,
Bank of America NT and S.A.
San Francisco, Cal. 94137

Mr. George W. GIBSON Jr.
Vice President,
Product Engineering
Monroe Auto Equipment Company
Monroe, Mi.

Mr. Raphael TAVALERA
Director,
International Finance Corp.
Investments South America
Washington D.C.

Mr. Rolf LUNDBERG
European Representative,
International Finance Corp.
Investments in South America
Washington D.C.

FINLÄNDIA

Mr. James B. McINTYRE
Vice President,
Dillon Read & Company
New York

Mr. Olavi J. MATTILA
Chairman,
Valmet Oy and Enso-Gutzeit
Osakeytio
Helsinki

Mr. Jaakko IHAMOUTILA
President,
Valmet Oy
Helsinki

Mr. Matti KANKAANPAA
Vice President,
Valmet Oy
Helsinki

Mr. Olavi KOPONEN
Director,
Valmet Oy
Helsinki

Mr. Jaakko PÖYRY
President,
Jaakko Pöyry & Co. Oy
Helsinki

Mr. Pekka Aksel HERLIN
President,
Kone Oy
Helsinki

Mr. Gerhard M.H. WENDT
Vice President,
Kone Oy
Helsinki

Mr. Klaus CEDERBERG
Consul General of Austria,
General Manager,
Fa. Rake Oy
Helsinki

Food and Agriculture Organisation of the United Nations (FAO)

Dr. Luigi DESERTI
President,
Industry Cooperative Programme
Rome

Dr. A.G. FRIEDRICH
Executive Secretary,
Industry Cooperative Programme
Rome

FRANÇA

Mr. Renaud GILLET
Président,
Rhône-Poulenc S.A.
Paris

Mr. Roger MARTIN
Président Directeur Général,
Saint-Gobain-Pont-à-Mousson
Paris

Mr. Jacques BAUMEL
Ex Ministre,
Membre de la Chambre des
Députés,
Président de la Commission
Parlementaire
France-Brésil
Paris

Mr. Philippe BURNEL
Président,
Philippe Burnel-Mecanique
Vice Président du Conseil National
du Patronat Français
Paris

Mr. Jacques CHAINE
Président Directeur Général,
Crédit Lyonnais
Paris

Mr. Jean-Maxime LEVEQUE
Directeur Général
Crédit Commercial de France
Paris

Mr. Yves TRUFFERT
Président Directeur Général,
Banque Arabe et International
d'Investissements
Paris

Mr. Abdul Ghani AL-DALLI
Economic Adviser,
Banque Arabe et International
d'Investissements
Paris

Dr. Mohammed ABUSHADI
Président Directeur Général
Union de Banque Arabe Française
— U.B.A.F.
Neuilly-Sur-Seine

Mr. J.C. RENAUD
Banque National de Paris
Paris

Mr. Jean-Pierre MALLET
Banque de Neuflyze, Schlumberger,
Mallet
Paris

Mr. Jean-Pierre GILBERT
Banque de Neuflyze, Schumberger,
Mallet
Paris

Mr. Philippe MALET
Directeur Général,
Compagnie Financière de Suez
Paris

Mr. Philippe SENAT
Directeur,
Banque de Suez
Paris

Mr. CHATILLON
Directeur Général,
Crédit Industriel et Commercial
Paris

Mr. THOMASSIN
Directeur,
Banque de l'Indochine
Paris

Mr. Yvan MARTIN-
WITKOWSKI
Conseiller Financier,
Ministère des Affaires Economique
et des Finances
Paris

Mr. Bertrand VIRIOT
Banque de Suez et de l'Union des
Mines
Paris

Mr. Jacques de BROISSIA
Director Adjoint,
Crédit Commercial de France
Paris

Mr. Roland PEUGOT
Président Sté. Peugot
Paris

Mr. François MICHELIN
Président du Conseil de
Surveillance,
Société Michelin
Clermond Ferrand

Mrs. de VOGÜE
Président,
Cerabati
Paris

Mr. Paul MERLIN
Président,
Merlin-Gerin
Neuilly-sur-Seine

Mr. Henri CRONZET
Président,
Ateliers Roannais Construction
Textile
Roanne/Loire

Mr. LAISNE
Président,
Directeur Général
Paris

Mr. Alain PORTHAULD
Paris

Mr. Marcel FOURNIER
Président Directeur Général
Carrefour
Paris

Mr. ROUSILLON
Banque de l'Union Européenne
Paris

Mr. Jacques MERIE
Directeur
Banque de Suez et de l'Union des
Mines
Paris

Mr. FISCHER
Directeur Industrielle
Crédit Lyonnais — Branche de
Francfort
Paris

Mr. DEHAIS
Directeur Industrielle
Crédit Lyonnais
Paris

Mr. GODERET
Directeur Industrielle
Crédit Lyonnais
Paris

Mr. Henri BOCCACCIO
Directeur
General Adjoint
TECHNIP
Rueil-Malmaison

Mr. Jacques CELERIER
Président
Directeur Général
TECHNIP
Rueil-Malmaison

Mr. Jean-Jacques FAUST
Directeur des Relations Extérieures
Cie St. Gobain Pont-à-Mousson
Paris

Dr. Charles MERIEUX
Consul Général d'Autriche à Lyon
Fondation Merieux
Lyon

Mr. Jean RAINDRE
Directeur
C.G.E. (Ciebale d'Electr.)
Paris

Mr. François PEREIRE
Chairman
La Compagnie Financière
Paris

Mr. Jean-Louis MESNIL
Directeur
Banque de Londres et d'Amérique
du Sud
Paris

Mr. Jean SOUBLIN
European Representative
Banco de Investimento do Brasil
Paris

Mr. Richard CARNOHAN
Attaché de Direction
Banque Vernes et Commerciale de
Paris

Mr. Yves BOSSARD
Président
Groupe Bossard
Puteaux

Mr. Jean RICHARD
Vice Chairman
Managing Director
Société Générale
Paris

Mr. Michel FRANCOIS-PONCET
Directeur
Banque de Paris et des Pays Bas
Paris

Mr. SCHYLER
Directeur
Banque de l'union Européenne
Paris

Mr. Pierre de CHARBONNIERE
Paris

Mr. Yann HOUDENT
Ingénieur en Chef
CEGOS
Suresne

Madame KAPLAN
Société Général
Paris

Mr. Pierre COLLIN
L.M.T.
Boulogne

Mr. Maurice MONBAILLY
Provins

Mr. Yves CAVENEUWE
Directeur
Société Chimie Expansion
Marseille

Mr. Edmond DORION
Directeur-Adjoint
Banque Française et Italienne
pour l'Amérique du Sud
Paris

Mr. Manuel SOBRAL
Economiste
Eurofinance
Paris

Mr. Pierre HAAS
Banque de Paris et des Pays-Bas
Paris

Mr. Manuel GARRIDO
Manager of Cegefra
Banque de Paris et des Pays-Bas
Paris

Mr. Jean FERRERO
Banque de Paris et des Pays-Bas
Paris

Mr. Bernard CORE
Banque de Paris et des Pays-Bas
Paris

Mr. Serge ALLAIN
Directeur
Crédit Chimique
Paris

Mr. BOURDIN
Directeur
Crédit du Nord et Union Parisienne
— Union Bancaire
Paris

Mr. de KERMEL
Directeur Relations Extérieures
BSN Gervais Danone
Levallois-Perret

Mr. A. van der PAHLEN
Directeur Adjoint
Banque Internationale pour le
Financement
de l'Energie Nucléaire
Paris

Mr. Julio PEREIRA RAMOS
Général Manager
Banco do Brasil
Paris

Mr. Charles BOILEAU
Nancy
Mr. Charles GRAUER
Paris

Mr. MOUSTAFA
Domaine de Tricaud
Buzet sur Baize

Mr. Paul LOURADON
Paris

Mr. COLO
Export-Assistance
Paris

Mr. DROMAIRE
Banque National de Paris
Paris

Mr. Raymond d'ORFANI
Directeur, Affaires Langue-Latine
S.C.T.T. S/A
Paris

Mr. PERRIN-PELLETIER
Directeur des Participations
Automobiles Peugeot
Paris

Mr. Serge COPELMAN
Directeur, Région Amérique Latine
POCLAIN S.A.
Le Plessis-Belleville

Mr. Edward POPE
International Marketing,
UDD-FIM
Paris

Mr. André MOREAU
SERTAC
Châtillon s/Bagneux

Mr. Melvin E. ESTEY
Vice President Europe and Middle
East,
President Latin America,
DANA International
Neuilly-sur-Seine

Mr. Henri MICHELET
Directeur Général
Société Fougerolle
Paris

Mr. André BERENZUNG
Directeur,
Actins France
Thonon-les-Bains

Mr. SAINT GENIEST
Directeur SCE Exportation,
Cartoucherie Tunet — Toulouse
Toulouse

Mr. Patrick FAURE
Precision Metallurgique Labinal
Paris

Mr. TYROU
L.M.T.
Boulogne

Mr. DU MONTNAT
Directeur,
FIDATE
Paris

Mr. Guy JAUNIAUX
ASAFE S.M.A.
Strasbourg

Mrs. Genevieve FELLOUSE
Mrs. Elisabeth FELLOUSE
Le Micromecanique
Bonneville

Mr. Jacques MASSON REBNAULT
Directeur Technique,
SOFMA
Paris

Mr. Herman MANDEL
Banque de Suez et de l'Union des
Mines
Paris

Mr. Gérard BARONNET
Directeur.
AFER
Paris

Mr. Jean QUINTAL
AFER
Paris

Mr. R.J. MARIOT
Société des Ciments Français
Levallois Perret

Mr. Rémi VERLET
Secrétaire Général
Comité Franco-Brsilien
Paris

Mr. Francisco RUBIO
Directeur,
Chambre Commerce France
Amérique Latine
Paris

Mr. Paul Jean SOURIAU
Administrateur,
Souriau et Cie
Boulogne

Mr. Jacques BESSON
Directeur,
ITM Entreprises
Paris

Mr. Roracio CABRAL
MAGNASCO
Agence France Presse
(Service Latino-Américain)
Paris

Mme. H. de ROCHFORT
Paris

Mr. FOULQUES DE QUATRE-
BARBES
Attaché de Direction,
Deltec Banking Corporation Ltd.
Paris

Mr. Theodore KIENDLE Jr.
Vice President,
Membre du Conseil
Deltec Banking Corporation Ltd.
Paris

Mr. Gustave NOYON
Directeur Général,
Stradis S. Interpar
Paris

Mr. Francisco BORGHOFF
Delegue Général Europe
Neuilly-sur-Seine

Mr. Paul BONNET
Directeur
Cabinet Auguste Thonard
Paris

Mr. Gerhard HALBERTHAL
President,
Halberthal S.A.
Thionville

Mr. Francis K. LLOYD
Marlborough
Paris

Mr. Jean de ROQUEFEUIL
Directeur Général,
Credit Commercial de France
Paris

Mr. Micheal BOUDAILLEZ
Directeur Export,
Laminmoire de Lens
Lens

Mr. Jean Claude LEPINETTE
Directeur Technique
Casacrus International S.A.
Cannes

Mr. Louis CENA
Chef de Mission au Brazil
Sofrepost
Paris

Mr. Francis MAUBERT
Etupro PDO
Paris

Mr. Igor YATZIMIRSKY
Directeur,
Banque Rothschild
Paris

Mr. BERNARD
CEGOS
Suresnes

Mr. R. W. BRYDON
Senior Assistant Manager
The Royal Bank of Canada
in France
Paris

Mr. D. MODELET
Machines Chambon
Orléans

Mr. Gérard VALENTIN
Representative in Brazil
Inter-Alfa Group of Banks
Paris

Mr. Pierre MICHAUD
Banque de Paris et des Pays-Bas
Paris

Mr. Christian MEGRELIS
Directeur,
Société Export Assistance
Paris

Mr. Raymond FARTE
General Manager
French Arab Bank for International
Investment
Paris

