



Corporate

WWW.B2LAW.COM.BR

EDIÇÃO 01

DEZEMBRO/2011

Fundos A HORA DAS MÉDIAS EMPRESAS

ENTREVISTA
ANTONIO KANDIR

R\$ 2 bilhões na
GG Investimentos



MAPA DE OPORTUNIDADES:
Guia para o setor farmacêutico

ESPECIAL: ÁFRICA
A sua primeira porta a bater no exterior

Serão 220 milhões de novos consumidores até 2015. Palco de luta pelas reservas mundiais de matérias primas. Nações que importam “absolutamente tudo”. Em nossa primeira reportagem de prospecção internacional, ouvimos analistas, consultores e empresários. Veredito: as médias empresas nacionais podem começar sua internacionalização por aqui.

ÁFRICA

Seja bem-vindo e negocie à vontade



O que já é realidade para grandes grupos nacionais, a África mais integrada na economia global avisa: além dos produtos do Brasil, quer a internacionalização das médias empresas brasileiras. Frente à crise dos mercados tradicionais e com forte potencial de consumo, em empresas como Odebrecht, Camargo Correa e CSN os investimentos no continente africano chegam a US\$ 15 bilhões.

A presença de novos parceiros econômicos como o Brasil é sentida. Relatório de 2011 do Banco Africano de Desenvolvimento (BAD) e Comissão Econômica da ONU para a África mostra que embora os parceiros tradicionais ainda sejam responsáveis pela maior proporção do comércio (62%) e dos investimentos (80%), as trocas comerciais do continente com países emergentes dobraram na última década e somam 37% do total. As exportações do Brasil para a África mais que triplicaram entre 2003 e 2010, cerca de US\$ 9 bilhões. O estudo pontua que as economias emergentes serão determinantes ao oferecer *know-how* tecnologia.

Em relatório lançado pelo Banco Mundial deste ano, o papel do BNDES foi mostrado nessa relação: em 2008, o banco emprestou US\$ 477 milhões a empresas brasileiras com operações na África; em 2010, o valor subiu para US\$ 649 milhões.

O Banco Mundial também cita a participação de pequenas e médias empresas brasileiras na África, com destaque nos setores de bebidas, alimentos, roupas, calçados, automóveis, eletrônicos, construção e cosméticos.

Oportunidades

Principal destino dos investimentos brasileiros na África, **Angola** vive consistente crescimento econômico e tem grande potencial de absorção de bens manufaturados. Estima-se que sua economia cresça, em média, 7,5% ao ano entre 2011 e 2014. O comércio internacional é a principal fonte de dinamismo econômico, e a grande produção de petróleo garante os recursos para a modernização da economia. As exportações brasileiras ao País saltaram de US\$ 64 milhões em 1999 para US\$ 947 milhões em 2010.

Ao diversificar os negócios para se liberar da dependência do setor petrolífero, a **Nigéria** oferece oportunidades para investimentos em geração de energia elétrica, telecomunicação e turismo. Do Brasil, interesse em tecnologias na construção civil. Até 2020, o governo nigeriano quer construir 20 milhões de moradias populares.