Mr. André de JERPHANION
Ciment Lafarge
Paris

Mr. KALESKI
Directeur,
Fa. Serete
Paris

Mr. Jean-Marie LAMBERT
Directeur
Compagnie de Mokta
Paris

Mr. Rafael COHEN
PDG EGICO
Paris

Mr. SAFDIE
EGICO
Paris

Mr. Samir NOUR
Directeur,
Union de Banque Arabe Française
(U.B.A.F.)
Neuilly-Sur-Seine

Mr. M. GEYET
ITM Entreprises
Paris

Mr. DE LONGVIALLE
Directeur Général Adjoint
Paris

Mr. MANSET
Banque de l'Union Européenne
Paris

ALEMANHA OCIDENTAL

Herr Dr. Toni SCHMÜCKER
Präsident,
Volkswagenwerk A.G.
Wolfsburg

Herr Dr. Joachim ZAHN
Präsident,
Daimler Benz A.G.
Stuttgart

Herr Professor Dr. h.c. Hermann
M. GÖRGEN
Präsident der Deutsch-
Brasilianischen
Gesellschaft e.V.
Bonn

Herr Helmut LORENZE-MEYER
Präsident des Ibero-Amerika
Vereins,
Hamburg

Herr Fritz Werner PIRKMAJR
Ministerialdirektor,
Bonn

Herr Berthold BEITZ
Vorsitzender der Krupp-Stiftung,

Herr Professor Dr. Otto
STRECKER
Geschäftsführer,
Getreideimport GmbH
Alfter/Rheinland

Herr Paul UNGERER
Vorstandsvorsitzender,
Degussa
Frankfurt

Herr Dr. Alexander WARRIKOFF
Geschäftsführer,
Reaktor-Brennelement Union GmbH
Hanau

Herr Louis SCHULER-VOITH
Präsident,
L. Schuler GmbH.,
Göppingen

Herr Professor Karl-Heinz SOHN
Präsident der Deutschen
Entwicklungsgesellschaft,
Köln

Herr Dr. F. Wilhelm CHRISTIANS
Mitglied des Vorstandes der
Deutschen Bank AG.
Präsident,
Bundesverband Deutscher Banken
Meerbusch-Büderich

Herr Dr. Diether H. HOFFMANN
Vorsitzender der Bank für
Gemeinwirtschaft,
Frankfurt

Herr Dr. Otmar WASMER
Vorstandsvorsitzender,
Baywa AG.
München

Herr Dr. Dietrich Wilhelm von
MENGENS
Vorsitzender,
Gute-Hoffungs-Hütte AG.
Essen-Bredeneij

Herr Dr. Wolfdieter WABNITZ
Kreditanstalt für Wiederaufbau
Frankfurt

Herr Heinz MÖLLER
Möller-Verlag
Duisburg

Herr Dr. Ing. Albrecht von
KLITZING
Vorstandsmitglied,
Salzgitter AG.
Salzgitter

Herr Willy KORF
Vorstandsvorsitzender,
Korf-Stahl AG.
Baden-Baden

Herr Dr. Klaus von LINDEINER
Abteilungsdirektor,
Metallgesellschaft AG.
Frankfurt

Herr Dr. Hanns Arnt VOGELS
Generalbevollmächtigter,
Friedrich Flick Kg.
Düsseldorf

Herr Dr. Jürgen DONGES
Institut für Weltwirtschaft
an der Universität Kiel
Kiel

Herr Dr. Karl-Heinz SONNE
Vorstandsvorsitzender,
Commerzbank AG.
Köln

Herr Dr. h.c. Walter
HESSELBACH
Vorsitzender
Bank für Gemeinschaft
Frankfurt

Herr Dr. Hermann MÜLLER
Vorsitzender,
Kreditanstalt für Wiederaufbau
Frankfurt

Herr Wienfried BÖLL
Ministerialdirektor,
Bundesministerium für
Wirtschaftliche
Zusammenarbeit
Bonn

Herr Dr. Werner BÖHM
Direktor,
Bundesstelle für Aussenhandelsin-
formation
Köln

Herr Herbert PAVEL
Vorsitzender,
Deutsch-Brasilianische gemischte
Kommission
Aachen

Herr Fritz DIETZ
Präsident,
Bundesverband des Deutschen
Grossund Aussenhandels
Bonn

Herr Otto Wolff von AMERON-
GEN
Frankfurt
Deutscher Industrie und Handelstag
Bonn

Herr Constantin Freiherr Heereman
von ZNYDTWYCK
Präsident,
Deutscher Bauernverband e.V.
Bonn — Bad Godesberg

Herr Robert DOHM
Vorstandsmitglied,
Commerzbank A.G.
Frankfurt

Herr Dr. Hans Günter SOHL
Präsident,
Bundesverband der Deutschen
Industrie
Vorsitzender des Aufsichtsrates,
August Thyssen Hütte A.G.
Duisburg-Hamborn

Herr Professor Dr. Mathias SEE-
FELDNER
Vorstandsvorsitzender,
Badische Anilin & Soda Fabrik AG.
Ludwigshafen

Herr Lothar ARENDS
Vorstandsvorsitzender,
Farbwerke AG.
Frankfurt — Hochst

Herr Eberhard von KUENHEIM
Aufsichtsratspräsident,
Bayerische Motorenwerke AG.
München

Herr Otto BUCH
Geschäftsführer
Agroindustrial Engineering Gmbh
Essen

Herr Dr. Ing. Jochen KIRCHHOFF
Präsident,
Wirtschaftsverband Stahlverfor-
mung e.V.
Hagen — Emst

Herr Professor Dr. Herbert GRÜ-
NEWALD
Vorstandsvorsitzender,
Bayer AG.
Leverkusen

Herr Dr. rer. nat. FALTINGS
Stellvertretender Vorstandsvorsit-
zender
Veba-Chemie AG.
Gelsenkirchen

Herr Dieter LUCASSEN
Managing Director,
Commerzbank AG.
Frankfurt

Herr Engelbert DICKEN
Member of the Board Man.
Commerzbank AG.
Frankfurt

Herr Kurt BECKH
Geschäftsführer,
Doduco Edelmetall Gmbh
Pforzheim

Herr Rolf K. LIEBERGESELL
Marketing Geschäftsführer
Alfred Teves Gmbh
Frankfurt

Frau Elisabeth VERREET
Consul,
Dratseilwerk Saar Gmbh
Limbach

Herr Karsten BUCHHOLTZ
Regionaldirektor,
Deg German Development Com-
pany
Köln

Herr Walter BINDER
Bandweberei Gottlieb Binder
Holzerlinge

Herr Dr. Tassilo ERNST
Deutsche Bank AG.
Frankfurt

Herr Dr. Martin MURTFELD
Deutsche Bank AG.
Frankfurt

Herr Jürgen TEUFEL
Deutsche Bank AG.
Frankfurt

Mr. René de la PORTALIERE
Crédit Lyonnais
Frankfurt

Herren Ferdinand und Jörg WES-
TERBARKEY
Atlas Handels Gmbh
Grünwald

Herr Jürgen WELLMANN
Ass. Manager,
Dresdner Bank Ag.
Frankfurt

Herr Hermann AMREIN
Sales Manager,
MTU Friedrichshafen
Friedrichshafen

Herr Dr. Werner GANSER
Marketing Manager,
MTU Friedrichshafen
Friedrichshafen

Herr Gerd JUNNE
Diplom Pol.
Universität Konstanz
Konstanz

Mr. KUNIRO TANABE
General Manager,
Kobe Steel Ltd.
Düsseldorf

Herr Kurt MEHRING
Diplomingenieur,
Denzinger KG, F.R.G.
Gelsenkirchen

Herr Anton ENGELHART
Präsident
Maschinenfabrik Hasenclever Gmbh
Düsseldorf

Herr Folkmar GERDTS
Gustav F. Gerdts KG.
Bremen

Herr Friedrich August NEBEL-
THAU
Gebrüder Kulenkampff
Bremen

Herr Werner HENRICH
Inhaber,
Henrich KG.
Hörsbach

Herr Karl W. BECKER
Kaufmännischer Leiter,
Henrich KG.
Hörsbach

Herr Ludwig DAFNER
Ireks-Arkady Gmbh
Kulmbach

Herr SCHINDLER
Standard Metallwerke
Werl

Herr Ferdinand HÜTTENBRINK
Exportmanager,
Standard Metallwerke
Werl

Herr Heinz SCHÜTZE
Verkaufsdirektor,
Didier Werks AG.
Wiesbaden

Herr Michael KOBE
Plastifol — Manfred Rothe KG.
Ebersberg

Herr Manfred ROTHE
Gesellschafter
Plastifol — Manfred Rothe KG.
Ebersberg

Herr Alfred PRACHT
Direktor,
Mannesmann AG.
Düsseldorf

Herr Ernst Michael WINTER
Ernst Winter + Sohn Gmbh + Co.
Hamburg

Herr Werner ZGANIACZ
Planco Consulting Gmbh
Hamburg

Herr Dr. Eckhardt SPREEN
Planco Consulting Gmbh
Hamburg

Herr Dr. Ruetger BERCHEM
Berchem + Schaberg Gmbh
Gelsenkirchen

Herr Werner BRUCKNER
Direktor,
Thosti Bau AG.
Augsburg

Herr Henning KRELING
Vertreter der Deutsch-Brasilianis-
chen

Firma in Hamburg
Norksi Consulting + Management
Ltd.
Hamburg

Herr Dr. HOFMANN
Bankhaus Ellwanger und Geiger
Stuttgart

Herr H. KRAUSE
Dipl. Kaufmann, Vorstandsvorsit-
zender,
Hoesch Rothe Erde — Schmiedag
AG.
Dortmund

Gruen + Bilfinger AG.
Mannheim

Herr K. H. SCHULTE
Dipl. Ingenieur, Geschäftsführer
und Gesellschafter
FHS — Stahlverformung Gmbh
Iserlohn

Herr Helmut SCHULTE
Geschäftsführer, Gesellschafter,
Firmengruppe Solida
Osnabrück

Herr Dr. Klaus MANGOLD
Jurist
Thyssen Vermögensverwaltung
Gmbh
Düsseldorf

Herr Gustav F. GERDTS
Gustav F. Gerdts KG.
Bremen

Herr Lars KOHFHAL
Firma Theodor Wille
Hamburg

Herr Dr. Dagobert NOLTE
Kraftwerk Union AG.
Erlangen

Herr Dr. Erich MICHNO
Kraftwerk Union AG.
Erlangen

Herr Dr. Gunter MUELLER
Geschäftsführer,
Westdeutsche Quartswerke
Dorsten

Herr Karl S. REINERT
Prokurist,
Schuber + Salzer Maschinenfabrik
AG.
Ingolstadt

Herr Dr. Walfried KUHWARD
General Manager,
Dr. Ing. Walter KG Diwi
Essen

Herr KOSENINA
Direktor,
Brown + Cie. AG.
Mannheim

Herr ROTTER-WOLETZ
Direktor,
Brown Boveri / Cie. AG.
Mannheim

Herr Dr. Helmut HABIG
Westfalia Separator AG
Oelde

Herr Dr. Carl LINGNER
Direktor,
Ernst Winter + Sohn GmbH und
Co.
Hamburg

Herr H. OTTO
Karl Richtberg KG.
Bingen

Herr K. N. DANZER
Karl Richtberg KG.
Bingen

Herr Karl S. RICHTBERG
Karl Richtberg KG.
Bingen

Herr Dieter BRAUNCHWEIG
Direktor,
Linde AG.
Wiesbaden

Herr Ekhard TRAINER
Finanzprokurist,
Linde AG.
Wiesbaden

Herr Helmut RAUSCH
Vorstandsmitglied,
Nixdorf Computer AG.
Paderborn

Herr Helmut RENZ
Nixdorf Computer Ag.
Paderborn

Herr Dr. Gerhard SCHMIDT
Chairman of the supervisory board,
Nixdorf Computer AG.
Paderborn

Herr Heinz NIXDORF
Chairman of the board,
Nixdorf Computer AG.
Paderborn

Herr Walter STEINBECK
Dipl. Kaufmann
Windmüller Hölcher
Lengerich

Herr Dr. Karlheinz RUMMEL
J. M. Voith GmbH
Heidenheim

Herr Dr. Julius ROHM
Fr. Seeberger KG.
Neu Ulm

Herr Manfred KRONAUER
Marketing Manager,
Waldrich Siegen Werkzeugmaschi-
nen GmbH
Siegen

Herr Dr. Hans MERZ
C. H. Boehringer + Sohn
Ingelheim

Herr Dr. Ernst August WEIN
Direktor,
M.A.N. Werk Augsburg
Augsburg

Herr Heint-Hermann THIELE
Knorr — Bremse
München

Herr Dr. Alexander BODEY
Knorr — Bremse
München

Herr und Frau Michael REEH
I. Reeh AG.
Dillenburg

Herr RUPS
President
Voith Gmbh
Alemanha Occidental

Herr Ludwig SCHMITZ
Kloekner-Humbolt-Deutz
Köln

Herr Gerhard KRIPS
Kloekner-Humbolt-Deutz
Köln

Herr Dieter WAHLER
Herr Hans WAHLER
Gustav Wahler
Esslingen

Herr Herbert BRUSCHKE
Klöckner und Co.
Duisburg

Herr Herbert STEIN
AEG — Telefunken
Nürnberg

Herr Kurt BECHER
Herr H. LEHNER
Kurt A. Becher
Bremen

Herr Adolf SCHIFF
Vorstandsmitglied,
M.A.N. Maschinenfabrik Augsburg-
Nürnberg AG.
Augsburg

Herr Dr. Hans MOLL
Ing. Vorstandsvorsitzender,
M.A.N. Maschinenfabrik Augsburg-
Nürnberg AG.
Augsburg

Herr Dr. Hans-Erik FORSTER
Rheinstahl AG.
Essen

Herr Claudio SONDER
kfm. Direktionsabteilung,
Hoechst AG.
Frankfurt

Herr Dr. Armin LANDEL
Hoechst AG.
Frankfurt

Herr Marius BAARSCH
Dipl. Kaufmann,
Kienbaum Beratungen
Gummersbach

Herr Jörg ROSEMANN
Dipl. Volkwirt,
Kienbaum Beratungen
Gummersbach

Herr Günter HELEMAN
Diplomingenieur,
Kienbaum Beratungen
Gummersbach

Herr Dr. Friedrich MORTSIEFER
Kienbaum Beratungen
Gummersbach

Herr Dr. Helmut MYLENBUSCH
Kienbaum Beratungen
Gummersbach

Herr Klaus RIEMENSCHNEIDER
Endress und Hauser
Maulburg

Herr Georg-Herbert ENDRESS
Hauptgeschäftsführer,
Endress und Hauser
Maulburg

Herr Bela KOJA
Marketing Manager,
Reynolds Aluminium
Hamburg

Herr Gerhard KIENBAUM
Diplomingenieur, Staatsminister a.D.
Kienbaum Beratungen
Gummersbach

Herr Dr. Klaus KUTTNER
Commerzbank AG.
Düsseldorf

Herr J. EUTING
Associate Dir.,
Axel Berlin
Hamburg

Herr Rudolf HARFST
Vorstandsmitglied
Fichtel und Sachs AG.
Schweinfurt

Herr Weillhelm KARMANN
Wilh. Karmann Gmbh
Osnabrück

Herr Mortimer G. von BELLING
Dresdner Bank AG.
Frankfurt

Herr Arno Graf BOTHMER
Stellv. Direktor
Dresdner Bank AG.
Frankfurt

Herr Hans Jürgen LOWARTZ und
Rechtsanwalt

Frau RECHTSANWALT
Stahlwerke Peine-Salzgitter AG.
Peine

Herr Rolf PRUDENT
Capital
Köln

Herr Karl-Heinz BOOS
Chef der Auslandsabteilung
Walter Rose Gmbh und Co. KG.
Hagen

Herr Hans DÖRRENBURG
Ed. Dörrenberg Söhne Edelstahl-
werke
Ründeroth

Herr Alfred SCHINDLER
Geschäftsführer,
Standard Metallwerke
Werl

Herr Wolfgang ENDRICH
Diplomvolkswirt, Prokurist,
Paul Dau und Co.
Nagold

Herr Karl SCHMIDT
Vorstandsmitglied,
Deutsch-Südamerikanische Bank
AG.
Hamburg

Herr Karl-Bernhard GRAUTOFF
Chairman of the Man. Board
Gildemeister AG.
Bielefeld

Herr Franz WETH
Direktor,
Kugelfischer Georg Schäfer und Co.
Schweinfurt

Herr Wilhelm BAUSEWEIN
Direktor,
Kugelfischer Georg Schäfer und Co.
Schweinfurt

Herr Axel HERMANN
Sales Manager,
Maschinenfabrik Forte Gmbh
Stuttgart

Verwaltungsgesellschaft Gmbh.
Calw

Herr Eberhard MACCKEN
Managing Direktor,
Deutsch-Südamerikanische Bank AG.
Hamburg

Herr Kurt LÖSSL
Production Dir.
Alfred H. Schütte
Köln

Herr Kurt WILLENBACHER
Geschäftsführer,
G.M. Pfaff AG.
Kaiserslautern

Herr Ernst WAGNER
Vorstandsmitglied,
G.M. Pfaff AG.
Kaiserslautern

Herr Helmut GRUBER
President,
W.C. Heraeus Hanau
Hanau

Herr Hans Georg SIPPEL
Head of the Office
Brazilian Coffee Institute
Hamburg

Herr Peter QUEITSCH
Vorstand
Heese Newman und Co.
Hamburg

Herr Rolf FELDKAMP
Diplomingenieur.
Rheinstahl Gießerer AG.
Mühlheim

Herr Dr. Helmut EHRlich
Rhein Stahl Gießerer AG.
Mühlheim

Herr Jacob FASSBENDER
Kaufm. Leiter
Metallwerk Max Brose und Co.
Coburg

Herr Michael STOSCHEK
Geschäftsführer,
Metallwerk Max Brose und Co.
Coburg

Herr Rudolf FRIEDHOFEN
Direktor,
Maschinenfabrik Weingarten AG.
Weingarten

Herr Ralf F. PAULSEN
Diplom-Wirtschaftsing., Kaufm. Di-
rektor,
SUPRATON — Auer und Zucker
OHG
Neuss

Herr Friedrich J. ZUCKER
Diplomingenieur, geschf. Gesells-
schafter,
SUPRATON — Auer und Zucker
OHG
Neuss

Herr Hubertus von HINDENBURG
Direktor,
Ferrostahl AG.
Essen

Herr Hans Helmut WEICHERT
Sluman Bank KG
Hamburg

Herr Jürgen SCHÄFNER
Diplomingenieur, Geschäftsführer,
Gebrüder Netzsch Maschinenfabrik
Selb

Herr Erich NETZSCH
Diplomingenieur, Geschäftsführer,
Gebrüder Netzsch Maschinenfabrik
Selb

Herr Bernd LÜTKENS
Exportleiter Südamerika,
Meyer, Roth und Pastor Maschinen-
fabrik GmbH
Köln

Herr Josef FRÖHLING or Frau
KONOPKA-FRÖHLING
Josef Fröhling Walzwerkmaschi-
nenbau
Olpe

Herr Dr. Werner HENNEBERG
Zahradfabrik
Friedrichshafen

Herr Gerhard BANNOLZER
Prokurist
E.G.O. Elektro-Geräte Blanc und
Fischer
Oberderdingen

Herr Heinz O.F. DÜRR
Otto Dürr Anlagen für Überflä-
chentechnik
Stuttgart

Herr Horst SCHNOES
Abteilungsdirektor,
Deutsche Unionbank
Frankfurt

Herr und Frau Gerhard THUL-
MANN
Member of the Board of Dir.
Ferrostahl AG .
Essen

Herr und Frau Wolfgang GERNER
Sudamplan
Sulzbach

Herr und Frau Will MARX
Sal. Oppenheim Jr und Cie.
Frankfurt

Herr Herbert K. THEURING
Direktor, Geschäftsführer,
Otto Wolff Industrie-Anlagen GmbH
Köln

Herr Dr. Jürgen LUNKE
Lunke und Sohn GmbH
Witten

Herr Hubert LUMMERTZHEIM
Lunke und Sohn GmbH
Witten

Herr Dr. Emil BÖCKENKAMP
Bleistahl GmbH
Wetter-Wengern

Herr Michael KÖHLER
Diplomingenieur,
Bleistahl Gmbh
Wetter-Wengern

Herr Hasso PAULUS
Diplomingenieur,
Carl Schenk AG
Darmstadt

Herr Eberhard SCHULZ
Deutsche Bank AG.
Frankfurt

Herr Dr. Michael RUMPF
Wilhelm Gail'sche Tonwerke KG
Giessen

Herr Karl DIEHL
Herr Werner DIEHL (Sohn)
Vorsitzender des Verwaltungsrates
Diehl
Nürnberg

Herr Hermann WITT
Verkaufsleiter
Luk Bühl (Bd.)
Bühl

Herr Frank HÄNDLE
Karl Händle und Söhne / Maschinenfabrik
Mühlacker

Herr Peter KWASNY
Geschäftsführer
Auto-Lack
Alemanha Ocidental

Herr Felix WEHMER
Diplomingenieur
Associated Planners
Essen

Herr Helmut SINDERN
Direktor,
Jenaer Glaswerk Schott u. Gen.
Mainz

Herr Reinhard ENGEL
Dipl. rel. peol. — Geschäftsführer,
Sew Eurodrive Gmbh
Bruchsal

Herr Reinhold MAYER
Dipl. Kaufmann,
Aichelin, Industrieofenbau KG
Stuttgart

Herr Peter AMSINCK
Johannes Schuback und Söhne
Hamburg

Herr Bernhard KIRSCH
Geschäftsführer,
Kirsch Gmbh
Trier

Herr Herbert SCHNEIDER
Geschäftsführer,
H. Stoll und Co.
Reutlingen

Herr Werner KUPCZYK
Technischer Direktor,
Fredenhagen KG
Offenbach

Herr Wilhelm KARMANN
Fa. W. Karmann
Osnabrück

Herr Gert BECKER
Vorstandsmitglied,
Degussa
Frankfurt

Herr Heinrich BOEHNING
Geschäftsführer,
John Heinr. Bornemann und Co.
Obernkirchen

Herr Gerd GEORG
Heinrich Georg
Kreuztal

Herr Jürgen PATT
Heinrich Georg
Kreuztal

Herr Klaus GREEB
Prokurist,
Linde und Wiemann
Dillenburg

Herr Klaus SCHOOF
Diplomkaufmann,
Linde und Wiemann
Dillenburg

Herr Werner MÖBIUS
Geschäftsführer,
AEG Elotherm
Remscheid-Hasten

Herr Dr. Gerhard PRINZ
Daimler-Benz AG.
Stuttgart

Herr Werner KNOEBEL
Geschf. Gesellschafter,
Westfalia Werk, Franz Knoebel und
Söhne KG
Wiedenbrück

Herr Dr. Walter BECKER
Westfalia Werk, Franz Knoebel und
Söhne KG
Wiedenbrück

Herr REIHER
Direktor,
BAYWA München
München

Herr Heinrich UEKERMANN
Geschf. Gesellschafter
BESTA Getonstahlgesellschaft
Lübbeck

Herr HANS SEIZINGER
Geschäftsführer,
BEST Betonstahlgesellschaft
Lübbeck

Herr Adolf RÖMER
Vorstandsdirektor,
Westfälische Transport AG
Dortmund

Herr BREME
Geschäftsführer,
Schumag
Aachen

Herr Ascan-Herman LUTTEROTH
Münchmeyer, Petersen und Co.
Hamburg

Herr Axel O. SCHROEDER
Münchmeyer, Petersen und Co.
Hamburg

Herr Wolfgang E. SCHULTZ
Diplomingenieur,
Magnet, Schultz Gmbh
Memmingen

Herr Werner MEUSEL
Direktor,
Zinser Textilmaschinen Gmbh
Ebersbach

Herr Manfred HOPF
Dipl. Kaufmann, Vorsitzender,
Maschinenfabrik Fahr AG.
Gottmadingen