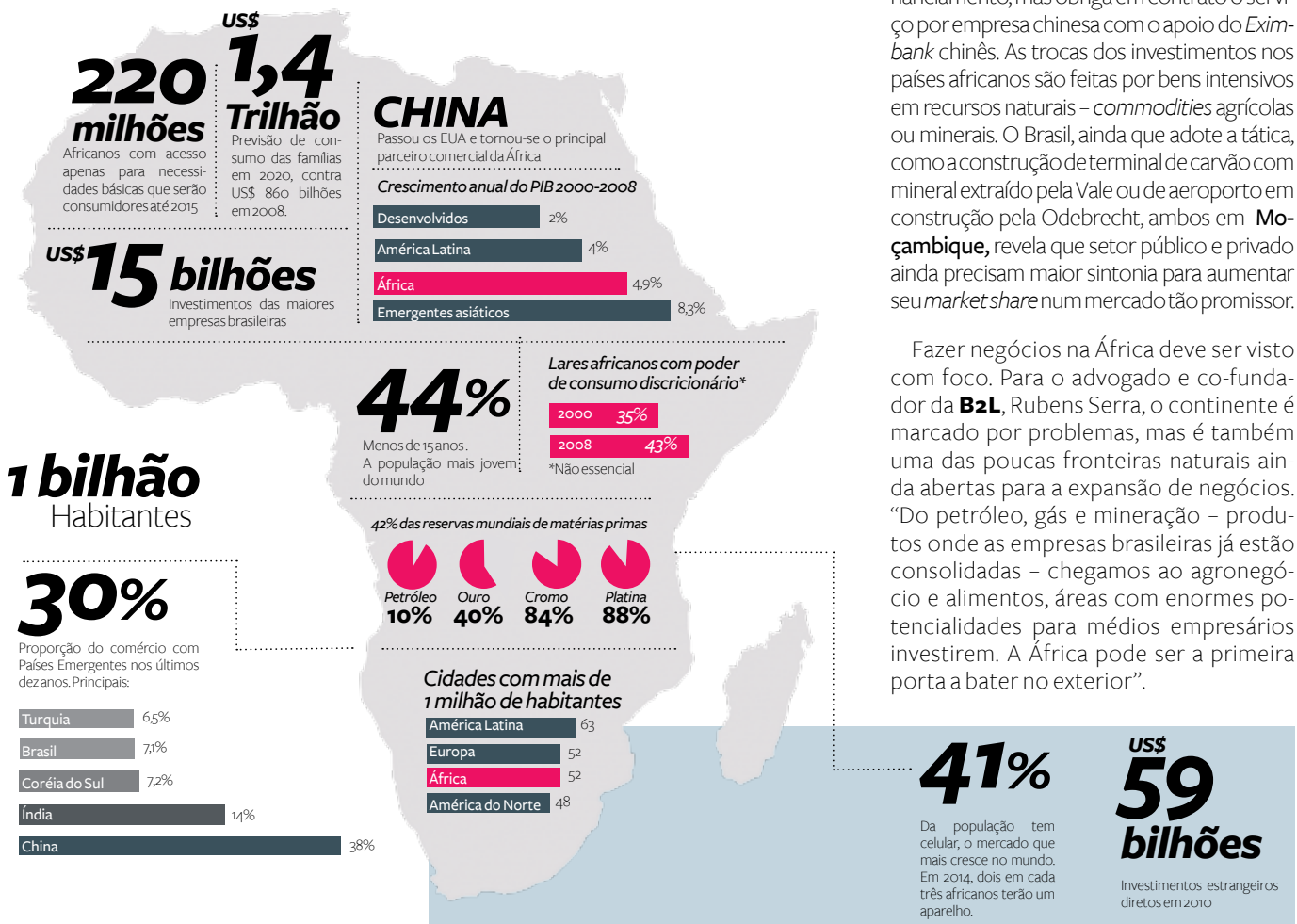
Nos últimos anos, a nova elite dirigente africana, em sua maioria formada em universidades européias e americanas, tem feito profundas reformas para adaptar procedimentos internos e externos às normas vigentes no relacionamento mundial.

China

Com um olho aberto nos recursos naturais e outro fechado aos governos ditatoriais africanos, a China investe pesado em relacionamento. Em 2009, o primeiro-ministro chinês, Wen Jiabao, ofereceu à África empréstimos no total de US\$ 10 bilhões, ao longo de três anos.

A cláusula é simples. O governo concede financiamento, mas obriga em contrato o serviço por empresa chinesa com o apoio do *Eximbank* chinês. As trocas dos investimentos nos países africanos são feitas por bens intensivos em recursos naturais – *commodities* agrícolas ou minerais. O Brasil, ainda que adote a tática, como a construção de terminal de carvão com mineral extraído pela Vale ou de aeroporto em construção pela Odebrecht, ambos em **Mozambique**, revela que setor público e privado ainda precisam maior sintonia para aumentar seu *market share* num mercado tão promissor.

Fazer negócios na África deve ser visto com foco. Para o advogado e co-fundador da **B2L**, Rubens Serra, o continente é marcado por problemas, mas é também uma das poucas fronteiras naturais ainda abertas para a expansão de negócios. “Do petróleo, gás e mineração – produtos onde as empresas brasileiras já estão consolidadas – chegamos ao agronegócio e alimentos, áreas com enormes potencialidades para médios empresários investirem. A África pode ser a primeira porta a bater no exterior”.





Tecnologia brasileira em solo africano: 42 Países interessados em linha de crédito de US\$ 640 milhões

Arado verde-amarelo

A Câmara Brasileira de Comércio Exterior (Camex) aprovou uma linha de crédito para países africanos de US\$ 640 milhões (US\$ 240 milhões para 2011 e US\$ 400 milhões em 2012). O Programa Mais Alimentos África leva transferência de tecnologia, linhas de financiamentos do tesouro nacional e linhas de tecnologias dos produtos industriais. Os financiamentos poderão ser pagos em até 15 anos com 2% de juros ao ano com até três anos de carência.

Ao todo, 42 nações demonstraram interesse. **Zimbabwe** e **Gana** são os primeiros a poderem liberar para seus produtores rurais crédito para compra de máquinas, equipamentos e veículos do Brasil, em acordo da ordem de US\$ 193 milhões.