Herr Gerals HERZOG
Diplomingenieur,
Kraftwerk Union
Erlangen

Herr Dierk van der REIS
Geschäftsführer,
Representative in Europe
of Panambra e Technica SA São
Paulo
Columbus Maschinen Handels
Gmbh
München

Herr Dieter STAUBACH
Geschäftsführer,
Herlitz Consult Gmbh
Berlin

Herr Robert JACOB
Geschäftsführer,
Dr. Jacob Chemische Fabrik
Bad Kreuznach

Herr Walter BEST
Geschäftsführer,
Seitz Werke
Bad Kreuznach

Herr Dr. Walter LANG
M.D. Verwaltungsgesellschaft Nico-
lausund Co.
Dachau

Herr Björn LEMM
Industriewerke Lemm und Co.
Gmbh (Romika)
Trier

Herr Dr. Karl KLINGER
Karl Hüller Gmbh
Ludwigsburg

Herr SCHENZ
Manager,
Pe-Pack Kunststoff Gmbh
Windsbach

Herr Achim KLÜN
Prokurist,
Argus Gmbh
Ettlingen

Herr Hans GLATZEL
Vorstand
Goetzewerke AG
Burscheid

Frau Eva-Maria HERZOG
August Herzog Maschinenfabrik
Oldenburg

Herr Johannes MANN
Düsseldorf

Herr und Frau Rolf FEHRER
F.S. Fehrer KG
Kitzingen

Herr und Frau Walter BRAUN
Direktor,
Faber-Castell
Nürnberg

Herr Dr. Karl-Friedrich WEISSER
Faber-CASTELL
Nürnberg

Herr Helmut SCHULZE
ABS Pumpen Gmbh
Lohmar

Herr Albert BLUM
ABS Pumpen Gmbh
Lohmar

Herr Willo KÖLSCH
Generaldirektor,
Rheinbau Gmbh
Wiesbaden

Herr Dr. Hans-Joachim VITS
Schwelmer Eisenwerk Müller und
Co. Gmbh
Schwelm

Herr Werner SCHROEDER
Diplomingenieur,
Echwelmer, Eisenwerk Müller und
Co. Gmbh
Schwelm

Herr Dr. Heinz RADERMACHER
Ed. Scharwächter KG
Remscheid

Herr Werner NEUMANN
Ed. Scharwächter KG
Remscheid

Herr Richard BREMICKER
Ed. Scharwächter KG
Remscheid

Herr Dr. Wolfgang GIERINGER
Direktor,
Verwaltungsgesellschaft m.b.H.
Rannenburg

Herr Walter GESSNER
Geschäftsführer,
Gessner und Co. Gmbh
Bruckmühl

Herr Gunter E. MEISSNER
Vorstandsmitglied,
Deutsche Überseeische Bank
Hamburg

Herr VÖLCKERS
Direktor,
Deutsche Überseeische Bank
Hamburg

Herr Dr. Gerhard SCHMIDT
Rechtsanwalt,
Rechtsanw. Dr. Ronkel, Dr.
Schmidt,
Dr. von der Osten
Essen

Herr Dr. Hans SPILKER
Gesellschaft für Elektrometallurgie
Gmbh
Düsseldorf

Herr Norbert LAYES
Drahtseilwerk Saars Gmbh
Limbach

Herr Roland VERREET
Drahtseilwerk Saars Gmbh
Limbach

Herr Ralf von RETTBERG
Prokurist,
Kiefel Kärting Gmbh
Freilassing

Herr Dr. Wilhelm CLAUSER
Rheinmetall
Düsseldorf

Herr Richard L. DAUS
Consul of Austria,
R. Daus und Co. Bankiers
Frankfurt

Herr Dr. Klaus SCHLEDE
General-Bevollmächtigter,
Metzeler Kautschuk AG
München

Herr Dr. Friedrich HAAS
General-Bevollmächtigter,
Metzeler Kautschuk AG
München

Herr H. G. SCHLUCHTMANN
Vorstandsmitglied,
Eisen und Metall AG
Hamburg

Herr W. RAMHORST
Vorstandsmitglied,
Eisen und Metall AG
Hamburg

Herr Rolf ALTER
Kaufmännischer Leiter,
Udo Schütz KG
Selters

Herr Werner SLANSKY
Geschäftsführer OR,
Herr Rolf EVERS
Dipl. Kaufmann,
Böhler und Weber, BÖWE KG
Augsburg

Herr Manfred SCHLING
Flender
Bocholt

Herr Arno MOCK
Dipl. Kaufmann, Geschäftsführer,
Flender
Bocholt

Herr C. STICHTER
Geschf. Gesellschafter,
Chemiegesellschaft Gundershausen
GmbH
Darmstadt

Herr W. REMY
Klöckner Industrieanlagen
Duisburg

Herr Dr. Olaf KRAUS
Klöckner Industrieanlagen
Duisburg

Herr Hillmar R. MUHLE
Finanzvorstand,
Schott-Zwiesel-Glaswerk AG
Zwiesel

Herr Heinrich SIMON
Techn. Vorstand,
Schott-Zwiesel-Glaswerke Ag
Zwiesel

Herr Dr. Walter KLASCHKA
Geschäftsführer,
Dr. Ing. Walter Klaschka GmbH
u. Co.

Industrie-Elektronik
Lehningen

Herr Manfred SITTMANN
Dipl. Kaufmann,
Gretsch und Co.
Leonberg

Frau Hildegard DJONLAGIC
Walzwerk Becker KG
Euskirchen-Euenheim

Herr Christian FOLTER
Walzwerk Becker KG
Euskirchen-Euenheim

Herr Michael BECKER
Walzwerk Becker KG
Euskirchen-Euenheim

Herr Gerd BECKER
Walzwerk Becker AG
Euskirchen-Euenheim

Herr Klaus PORSEBERG
Arnold Knipping GmbH
Gummersbach

Herr Ernst MELLI
Chairman of Pan American Trade
Dev. and
Vice Chairman of Schroeder Ban-
king Corp.
Pan American Trade Development
Corp.
Columbus
München

August Friedberg GmbH
Gelsenkirchen

Herr Wolf BRAND
Frau Ingrid BRAND-FRIEDBERG
August Friedberg GmbH
Gelsenkirchen

Herr Dr. Hans ESSLER
Wacker Chemie GmbH
München

Herr Dr. Anton STROH
WACKER Chemie Gmbh
München

Herr Dr. Werner FREIESLEBEN
Wacker Chemie Gmbh
München

Herr Volker DOPPELFELD
Assessor,
Mayerische Motorenwerke
München

Herr Fritz GRONERT
Fells Werke Gmbh
Nürnberg

Herr Manfred LINKE
Bayerische Vereinsbank München
München

Herr G. GILEAD
Rainer Isolierrohrfabrik
Rain am Lech

Herr Graeme C. VORRATH
Rainer Isolierrohrfabrik
Rain am Lech

Herr Jah S. JOHANSEN
Rainer Isolierrohrfabrik
Rain am Lech

Herr H. M. DROSSBACH
Diplomingenieur
Rainer Isolierrohrfabrik
Rain am Lech

Herr Werner SCHIER
Diplomingenieur, Direktor,
KS Lenkradwerk Gmbh
Aschaffenburg

Herr Dr. Prof. Karl Heinz
FORSTER
Treuarbeit AG
Frankfurt

Herr Siegfried SCHMITZ
Diplomkaufmann
Dr. Schmitz und Apelt
Wuppertal

Herr Fritz GABLER
Geschäftsführer,
Saurer Alma
Kempten

Herr Georg MOLLER-RACKE
A, Racke
Bingen

Herr OFFENBERG
Staeg AG
Solms

Graf zu SOLMS-LAUBACH
Staeg AG
Solms

Herr Heinz SOLBACH
Direktor,
Hoesch Werks AG
Dortmund

Herr Helmut PEKAREK
Kraftwerke Union AG
Erlanger

Herr Edgard WELZEL
Daimler Benz
Stuttgart

Herr Jan WEBER
Hamburg

Herr Werner WEBER
Hamburg

Herr Hans VÖLCKER
Hamburg

Herr Willi HEGENBERG
Vorstandsmitglied,
Transformatoren Union AG
Stuttgart

Herr August SOHN
Vorsitzender,
Boge Gmbh
Eitorf

Herr GRAMMER
Willibald Grammer
Amberg

Herr Werner GERSTENBERG
C. H| Boehringer Sohn
Ingelheim

Herr Karl-Friedrich LOHMANN
Diplomingenieur,
Deutsche Bank AG, Filiale Rheine
St. Arnold über Rheine

Herr Paul HESS
Linde A
Wiesbaden

Herr Dr. Egon FERGG
Linde AG
Wiesbaden

Herr Peter MARTIN
Semikon
Nürnberg

Herr Norbert BREITBACH
Schenker u. Co. Gmbh
Frankfurt

Herr Wolfgang PATZLAFF
Kiel

Herr Dr. Dieter HAEUSSERMANN
Geschäftsführer,
Georg Nasher Gmbh
Markgroeningen

Herr Dr. Helmut HÜBNER
Walde und Co.
Hamburg

Herr Dr. Hans Helmut KUHNKE
Walde und Co.
Hamburg

Herr Dr. Gerhard GÖTZEN
ichtal und Sachs AG
Schweinfurt

Herr Dr. Helmut KRAFT
Dir. und Leiter der Sparte Lateina-
merika,
Bass AG
Ludwigshafen

Herr Wilfrid RÖMER
Kurt A. Becher
Bremen

Herr Wedige von DEWITZ
Ministerialdirigent,
Wirtschaftsministerium
Bonn

Herr Fritz VOGT
Fa. Fritz Vogt
Hamburg

Herr P. de FIGUEIREDO
Banco do Brasil
Hamburg

Herr M. HOLMAN
Banco do Brasil
Frankfurt

Herr Hans ZUMSTEG
Geschäftsführer,
Carl Götz Gmbh
Ulm

Herr Helmut RAISER
Professor,
Bohlen AG
München

Herr Alexander FRIEDRICH
Doktor,
Bredt Wirtschaftsberatung
Hannover-Kleefeld

Herr Ernst Th. SACK
Doktor, Ingenieur,
Maschinenfabrik Sack Gmbh
Düsseldorf

Herr Dr. GÄBELEIN
Friedrich Krupp Gmbh
Essen

Herr ATTLFELLNER
Linde AG München
Höllriegelskreuth

Herr Roland GRASBERGER
Geschäftsführer,
Friedrich Grohe, Armaturenfabrik
Hemer

Frau Brigitte SAUERWEIN
Doktor,
Wolff Industrieplanung Gmbh
Wiesbaden

Herr Hubertus Freiherr von
WOLFF
Wolff Industrieplanung Gmbh
Wiesbaden

Herr Alfred LUKAC
Doktor rer. pol.,
Friedrich Krupp Gmbh
Essen

Herr Helmut ELENZ
Doktor, Ingenieur,
Friedrich Krupp Gmbh
Essen

Herr Gero Graf von WILAMO-
WITZ-MÖLLENDORF
Procepa-Kontor Gero von Wilamo-
witz-Möllendorf
Hamburg

Herr Dr. Kurt RISSEL
Finance Manger
Knoll AG
Ludwigshafen

Herr Christian W. SCHAURTE
Geschf. Gesellschafter
Bauer und Schaurt
Neuss

Herr Hans Dieter MEISSNER
Direktor,
GHH Sterkrade AG
Oberhausen

Herr Siegfried BRUNNER
Geschäftsführer,
Erhardt & Leimer AG
Augsburg

Herr Richard CLAASSEN
Direktor,
Union Transport-Betriebe Paul
Posselt
Düsseldorf

Herr Robert E. VELTE
Geschäftsführer,
Velte & Co. Gmbh
Hillegossen

Herr Walther CASPER
Doktor, Vorstandsmitglied,
Metallgesellschaft AG
Frankfurt

Herr Eduard HEINZ
Moosburg

Herr Ludwig HEINZ
Karlsruhe

Herr Helmut TRAVINSKI
Doktor,
Willibald Grammer
Amberg

Herr MITTERMÜLLER
Walde & Co
Hamburg

Ulo-Werk Moritz Ullmann
Geislingen

Herr Erich HEISSLER
Architekt
Transferbras
Walldorf

Herr Heimo SPRING
Rechtsanwalt
Transferbras
Walldorf

Herr Rainer HAGEDORN
Doktor, Diplomvolkswirt
Topos
Essen

Herr Hermann HERMES
Diplomkaufmann
Gebr. Class Gmbh
Harsewinkel

Herr von PEZOLD
Doktor,
Vereinigte Glaswerke
Alemanha Ocidental

Herr O. F. WAHNSCHAFFT
Dipl. Ingenieur, Geschäftsführer,
Deutsche Projekt Union Gmbh
Consulting Engineers
Essen

Herr Peter KLEIN jun.
Bonn

Herr Rolf MEYERSON
T. M. Investments Ltd.
Hamburg

Herr HELLER
**Büro Wirtschaftsprüfer Kurt Heller
Köln**

Herr HERMECKE
**Büro Wirirtschaftsprüfer Kurt Heller
Köln**

Herr STUTH
Doktor,
**Büro Wirtschaftsprüfer Kurt Heller
Köln**

Herr Georg BERENDSEN
MAN
Augsburg

Herr Dr. Friedrich LAUSSER-
MAIER
Stellvertr. Vorstandsmitglied
MAN
Augsburg

Herr DILLITZER
Cowa Service KG
Rielasingen

Herr CONRADI
Cowa Service KG
Rielasingen

Herr Dr. Walter HABRICH
Gesellschaft für Systemtechnik
Essen

Herr Waldemar ULRICH
Dipl. Ingenieur.
Reinz Dichtungen
Neu Ulm

Herr Heinz BRAND
DKL-Planungsbüro
Ratingen

Herr Wolfgang KISSING
Navel Gmbh
Nürtingen

Herr Max Dieter von MÜLLER
Metallgesellschaft
Frankfurt

Herr Fritz STREUBER
Sulo Eisenwerk Streuber & Loh-
mann
Herford

Herr Harald PEIPERS
Stellvertr. Vorstandsmitglied,
Hochtief AG
Essen

Herr TOLIPAN
Banco do Estado de São Paulo
S.A.
Frankfurt

Herr Dr. LIESTMANN
Direktor,
Mannesmann A G
Düsseldorf

Herr Peter C. KÜCHLER
Mitglied der Geschäftsleitung
Messerschmidt-Bölkyw-Blom Gmbh
Ottobrunn bei München

Herr Hans SPITZER
Schenker & Co.
Frankfurt

Herr Werner P. SCHMIDT
Generaldirektor, Doktor,
Audi Nsu Auto Union AG
Ingolstadt

Herr Emil BÖKENKAMP
Doktor,
Dortmund

Herr Günther MÜNCH
Doktor,
Trepel AG
Wiesbaden-Schierstein

Herr Karl-Heinz EISENMÄNNER
Direktor,
Daimler-Benz
Stuttgart

Herr Horst VIEHMANN
Doktor,
Intertrac Viehmann & Co.
Gevelsberg

Herr E. KIDA
General Manager
Düsseldorf

Herr Horst WUTLER
Dyckerhoff und Widmann
München

Herr Dr. Malte HESSELMANN
Rechtsanwalt,
Hamburg

Herr Hans JAEKEL
Dynamit Nobel
Weissenburg

Herr Dr. Manfred NIEWIARRA
Bertelsmann AG
Gütersloh

Herr Erik PETERSEN
Münchmaier, Petersen & Co.
Hamburg

Herr Dr. Alfred KOTTEK
ICM
Bonn Bad-Godesberg

Herr LIEBERWIRT
Seser Hütte
Bad Oeynhausen

Herr VOIGT
Seser Hütte
Bad Oeynhausen

Herr H.J. THIEN
Tours and Intern. Manager
Varig Airlines
Frankfurt

Herr Finn B. LARSEN
Representative
Varig Airlines
Frankfurt

Herr Werner BERGHAUS
Comm. Manager,
Varig Airlines
Frankfurt

Herr Carlos HECKMANN
Public Relation Manager,
Varig Airlines
Frankfurt

Herr Jürgen KOCH
Deutsche Welle
Handelsblatt
Bonn

Herr Karl-Heinz GERBER
Direktor,
Volkswagenwerk A.G.
Wolfsburg

Herr Werner LANGNER
Geschäftsführer,
Ch. Langner Furniere, Schnittholz
Rundholz
Minden/Häverstädt

Herr Rolf D. WETSCHKY
Direktor,
Diplomingenieur,
Stuttgart

Herr Wolfgang WUSSOW
Direktor,
Diplom-Volkswirt,
Mannesmann AG
Düsseldorf

IRÄ

H.E. Mr. Jamshid ASHRAFI
Undersecretary for Investments,
Ministry of Economic Affairs and
Finance
Teheran

Mr. Hossein SAHEB
Senior Economist,
Ministry of Economic Affairs and
Finance
Teheran

ITALIA

Mr. Umberto AGNELLI
Administrateur Délégué
Fiat Spa.
Torino

Dr. Gaetano CORTESI
Chairman,
Alfa Romeo SpA.
Milan

Dr. Luigi DESERTI
Chairman,
Oltremare SpA.
Bologne

Mr. Philippe MARFUGGI
Chairman of the Board
Liquigas S.p.A.
Milan

Prof. FERRARI
Managing Director,
Banco Nazionale del Lavoro
Rome

Dr. Antonio TONELLO
Managing Director,
Chairman of the Executive Committee
Banca d'America e d'Italia
Milan

Mr. Vincenzo CAZZANIGA
Chairman of the Board
Liquigas S.p.A.
Milan

Dr. Vincenzo MORO
Managing Director,
Alfa Romeo
Milan

Dr. Raffaele URSINI
Liquigas SpA
Milan

Mr. Franco MIROGLIO
Banca Nazionale del Lavoro
Roma

Mr. Gaetano MARZOTTO
Banca Nazionale del Lavoro
Roma

Mr. Pietro MANES
Economic Adviser
Riunione Adriatica di Sicurtà
Milano

Mr. Antonio MARCHETTO
Managing Director
Banca Nazionale del Lavoro
Roma

Mr. Amelio PEDUZZI
Diretor
Teletra S.p.A.
Milano

Mr. Giuliano CAVALLERO
Administrative Director
Italtractor Itm. S.p.A.
Castelvetro (Modena)

Mr. Roli LINO
General Director
Italtractor Itm. S.p.A.
Castelvetro (Modena)

Mr. Ricchi NELLO
Consulente Commerciale
Italtractor Itm. S.p.A.
Castelvetro (Modena)

Mr. Francesco MAZZANTINI
Manager Foreign Dpt.
Efibanca S.p.A.
Roma

Mr. Orlando ROSOLINO
Managing Director
Ilssa Viola
Milano

Mr. Roberto BUCCI
Managing Director
C.I.S.A. S.p.A.
Faenza

Mr. Gianni DEMARIA
International Director
Martini & Rossi S.P.A.
Torino

Mr. Giuseppe DALLA TORRE
Vice President
Temco S.p.A.
Roma

Mr. Piero BUGNONE
Vice-presidente
Comital S.p.A.
Volpiano — Torino

Mr. Ernesto di SILVERIO
General Manager, Foreign Dept.
Genova

Mr. Gino PAGLIUGHI
Assistant General Manager
Saipem
Milano

Mr. Renato MORI
Representative
Lombardini Motori S.p.A.
Reggio Emilia

Dr. Cesare ZAPPULLI
(Il Giornale)
Fiat Direzione Studi e Relazioni
Culturali
Torino

Mr. Aldo VEZZANI
Representative
Lombardini Motori S.p.A.
Reggio Emilia

Dr. Mario SALVATORELLI
(La Stampa)
Fiat Direzione Studi e Relazioni
Culturali
Torino

Dr. Alberto MUCCI
(Il Sole-24 Ore)
Fiat Direzione Studi e Relazioni
Culturali
Torino

Dr. Demetrio di STEFANO
(Corriere della Sera)
Fiat Direzione Studi e Relazioni
Culturali
Torino

Dr. Luigi FERRO
Manager
Fiat Direzione Studi e Relazioni
Culturali
Torino

Mr. Christian RATTAZZI
Fiat Direzione Finanza estero
Torino

Mr. Giuseppe de VERGOTTINI
Professor Avv.
Bologna

Mr. Antonio PEDRONI
Director
Bernisso S.A.
Roma

Mr. Aldo PALENZONA
Director
Bernisso S.A.
Roma

Mr. Francesco VAROLA
Director
Bernisso S.A.
Roma

Mr. Simonpieto SALINI
Architect
President
Salini Costruttori
Roma

Dr. Giampiero BECCARIA
Ingenieur
Streparava Macchine S.R.L.
Cologne Bresciano

Mr. Pier Luigi STREPARAVA
Procuratore
Streparava Macchine S.R.L.
Cologne Bresciano

Dr. BORSARI
Confindustria
Roma

Mr. Orlando CANAL
Eurochim
Mestre (Venezia)

Mr. Terenzio SESSA
Consigliere Deleg.
Sessa Pasquale & Co.
Castronno (Varese)

Mr. Roberto TARANTO
Unione Costruttori Italiani
Macchine Utensili
Milano

Mr. G. SAYA
Project Manager
Milano

Mr. Giorgio MASTROJANNI
Manager
General Electric
Milano

Mr. Carlo MIROGLIO
Banca Nazionale del Lavoro
Roma

Mr. Rolando ZUCCHI
Chairman,
Zucchi SpA
Milano

Dr. Silvano TOSITTI
Managing Director,
Metecno SpA
Milano

Mr. Rag. Ingo RAVALICO
President,
Banco do Brasil
Milano

Mr. Carlo AGNETTA
General Director,
SAE SpA Elettrobrennero
Milano

Mr. Claudio COLACHIA
Assistant of General Director,
SAE SpA Elettrobrennero
Milano

Mr. Fabio ZELLER
General Manager, Pharmaceutical
Division
Montedison
Milano

Mr. Giorgio REBUA
Marketing / Development Manager,
Magneti Marelli
Sesto San Giovanni

Mr. Carlo CASUCCI
Manager,
Nápoles

Mr. Serge CAGNOLARI
Senior Associate,
Egon Zehnder International
Milano

Mr. Sergio CECCUZZI
Finance Director,
Societa Metallurgica Italiana
Florence

Dr. Franco CANAVESIO
B.F. Besenconi — Ferraresi SpA
Cambiano

Mr. Sergio COSTANTINI
President,
Compagnia Internazionale Caffè
Ariccia

Mr. Luciano TEICHNER
President,
Compagnia Internazionale Caffè
Ariccia

Mr. Bruno BONSIGNORE
Gruppo G.
Turin

Dr. Mario CANAVESIO
President,
B.F. Besenconi Ferraresi SpA
Cambiano

Dr. Giulio BERGIOTTI
Director,
Automobile et Fiat do Brasil
Turin

Mr. Piero CASASSA
Ing. Procuratore,
Export Manager,
CIFET Estero SpA
Turin

Mr. Mario POSSATI
President,
Marposs Finike Italiana SpA
Bentivoglio

Mr. Giuseppe BERTOLI
Manager,
Fiat Direzione Finanza Estero
Turin

Dr. Corrado GARUFI
Managing Director,
Tecneuropa
Milan

Dr. Nicola CAISOTTI DI
CHIUZANO
Banca Nazionale del Lavoro
Rome

Mr. de VECCHI
Banca Nazionale del Lavoro
Rome

Mr. Felice GIANANI
Manager,
Icipu — Medium Term Credit
Institute
Banca Nazionale del Lavoro
Rome

Mr. Leandro DOBNER
Managing Director,
Italtel
Milan

Mr. CIGLIA
Vice President,
Italian Association of Young
Industrialmen and Managers
Rome