Na esteira do programa, João Carlos Marchesan, presidente da Tatu Marchesan, de implementos e máquinas agrícolas, está preparado para aumentar as vendas ao continente. “Até 30% do faturamento da empresa vem das exportações, sendo 8% dos países da África”. Nem sempre foi assim.

Considerada entre as maiores da América Latina no setor, a empresa de Matão, no interior paulista, via na África um mercado difícil pelos problemas sociais e políticos, além da insegurança sobre garantia de pagamentos. “Foi preciso desbravar. Hoje existe um grande volume de brasileiros no agronegócio em países como **Sudão**, **Moçambique** e **Angola**. Foram os primeiros a comprar e provaram que nossos produtos têm foco e *know-how* nos trópicos.”

Marchesan ainda explica o maior trunfo para empresas que desejam entrar no continente. “Há uma insistência das empresas e governos em chegar e não transferir tecnologia. Explore-se o mercado e vai embora. O Brasil não tem memória negativa para os africanos”.

Sudão

Fonte de emprego para 80% da população economicamente ativa, até os anos 80, a produção agrícola sudanesa era feita exclusivamente por tração animal. Em sua primeira visita ao Brasil, Osman Assubaie, CEO do Conselho de Algodão da *República do Sudão* – entidade privada ligada ao governo – veio conhecer os produtos brasileiros. “Nos espelhamos muito no Brasil. Aqui nos interessam maquinário e tecnologia. O governo do **Sudão** está abrindo facilidades para entrada de investimentos internacionais e os produtos brasileiros só têm a ganhar”.



É hora de vender: João Carlos Marchesan e empresário do Sudão

Segurança nos negócios

“Nunca aconselhamos as empresas a concederem prazos de pagamento aos seus compradores enquanto não for estabelecida uma relação comercial de rotina”, declara Abel Domingos, diretor de Relações Internacionais da Câmara de Comércio Afro Brasileira (Afrochamber), ao explicar que em qualquer região do globo existem empresas sérias e não sérias, cabendo aos empresários envolvidos utilizarem rotinas de gerenciamento comercial que assegurem total segurança para suas operações de importação e exportação.

Para ele, o Brasil dispõe de tecnologia apta ao clima tropical, o que permite a exportação de máquinas, equipamentos, linha branca, entre outros, sem a necessidade de adaptações – diferente de países europeus e asiáticos. O mesmo se aplica

para alimentos, cosméticos e medicamentos. “É a falta de informações sobre a atual realidade africana que ainda persiste nos médios empresários brasileiros a ideia de mercado pouco promissor, o que não se verifica entre empresas brasileiras de grande porte e multinacionais”.

Gargalos

Sobre a atividade bancária, Abel relata que nos últimos anos os Bancos Centrais dos países africanos têm aplicado normas de comportamento para os bancos comerciais, com medidas que levaram inclusive ao fechamento de instituições menores ou sua absorção por bancos tradicionais, garantindo segurança de relacionamento aos mercados mundiais com a região.

Já no fluxo comercial, o Brasil costuma ter



Diretor da Afrochamber: Abel Domingos

déficit comercial com alguns países onde a importação é concentrada principalmente no item petróleo (**Nigéria**). Abel chama a atenção sobre **Suazilândia**. “Tudo nos leva a presumir que o País está sendo utilizado como ponte para a entrada de produtos asiáticos principalmente da linha eletrônica”.



Raça Senepol

Genética para condições extremas

Com US\$ 3,5 milhões negociados em 2011 para **Botswana, Angola e Quênia**, Jair dos Santos acumula ganhos na venda de embriões e sêmens congelados da raça bovina Senepol. Proprietário da Senepol Água Limpa, no Mato Grosso, Santos explica que a raça veio de um ambiente hostil e condições extremas. “É uma excelente opção para o desenvolvimento e melhoramento genético da pecuária em qualquer País da África”.

Entre os diferenciais, ele destaca a alta performance em produtividade e precocidade da raça. No pasto, aos 24 meses o animal é abatido com mais de 480 quilos. No confinamento, aos 14 meses é abatido com mais de 450 quilos.

Para ele, bom produto e cooperar com a produção de alimentos de um País abrem portas. “Nos últimos anos, os países africanos têm incentivado empresários brasileiros do agronegócio a irem e levarem novas tecnologias de produção”

Conhecer para investir

A *Mckinsey Global Institute* elaborou ranking de países em quatro categorias.