Mr. Elim DUTRA
Commercial Attaché,
Brazilian Embassy
Rome

Mr. Giampiero BUSI
General Manager,
Societa Metallurgica Italiana
Florence

Mr. Giorgio FIORE
Délégué,
Officine Fiore SpA,
METALMECCANICA LUCANA
SpA
Italy

Mr. Giorgio REGAZZONI
Ingenieur,
C.M.C. SpA
Italy

Mr. Eric SALMON
Managing Director,
Egon Zehnder International
Milan

Dr. Luigi BRICHETTO
Sales Manager,
FAR SpA Casanuovo (Napoli)
Malzo

Mr. Egidio GAVAZZI
Managing Director,
Pirelli & Co.
Milan

Mr. Carlo BOSELLINI
Director,
Hermes SAS
Milan

Mr. Domenico MAURO
Mauro Demetrio & Figli Soc.n.c.
Reggio

Mr. Giorgio BAZZEA
Director,
Prince Edificios Holand
Brescia

Dr. Egon PLOEDERL
General Consul,
Österreichisches Konsulat
Genova

Mr. Francisco GALLO
Manager,
Fiat Direzione Finanza Estero
Turin

Dr. Luciano PATERNA
Manager,
International Division of Istituto
Bancario São Paulo di Torino
Torino

Mr. Renato FIORE
c/o Giorgio Zuccetti
Torino

Comm. Ezio CANEPPELE
Chairman,
Vetroasfalto SpA
Milan

Mr. Franco FERRARESI
Administrateur,
B.F. Besenzoni Ferraresi SpA
Cambiano

Mr. G. P. COLUZZI
Vice General Manager,
Rovetto Presse SpA
Pavone Mello Brescia

Mister Leonello GUGLIEMINI
Manager,
Banca Commerciale Italiana
Milan

Mr. Giuseppe OSIO
General Manager,
Banca Commerciale Italiana
Milan

Dr. Francesco RICCI
Director,
FIAT Veicoli Indilt
Torino

Mr. PROCOPIO
Co-Manager,
Customers Italcantieri SpA
Roma
Mr. Mario PAINI
Pama SpA
Verona

Mr. Alberto VITALE
Director,
Istituto Finanziario Industriale
Torino

Dr. ROMITI
Financial Director
FIAT SpA
Torino

Dr. Gerolamo COLAVITTI
Director
CONFINDUSTRIA
Rome

Dr. Giancarlo LOSI
Camera Commercio
Metallurgica Italiana
Rome

Dr. Giorgio PADOVANO
OLIVETTI BRASILE
Ivrea

Dr. Andrea LUGLI
Iri-Finmeccanica Economics
Department
Milan

Mr. G. OSIO
Directeur Général
Banco Commerciale Italiana
Milan

Ing. GIOIA
General Director
Fiat SpA.
Turino

Ing. TUFARELLI
Director
Fiat SpA.
Turino

Dr. CALVI
Director
Fiat SpA.
Turino

Dr. URANI
General Director in Brasil
Fiat SpA.
Turino

Dr. MAILANDER
Fiat SpA.
Turino

Dr. PRATI
Fiat SpA.
Turino

Dr. FRE
Fiat SpA.
Turino

Dr. GIRAUDI
Fiat SpA.
Turino

KUWAIT

Mr. Abdulwahab A. AL-TAMMAR
Chairman,
Kuwait Foreign Trading Contracting
and Investment Co.
Kuwait

LIBANO

Mr. Newton SILVA
Representative,
Banco do Estado de São Paulo
Beirute

LUXEMBURGO

Mr. Ernst KELLER
President,
Adela Investment Co., S.A.
Luxembourg

Mr. Albert RAUS
Directeur Général Adjoint,
Arbed S.A.
Luxembourg

Mr. Lea L. BLONDEEL
President,
Kreditbank S.A.,
Luxembourg

Baron von HAMMERSTEIN
Manager,
Berenberg Bank International S.A.
Luxembourg

Mr. Lyon LYNCH
Attaché de Direction,
Metallurgique et Minière de
Rodange — Athus
Rodange

Mr. Pietro CASTIGLIONI
Financière S.A.
EURAMFIN Holdings-Société
Luxembourg

LIBIA

Mr. Abdulla SAUDI
Chairman and General Manager,
Lybian Arab Foreign Bank
Tripoli

Mr. Isa MAGGIAGI
Member of the Board
ARRAHILA CO. Ltd.
Tripoli

MARROCOS

Mr. Tahar MEKOUAR
Président du Conseil
d'Administration,
MOROR S.A.
Casablanca

HOLANDA

Mr. R. J. NELISSEN
Member of the Board
Amsterdam Rotterdam Bank
Amsterdam

Mr. Gerrit Jan TAMMES
General Manager
Algemeine Bank Nederland NV
Amsterdam

Mr. H. A. AALSMEER
Joint General Manager
Amsterdam Rotterdam Bank
Amsterdam

Mr. Jacques LANNOYE
President
Balamundi
Amstelveen

Dr. H. G. KARUS
Deputy President
Akzo International
Arnhem

Jonkheer J. D. van KARNEBEEK
Manager
Akzo International
Arnhem

Mr. Hugo de BORDES
Deputy Manager
Akzo Zout Chemie b.v.
Hengelo

Mr. LOUDON
Akzo International
Arnhem

Mr. A. M. DONDEERS
Deputy Director
Laura Motoren B.V.
Eygelshoven

Mr. Paul Th. M. ALESSIE
Manager,
Alessie & Co. B.V.
Amsterdam

Mr. van der SCHOOT
Business Development,
Akzo Plastics
Zeist

Mr. Cornelis de JONGE
Vice President,
Bras Textiles Ind. Ltd.,
Amsterdam

Mr. J. Th. RAPHAEL
Area Manager,
Mr. M. WEBER
Sigma Coatings B.V.
Uithoorn

Mr. A. van DIJK
Van Dijk Maschinen
Rotterdam

Mr. Hans NANNINGA
Maatschappij Van Berkel's
Patent N.V.
Leidschendam

Mr. Leo van OOSTERAN
ICH Holland
Rotterdam

Dr. Adrian GOEDHART
Managing Director,
H.V.A. International B.V.
Amsterdam

Mr. H. VERMAAL
Member of the Board,
Bos Kalis Westminster Group NV,
Papendrecht

Mr. A. KERKHOFF
Deputy Managing Director,
Grontmij Euroconsult,
Arnhem

Dr. Evert H. D. SMIT
ACF Chemiefarma NV,
Maarssen

Mr. Erwin de SMIDT
Regional Manager, Latin America,
Beremschot-Bosboom,
Management Consultants for
Development,
Tilburg

Mr. Kerst TOXOPEUS
Lawyer,
IHC — Holland
Rotterdam

Dr. Michael C. HEERING
Member of the Board,
Furness N.V.,
Rotterdam

Mr. C. WESTDIJK
Interwand-Gruppe,
Lochem

Mr. F. F. M. WIRTZ
Furness N.V.,
Rotterdam

Mr. F. van WIJK
Interwand-Gruppe
Lochem

Mr. M. A. van ALPHEN
Deputy Director,
Overseas Participation,
Bruynzeel N.V.,
Zaandam

Mr. Hugo STEENSME
Holland

Mr. Alex STAALSTRA
Member of the Board,
Executive Director,
Cindu Key & Kramer N.V.,
Uithoorn

Mr. Dick van KARNEBEEK
Liaison Officer Brazil,
Akzo International N.V.,
Aarnhem

Mr. J. STAARTJES
Export Manager,
CSV
La Haye

Mr. Alexander Christian van
ELDERENN
Director,
Brabantia B.V.,
Valkenswaard

Mr. G. VERHAGEN
Brabantia B.V.
Valkenswaard

Mr. W. H. KOOPMANS
Assistant to Vice President,
Oce Nederland B.V.,
Venlo

Mr. David S. GROBERT
Director Tobacco Division,
DELI — Maatschappij
Rotterdam

Mr. Adrian van der KLOOSTER
Division Managing Director,
Paktrans B.V.
Rotterdam

Mr. B. de JONGE
Manager Varig,
Amsterdam

NORUEGA

Mr. Hans B. THOMSEN
Director,
The Export Council of Norway
Oslo

Mr. Kristan KLAVENESS
Vice-President,
BORREGAARD A.S.
1701 Sarpsbor

Mr. Kaspar K. KIELLAND
Manager,
Elkem-Spigerverket a/s
Oslo

Mr. Erik ONARHEIM
Financial Manager,
A/S Ardal og Sunndal Verk
Oslo

PORTUGAL

Mr. Klaus Uwe HANSEN
Managing Director,
Opitolon Sechos de Correr Lda
Venda Nova-Amadora
Lisboa

Dr. Carlos BOBONE
Sociedad Agricola do Madal
Lisboa

AUSTRIA

Dr. Hannes ANDROSCH
Finanzminister
Wien

Ing. Rudolf SALLINGER
Nationalrat,
Präsident der Bundeskammer
der gewerblichen Wirtschaft,
Wien

Dr. Herbert KOLLER
Generaldirektor,
VOEST Alpine Montan AG,
Linz

Dr. Helmut SCHWAB
Handelskammer Wien
Wien

Dr. Herwig SCHMIDBAUER
Bundeskammer der Gewerblichen
Wirtschaft
Wien

Dr. Elisabeth SLAVKOFF
In charge of Latin America Affairs,
Federal Economic Chamber,
Wien

Dr. Michel PÖTSCHER
Deputy Trade Commissioner —
São Paulo,
Federal Economic Chamber
Wien

Dr. Wolfgang KÜNG
Austrian Trade Delegate to Rio de
Janeiro,
Federal Chamber of Economy,
Wien

Prof. Helmut MÜLLNER
Leiter der handelspolitischen
Vereinigung,
Handelskammer Oberösterreich,
Linz

Dr. Hans Jörg BAUER
Bundeswirtschaftskammer
Sektion Handel
Wien

Mrs. Hermangilde KÖRNER
Diplomkaufmann,
Vereinigung Österreichischer
Industrieller,
Wien

Dr. Marius MAUTNER
MARKHOF
President,
Österreichisch-Brasilianische
Gesellschaft,
Wien

Dr. K. G. BAYER
Österr. Lateinamerika Institut
Wien
A — 1010 Wien

Dr. Heinz GABLER
Diplomatische Akademie
Wien

Dr. Hans STUBENBERG
Anstalt für Verbrennungsmotoren
Graz

Mr. Johan MÜHLBÜCK
Representative in Brasil,
St. Aegidi

Dr. Waldemar HUMMER
Lecturer Institute of Public
International Law, University of
Linz
Linz

Mr. Roland GOBLIRSCH-
URBAN
Consul Honoraire du Brésil,
GOBAN — Foreign Trade
Enterprise
Linz

Dr. Maximilian FINK
Hernstein Institut
Wien

Mr. Hans SEIDL
Kommerzialrat,
Generaldirektor,
Chemeifaser Lenzing AG
Lenzing

Dr. Ernst SILBERMAYR
Chemiefaser Lenzing AG
Lenzing

Dr. Walter SPRINGER
Österreichische Länderbank
Wien

Dr. Herbert BERGER
Direktor,
Creditanstalt-Bankverein,
Filiale Salzburg
Salzburg

Dr. LUCAN-STOOD
Direktor,
Oberbank Linz
Linz

Dr. Marta KOVALOVSKY
Garvenswerke
Wien

Mr. Erich URBAN
Technologist,
Vogelbusch Ges.m.b.h.
Wien

Mr. Richard BARON
Drasche — Wartinberg
Schloss Ebreichsdorf

Mr. Franz HAAS
Mr. Johannes HAAS
Franz Haas Waffelmaschinen
Wien

Mr. Otto LACKNER
Herfurth Ges.m.b.H., Hamburg
Salzburg

Mr. Jonn W. TOMPSON
Oberndorf

Dr. Erich MORETTI
Exportleiter,
Steyr-Daimler-Puch AG
Graz

Mr. Reinhold WÖDLINGER
Direktor,
Member of the Manager Board,
Bank für Oberösterreich und
Salzburg, Linz
Linz