- 1)** Economias diversificadas: Os principais impulsionadores de crescimento da África: **África do Sul, Egito, Marrocos e Tunísia**.
- 2)** Exportadores de petróleo: Eles têm o maior PIB *per capita* do continente mas também as menores economias diversificadas: os três maiores produtores são **Argélia, Angola e Nigéria**.
- 3)** Economias em transição: Economias em rápido crescimento mas apenas setores agrícolas e de recursos representam cerca de 35% do PIB e dois terços de exportações: **Gana, Quênia e Senegal**.
- 4)** Economias em fase de pré-transição: Suas economias ainda são muito pobres, com PIB anual de apenas US\$ 353 *per capita*: **Congo, Etiópia e Mali**.

“EM ÁFRICA, SÊ AFRICANO”

Entrevista

Consultor internacional e analista de empresas, Carlos Pedro Barbosa Rodrigues é responsável pela elaboração de projetos de ajuda dos quadros comunitários da Comunidade Européia, além de estudos econômicos e de viabilidade para instituições financeiras e bancárias. Com a Barbosa Rodrigues *Investments & Consulting* atua principalmente no Brasil, Portugal, Espanha, Angola e Moçambique.

Considerado pelo próprio que “não vive em lado nenhum e em todo o lado”, Rodrigues diz ter por hábito ir dormir em Coruche, uma pequena vila a 70 km de Lisboa, Portugal. Nesta entrevista à **B2L Corporate**, ele conta por que mais valia deve estar à frente de espírito colonizador quando o assunto é África.

B2L - Quais as principais vantagens comerciais e econômicas dos países africanos para atração de investidores do Brasil? Há espaço para médias empresas que nunca exportaram?

A franca dependência do exterior para tudo traz a possibilidade e facilidade exponencial dos resultados a obter do investimento. A fragilidade das instituições públicas (grau de inexperiência com o mercado mundial) permite uma grande facilidade de entrada de capital do exterior.

Dos países africanos que têm um capital de sucesso de investimento mais exponencial e de recuperação do capital, listo Moçambique, Cabo Verde, São Tomé e Príncipe e em franca expansão a Guiné Equatorial, por questões de um bom relacionamento com a Europa. Há espaço para grandes, médias, pequenas e até micro empresas ou empresários, com e sem experiência de exportação ou de internacionalização em todos os setores de atividade. Alerto que nunca se deverá investir “por catálogo”, pois a experiência diz que os resultados não são os melhores. Um fator de relevância

para uma boa internacionalização, é ter em conta a mentalidade do povo, a sua cultura, isto é, em África sê africano.

B2L - Que países o Brasil já estabeleceu fortes vínculos econômicos e quais são os produtos fabricados aqui que poderiam substituir outros fornecedores mundiais para estes países?

O Brasil tem protocolos com todos eles, mas existe com uma maior amplitude, Angola e Moçambique. No caso de Angola, temos a predominância do luxo, da moda, dos gadgets de tecnologia e setor automóvel (indústria e comércio). De Moçambique, bens de primeira necessidade, tais como, alimentação, educação, saúde, didático e financeiro.

B2L - E os principais gargalos enfrentados pelas empresas brasileiras que almejam a inserção na África?

As fracas estruturas institucionais (jovialidade) e de apoio. A necessidade de um sócio nacional, o que muitas vezes é o maior obstáculo, até pelo fato dos valores que pretendem pela participação e viabilização do projeto/atividade e a inexistência de legislação que dê uma maior segurança ao investidor.

Vejo ainda a proximidade da África do Sul - principal fornecedor e recrutador dos recursos humanos qualificados e não qualificados - e o aparecimento de comunidades de investidores indianos e chineses.

B2L - A visão de mercado pouco promissor ainda persiste entre os empresários do Brasil sobre a África?

Ainda existe um forte ceticismo, também pela escassa informação que chega aos empresários e investidores. Mas relevo o fato que é com grande prazer que o povo africano vê chegar investidores, essencialmente de língua oficial portuguesa aos seus países, mas como mais valia não o de espírito colonizador.

B2L - Como inserir empresas brasileiras em mercados que hoje recebem fortes investimentos e financiamentos de países como a China?

O governo brasileiro e seus responsáveis deverão criar ou ratificar protocolos de modo a poder obter os mesmos privilégios que a China tem nesses países, entre eles, facilidade na obtenção de vistos, o privilégio aos brasileiros em igualdade de proposta, nos concursos públicos, na realização de obras públicas e privadas, parcerias na educação entre outros requisitos que o Governo julgue pertinentes para um saldo positivo na relação comercial.

A nível do investidor privado, a utilização da língua portuguesa, a familiaridade de culturas, dar credibilidade ao projeto de investimento. Outro fator importante na conquista do continente africano: a ação social. O investidor que for além ao criar ou melhorar as condições existentes do povo local vai obter um reconhecimento único e irá potencializar o resultado final no investimento. ◊



Carlos Pedro Barbosa Rodrigues