Mr. Patrick PICARD
Creditanstalt Bankverein
Wien

Mr. Maxime RICHTER
Salzburg

Dr. Edward OSTERMANN
Director of Sales,
VÖST Alpine AG
Linz

Mr. Adalbert HANEL
Ingenieur,
Baumeister,
VÖST Alpine AG
Linz

Dr. Robert POLLACK-
AICHELBURG
Creditanstalt Bankverein,
Auslands-Sekretariat
Wien

Mr. H. P. LISKA
Creditanstalt Bankverein,
Auslands-Sekretariat
Wien

Mr. Jakob HOF
Promonta — Gipswände,
Hof & Co., Zweigbüro
Wien

Mr. Johannes HOF
Promonta — Gipswände,
Hof & Co.
Wien

Mr. Fritz SIPPL
Diplomingenieur,
Prokurist,
AKG, Wien
Wien

Dr. Michael SEIDL
Stollack AG
Guntramsdorf

Dr. Ilse SACHER
Wien

Mr. Kurt SCHNEIDER
Prokurist,
Diplomkaufmann,
VÖST Alpine AG
Linz

Mr. Richard EHRNLEITNER
Diplomkaufmann,
VÖST Alpine AG
Linz

Mr. Hannes PACHLER
Direktor-Stellvertreter,
VÖST Alpine AG
Linz

Dr. Hans Manfred REITER
Direktor,
VÖST Alpine AG
Linz

Mr. Ernst MATTHES
Vorstandsdirektor,
Kommerzialrat,
VÖST Alpine AG
Linz

Dr. Karl OBERNDORFER
Vorstandsdirektor,
VÖST Alpine AG
Linz

Dr. Prof. Otto FABRICIUS
Generaldirektor — Stellvertreter,
VÖST Alpine AG
Linz

Mr. Paul PLATA
Creditanstalt Bankverein
Wien

Dr. Hermann HAYEK
General Manager
Stollack AG
Guntramsdorf

Mr. Franz MITTERBAUER Jr.
Ingenieur,
Fa. MIBA Leitlager AG
Laakirchen

Mr. Günther w. DINGELDEY
Fa. J. Plaut
Wien

Dr. Fritz EHRHART
Ingenieur,
Mitglied des Vorstandes der Steyr-
Daimler-Puch AG
Steyrwerke
Wien

Mr. Willhelm und Roland
TEUFELSTEIN
General Managers,
Österreichische Investitionskredit
AG
Wien

Mr. Erich DEISENHAMMER
Fa. Skill — Möbelfabrik
Gurten

Mr. Uwe DEISENHAMMER
Fa. Skill — Möbelfabrik
Gurten

Mr. Aristides KABADH
Diplomingenieur,
Fa. Treibacher Chemische
Werke AG
Theibach

Mr. Alexander RIEDER
Fa. Treibacher Chemische
Werke AG
Treibach

Mr. Günter SCHWARZ
Diplomvolswirt,
Chemie Linz AG
Linz

Mr. Werner KEPPLINGE
Diplomingenieur,
Chemie Linz AG
Linz

Mr. Erich OBERLEITERNER
Diplomkaufmann,
Chemie Linz AG
Linz

Mr. Hugo WAGNER Jun.
Ingenieur,
Fa. Waldner Türen & Tore
Linz

Mr. Harald MARUSSIG
Diplomingenieur,
Wien

Mr. Diderot ANIZ
Wien

Mr. Erich HACKL
Diplomingenieur,
Fa. GEOCONSULT
Salzburg

Mr. STOISSER Jun.
Ingenieur,
Fa. Mican & Stoisser,
Maschinenfabrik Ges.m.b.H.
Wien

Mr. STOISSER Sen.
Ingenieur,
Fa. Mican & Stoisser,
Maschinenfabrik Ges.m.b.H.
Wien

Mr. Walter ROCKNER
Handelsbevollmächtigter,
Fa. Schoeller & Bleckmann
Wien

Mr. Dietrich ASCHER
Kommerzialrat,
Fa. Karl Neumayr
Günseldorf

Mr. Franz RAGAILLER
Ingenieur,
Fa. PARA Eferding
Eferding

Mr. Dieter WENDEL
Geschäftsführer,
Ingenieur,
Bran & Lübbs
Wasseraufbereitungstechnik
Salzburg

Dr. Herbert MARGARETHA
Montana AG für Bergbau,
Industrie
und Handel
Wien

Dr. Otto EDINGER
Epple — Buxbaum Werke AG
Wels

Mr. Rudolf EDER
Prokurist,
Gebrüder Böhler & Co. AG
Wien

Mr. Fritz NEMEC
Vorstandsdirektor,
Veitscher Magnesitwerke AG
Wien

Dr. Silvio
UNTERGUGGENBERGER
Veitscher Magnesitwerke AG
Wien

Mr. Franz L. HELBIG
General Manager,
Johnson & Johnson Ges.m.b.H.
Wien

Mr. Hans Michael MALZACHER
Direktor,
Diplomingenieur,
Wien

Mr. Thomas SIEGMUND
Generaldirektor,
Actien-Gesellschaft der
Kleinmünchner
Baumwoll-Spinnereien und
mechanischen Weberei
4032 Linz

Mr. Eugen MALINA-ALTZINGER
Kommerzialrat,
Reformwerke Bauwe & Co.
Wels

Dr. Siegfried SRCZAL
Linz

Mr. Karl MAIER
Ingenieur,
EMCO Maier & Co.
Hallein

Mr. Bruno HADLE
Fa. EMCO Maier & Co.
Hallein

Dr. Hans Wille RIEDL
Geschäftsführer,
Fa. Manner
Wien

Dr. Elmer BALOGH
Conill Bank AG
Wien

Mr. Astushi NAITO
Direktor,
Representative,
The Sumitomo Bank Ltd.,
Vienna Representative Office
Wien

Dr. Helmut H. HASCHEK
General Manager,
Österreichische Kontrollbank AG
Austria

Mr. Peter WIESENTHAL
General Manager,
B.M.S. Wiesenthal Ges.m.b.H.
Wien

Dr. J. Peter KRAUSE
Direktor,
Montana AG für Bergbau,
Industrie und Handel
Wien

Mr. Ewald RIEDL
Prokurist,
Josef Manner & Co. AG
Wien

Mr. Max ZIMMERMANN
Geschäftsführer,
Interpack
Wien

Mr. Michael LATTNER
Diplomkaufmann,
Fa. Lattner & Söhne
Micheldorf

Mr. und Mrs. Zvonko SPRINGER
Technical Director,
CEMENTIA Industrieplanungs AG
Salzburg

Ing. Karl MAIER
EMCO MAIER & Co.
Hallein

Mr. Hermann FEND
Consul,
Hermann Fend KG
Austria

Dr. Herbert SPENDUI
Direktor,
Diplomkaufmann,
Ebenseer Solvay Werke
Wien

Mr. Jeffrey TAUSCH
Austroplan Österreichische
Planungsgesellschaft Ges.m.b.H.
Wien

Dr. Peter SCHUBERT
Girozentrale
Wien

Mr. Dieter AINEDTER
Ingenieur,
ABEK
Anif

Mr. Reinhardt WÖDLINGER
Magister,
Rottenberg

Dr. Dionys L. LEHNER
Vereinigte Färbereien Ges.m.b.H.
Wien

Dr. Manfred PHILIPP
Diplomkaufmann,
Hoerbiger Ventilwerke AG
Wien

Mr. Heinz RÖSSLER
Ingenieur,
Fa. Ing. Heinz Rössler
Salzburg — Morzg

Mr. Werner SEITSCHEK
B.M.S. Wiesenthal Ges.m.b.H.
Wien

Mr. Peter Ch. WIESENTHAL

ARABIA SAUDITA

Mr. L. LAULER
Triad Corp.
Riad

ESPANHA

Mr. Raimundo FERNANDEZ-
Cuesta
Director,
Instituto Nacional de Industria
Madrid 6

Mr. Rafael MARTINEZ
CORTINA
Joint General Manager,
Banco Exterior de Espana
Madrid

Mr. Giorgio STECHER
Executive Director,
Banco Popular Espanol
Madrid

Mr. Victor POU
Director,
Torras Hostench S.A.
Barcelone

Mr. Gabriele GIUSTO
Italcarrétilas S.A.
Barcelone

Mr. Alberto QUEIROZ
Director,
Brazilian Selected Investments
Madrid

Mr. and Mrs. and Miss Juan
SOLER MARTI
President,
Brazilian Chamber of Commerce
Barcelone

Mr. Alfredo A. PICKMAN
International Department
Banco Urquijo
Madrid

Mr. Luis OLARRA
UGARTEMENDIA
President,
Olarra S.A.
Madrid

Mr. Enrique FONTANA
CODINA
Vice President,
Olarra S.A.
Madrid

Mr. Jose Maria JEREZ
Director Foreign Promotion,
Instituto Nacional de Industria
(INI)
Madrid

Mr. Francisco TALLADA
CUELLAR
President General Manager,
Sandersa Industrial S.A.
Conservas Ibericas S.A.
Madrid

Mr. Lorenzo MADRIDEJOS
International Dev. Manager
Union Explosivos Rio Tinto S.A.
Madrid

Mr. Javier FELIU
South America Area Manager,
Union Explosivos Rio Tinto S.A.
Madrid

Mr. Enrique LARTUNDO
President,
Fundiciones des Estanda S.A.
Espanha

Mr. Jose Luis ECHAZARRA
President,
Madrid

Mr. Jose DUCH RIVERA
Plasticos Celulosicos S.A.
Palau de Plagamans (Barcelone)

Mr. R. G. da MOTTA
Banco do Brasil
Madrid

Mr. CIFANI
Varig
Madrid

SUIÇA

Dr. Nello CELIO
Exbundespräsident,
Bern

Dr. Guido HANSELMANN
Generaldirektor
Schweizerische Bankgesellschaft
Zürich

Mr. Pierre LIOTARD-VOGT
Président,
Nestlé Alimentana S.A.
Vevey

Dr. Edgar F. PALTZER
Generaldirektor,
Schweizerischer Bankverein
Basel

Mr. Nicolas HAYEK
Präsident,
Hayek Engineering AG.
Zürich

Mr. Erwin WEHRLI
Direktor,
Schweizerische Bankgesellschaft
Zürich

Mr. Jean-Jacque PASCHE
Directeur Général,
André und Cie.
Lausanne

Mr. Jan BREYVOGEL
Generaldirektor
Hoffmann-La Roche and Co. Ltd.
Basel

Mr. Gerard F. BAUER
Vorsitzender
Interfood S.A.
Bienne

Mr. Hans Rudolf
BAUMGARTNER
Präsident,
Ruti Machinery Works Ltd.
Ruti

Mr. Norbert MULLER
Vertreter und Geschäftsführer,
Schweizerische Bankgesellschaft
Zürich

Mr. Constant ROCHAT
Vertreter und Geschäftsführer,
Schweizerische Bankgesellschaft
Zürich

Mr. Franz BUCHER
Vizedirektor,
Schweizerische Bankgesellschaft
Zürich

Mr. H. U. WAEFLER
Prokurist,
Schweizerische Bankgesellschaft
Zürich

Mr. Willy RUEGG
Prokurist,
Schweizerische Bankgesellschaft
Zürich

Mr. Antoine KUENZLER
Reporte,
Zürich

Mr. Charles IFFLAND
Professeur,
Université de Lausanne
Lausanne

Mr. Jörg BUCHERER
Vertreter und Geschäftsführer,
Bucherer AG.
Lucerne

Mr. Rudolf S. MERTEN
Direktor,
Swiss Bank Corporation
Zürich

Mr. H. U. HARTMANN
Délégué du Conseil
d'Administration
Agie Industrial Electronics Losone-
Locarno
Losone

Mr. Paul GUTZWILLER
Präsident,
Aquametro AG Basel
Basel

Mr. Heinz KAELIN
Direktor und Finanzdirektor,
Adela Finanz AG.
Zürich

Mr. Nikolaus WALTER
Stellvertretender Direktor,
Adolph Saurer Ltd.
Arbon

Mr. Peter ZURSCHMIEDE
Generaldirektor,
Volkart Brothers Holding Ltd.
Winthertur

Mr. Thomas LAMPART
Vizepräsident,
Cerberus AG.
Maennendorf

Mr. Rudolf WEHRLI
Direktor,
Kern & Co. Ltd.
Aarau

Mr. Max RUEGGER
Vizepräsident,
SsiH Société Suisse
pour l'industrie Horlogère S.A.
Bienne

Mr. Jean BES
Adm. Délégué
Interfood
Lausanne

Mr. Werner LIGGENSTORFER
Vorstandsmitglied
Schindler Holding AG.
Hergiswil

Mr. Rolf TRUFFER
Generalsekretär
Hermes Precisa International
Yverdon

Mr. Rolf SCHMID
Polytype Ltd.
Fribourg

Dr. Sebastian SCHMID
Vizedirektor
Ciba-Geigy AG.
Basel

Mr. Georg R. GRAF
Verkaufsdirektor
Graf. und Co. Ltd.
Rapperswil

Mr. Raymond HEIMBERG
Directeur Financier
J. Bobst und Fils S.A.
Lausanne

Mr. Franz STAEHLI
Starrfraesmaschinen AG.
Rorschacherberg

Mr. Walter Hugo SCHIESSER
Präsident
Schiesser Ltd. Zürich
Zürich

Mr. Hugo ROTH
Präsident,
Unifedo AG.
Basel

Mr. André METZGER
Generaldirektor,
Insulation Systems Isola Ltd.
Breitenbach

Mr. Ernst LEU
Adm. et Directeur Financier,
Systems und Technica
Administrative S.A.
Nyon

Mr. Oscar WEDER
Präsident,
Albe S.A.
Lugano

Mr. Volker GOTZ
Finanz und Management AG.
St. Gallen

Mr. John de BUYS ROESSINGH
Präsident et Directeur Général,
Anderson Clayton Company S.A.
Lausanne

Mr. Josef KOWALSKI
Administrateur,
PROMOTEX
Genève

Mr. Pierre LUGEON
Vice Consul du Brésil,
Consulat du Brésil
Lausanne

Mr. Ernst LEHMANN
Präsident
Gema Ag. St. Gallen
St. Gallen

Mr. Rolf FISLER
Assistant de Direction,
Gema AG. St. Gallen
St. Gallen

Mr. Jean PROGIN
Präsident Gema Brésil,
Gema AG. St. Gallen
St. Gallen

Mr. e Mrs. Helmut SCHIPS
H. Schips Industrienähmaschinen
Tuebach

Mr. Alfred ISLER
Verleger,
Verlag Finanz und Wirtschaft AG.
Zürich

Mr. Max HEDIGER
Direktor,
Sandoz AG.
Basel

Mr. Hans RUEGG
Finanzdirektor,
Fa. Gebert et Cie.
Rapperswil

Mr. Ernst MULHEIM
Brasilienbearbeiter,
Fa. Gebert et Cie.
Rapperswil

Mr. Klaus GEBERT
Geschäftsführer
Fa. Gebert et Cie.
Rapperswil

Mr. G.A. BAUMANN
Pluuss-Staufur AG.
Oftringen

Mr. Gabrill d'ARBOUSSIA
Ambassadeur,
Institut Innit
Genève

Mrs. Anne-Marie JOHANNOT
Innit
Genève

Mr. Michel GABRYSIK
Innit
Genève

Mr. Ferdinand PRISI
Direktor,
Banque Louis-Dreyfus an Suisse
S.A.
Zürich

Mr. Enrico RIMOLDI
Direktor,
Stäubli Ltd.
Horgen

Mr. Werner ULIMANN
Docteur,
Délégué du Conseil
d'Administration
Agie Industrial Electronics
Losone-Locarno
Losone

Mr. Oaul STAMM
Direktor,
Scintilla AG.
Soleure

Mr. Edwin WEIBEL
Direktor,
Schweizerische Aluminium
Zürich

Mr. Rolf STAUFFACHER
Generaldirektor,
Wolpert Testing Machinery
Merischausen

Mr. Arthur FRAUENFELDER
Generaldirektor,
Gebrüder Sulzer AG.
Winthertur

Mr. Adolf H. DEUCHER
Verwaltungsratspräsident,
Maschinenfabrik Rueti AG.
Rueti

Mr. Ulrich METERHANS
Docteur,
Zürich

Mr. Karl A. R. STAUB
May Nolding AG.
Zollikon

Mr. Markus JOEL
Docteur,
Dr. E. Zehnder and Partners
Zürich

Mr. Keith WILSON
Assistent des Verkaufsdirektors,
Heberlein Maschinenfabrik AG.
Wattwil

Mr. René F. SIMON
Rechtsanwalt,
Zürich

Mr. Michel SMIDOF
Genève

→ Dr. William WIRTH
Direktor,
Crédit Suisse
Zürich

Mr. EDMOND GRABER
Bienne

Mr. Jean MARTI
Bienne

Mr. Herbert STRITTMATTER
Intercom
Oberefelden

Mr. Werner LEATT
Muehle
Muchledorf

Mr. Willi FINGER
Mitglied der Generaldirektion
Georg Fischer AG.
Schaffhouse

Dr. Karl-Heinz RUECKERT
Generaldirektor,
Pharmaton Ltd.
Lugano

Mr. Urs GUTZWILLER
Regionsleiter Südamerika,
Schweizerische Bankgesellschaft
Zürich

Mrs. Elisabeth KOLLER
Chef des Finances,
Plasma-Technik AG.
Häggingen

Mr. I. ZONANA
Vice Président et Directeur,
Deltec Banking Corporation Ltd.
Lausanne

Mr. A. Jack MAEDER
Präsident,
Jack Maeder Travel Ltd.
Zürich

Mr. D. BOEDECKER
Direktor,
Jack Maeder Travel Ltd.
Zürich

Dr. Paul MARKGRAF
Gherzi Organisation
Zürich

Mr. Walter WÜRSTEN
Verkaufsingenieur,
Feintool AG. Lyss
Lyss

Mr. Max WIESENDANGER
Institut Dr. Ing. R. Straumann AG.
Waldenburg

Mr. Maurice FLEURY
Verwaltungsrat,
Ameba AG.
Zürich

Mr. Caesar ANDEREGG
Generaldirektor,
Coltene Inc.
Altstaetten

Mr. Manfred METZ
H. Wagner & Co.
Altstaetten

Mr. Richard C. SOUKUP
Direktor,
Klinger Administration
Zürich

Mr. Rolf DEGEN
Direktor,
Grafica Basel AG.
Allschwil

Dr. Max BRUGGMANN
Direktor,
Electrowatt
Zürich

Dr. Henry MÜLLER
Präsident,
Überseehandel AG.
Zürich

Mr. John ZÜRCHER
Verkaufsleiter,
Posalux AG.
Bienne

Mr. Pierre LAVIE
Administrateur,
Logistable S.A.
Lausanne

Mr. Giacomo GATTANEO-
ADORNO
Hentsch et Cie.
Genève

Mr. Artur O. FALK
Direktor,
Kuederli Finanz
CH — 8004 Zürich

Mr. Robert P. KUEDERLI
Direktor,
Kuederli Finanz
CH — 8004 Zürich

Mr. ALARY
Société Sebin
CH — 95100 Montreux

Mr. de NOUAL
Société Sebin
CH — 95100 Montreux

Mr. Hugo KURANDA
Hauptkorrespondent Europa,
Euromoney Publications London
CH — 1200 Genève

Dr. Jean Max BAUMER
Direktor,
Lateinam. Institut an
der Hochschule St. Gallen
CH — 9000 St. Gallen

Mr. Ryan D. HILLSDON
Chief Executive Officer,
Minit International S.A.
CH — Genève 17

Mr. Ricardo JUD
Irefina AG.
9000 St. Gallen

Mr. Wolfgang JANSTEIN
Doctor,
Adela Investment Company
CH — 8001 Zürich

Mr. Peter NEUSTADT
Lateinam. Institut
an der Hochschule St. Gallen
CH — 9000 St. Gallen

Mr. George DARANYI
Daranyi Consulting
CH — 4020 Basel

Dr. Carlos NEHRING
Schweizerische Bankgesellschaft
CH — Zürich

Mr. TONSON LA TOUR
Promotex
Genève

Mr. Rudolf STIEF
Varig
Zürich

Mr. Karl W. MÜLLER
Multi — Projects
Zürich

Mr. Siegfried Ludwig DRÜCKER
Student,
Hochschule St. Gallen
Wittenbach St. Gallen

SUÉCIA

Mr. Björn LUNDWALL
President L.M. Eriksson,
Stockholm

Mr. C. B. WINQUIST
Chief General Manager,
Skandinaviska ENSKILDA
BANKEN
Stockholm

Mr. Emil LUND
Finance Director,
Saab-Scania AB
Södertälje

Mr. John ROENMARK
President,
Pharmacia International AB
Uppsala

Mr. Gerhard LINDHOLM
Vice President,
Engteknik AB
Gothenburg

Mr. G. N. ERICSON
Director,
Rox Machine Co. Ltd.
Gothenburg

Mr. Sven ANDREN
Treasurer,
Billeruds AB
Usaeflle

Mr. Tryggve BERGEG
Deputy Managing Director,
Billeruds AB
Usaeflle

Mr. Christer ZETTERBERG
Svenska Cellulosa Aktiebolages
Sca
Timra

Mr. Peter EKENGER
Project Manager,
A. B. Volvo
Gothenburg

Mr. Kaj KJELLQVIST
Chairman,
Monark Crescent ABB
Stockholm

Mr. Hugo ENGSTROM
Vice Chairman,
Monark Crescent ABB
Stockholm

Mr. Walter ROSSLER
Brazilian Consl in Malmö,
Management Consultant
Malmö

Mr. Anders KJELLMAN
Controller,
AB Svenska Kullagerfabriken
S — 412 58 Göteborg

Mr. Ingvar JOENSSON
Marketing Manager,
Frigoscandia AB
Suécia

Mr. Erik BERG
Technical Director,
A. Johnson & Co. Hab
S — 103 80 Stockholm 7

Mr. Erik STRÖMBERG
General Counsel
Kema Nord AB
S — 100 60 Stockholm

Mr. Sven Ake Järdmo
Director,
AB Karltdads Mekaniska
Werkstad
S — 651 01 Karlstad 1

Mr. Axel SCHOLANDER
Exec. Vice President,
Mo Och Domsjoe AB
89101 Örnköldsvik

TUNISIA

Mr. Habib BOURGUIBA Jr.
Président
Banque de Développement
Economique
Tunis

Mr. Tijani CHELLI
Agence de Promotion des
Investissements
Tunis

Mr. Hachemi SAKKA
Administrateur,
Pro Tunisia S.A.
Tunis

Composto e impresso em 1975, nas oficinas da
EMPRESA GRÁFICA DA REVISTA DOS TRIBUNAIS S.A.
Rua Conde de Sarzedas, 38 — Tel. 33-4181/2/3 (PBX)
C.E.P. 01512 — São Paulo, S.P., Brasil

O Ministro Alysson Paulinelli, da Agricultura, sintetizou assim as premissas de seu setor: "O espectro da fome mundial não se desfaz com os esforços retóricos. A solução do problema está no aumento da produção agrícola em regiões como o Brasil".

"O Brasil reconhece o valor da criação científica e tecnológica externa; apenas pretende identificar a contribuição técnica que atenda ao interesse nacional, e pagar por ela o seu justo valor." - Do Secretário Geral do Ministério da Indústria e do Comércio, Paulo Vieira Belotti, em sua exposição durante o Seminário.

"O homem constitui o agente vital da História. Portanto, não deixemos que a história se antecipe a nós. Ao contrário, façamos a história mediante ações de vanguarda para a valorização do homem." - Mario Garnero, presidente da Comissão Organizadora do Seminário.

