

HANDELSBLATT („FOLHA DO COMÉRCIO“),

Segunda-feira, 16 de setembro de 2006, 11:51 h

Processo de aproximação econômica

Empresas indianas descobrem o Brasil

Por Alexander Busch

Até há pouco tempo, para empresas brasileiras e governos, a Índia era uma mancha branca no mapa – e vice-versa também. Entretanto, a situação sofreu uma reviravolta total. As economias dos dois países emergentes complementam-se bem - mas no mercado mundial concorrem entre si.

SÃO PAULO. Ainda no ano de 2000, o volume do comércio bilateral entre esses grandes mercados emergentes foi de rastos 500 milhões de Dólares. Não existiam investimentos recíprocos de empresas nos respectivos mercados. A última grande visita oficial se situa há 40 anos atrás: Nesses idos tempos, foi Indira Gandhi quem visitou o Brasil.

Entretanto, a situação sofreu uma alteração profunda: A visita oficial do Premier indiano Manmohan Singh ao Brasil na semana passada é a expressão de um processo intenso de aproximação no campo econômico. As empresas dos dois países descobrem mais e mais as chances existentes um no mercado do outro.

Este fato espelha-se no crescimento do comércio bilateral, que quintuplicou a partir do ano de 2000, alcançando a cifra de 2,3 bilhões de Dólares. Prevê-se que até 2009 esse valor dobre de novo. Os grupos econômicos também demonstram interesse em localizar-se: Empresas indianas estão se interessando principalmente pelo Know-how e tecnologias brasileiras no campo das energias alternativas, como etanol e biodiesel e em setores agrícolas.

Com o intuito de assegurar seu próprio suprimento energético, grupos indianos estão anunciando investimentos vultosos no Brasil: A estatal indiana de petróleo ONGC assumiu campos de exploração de petróleo da Shell no Brasil por 1,4 bilhões de Dólares. Também a mineradora privada Mine Planning & Construction vai investir 1,5 bilhões de Dólares na extração de petróleo no Brasil, tornando-o a mais importante localização do grupo no exterior. „O nosso plano é investir 18 bilhões de Dólares no Brasil nos próximos 15 anos “ afirma Simram Bedi, Diretor-Gerente do grupo. O maior produtor de açúcar da Índia, Bajaj Hindustan, pretende investir 500 milhões de

Dólares em plantações de cana e destilarias no Brasil. „Os grupos indianos estão chegando tarde ao Brasil, mas com agressividade dobrada”, diz Rengaraj Viswanathan, responsável pela América Latina no Ministério das Relações Exteriores da Índia.

A situação é mais difícil para aquelas empresas que querem conquistar o mercado brasileiro. Desse modo, grupos farmacêuticos indianos investiram cerca de 200 milhões de Dólares no Brasil. Entretanto, ainda não obtiveram pleno sucesso: O fabricante indiano de genéricos Ranbaxy é a maior empresa estrangeira nesse mercado. Entretanto, não detém mais do que três por cento do mercado de genéricos – muito pouco para reduzir os custos de produção com escala elevada. „A concorrência é extremamente forte” afirma Alok Kapoor, chefe da Ranbaxy no Brasil, “pois precisa-se de muito fôlego para sobreviver”.

Na via inversa, os grupos brasileiros vêem suas maiores chances na infra-estrutura e logística indianas: A fabricante de carrocerias de ônibus Marcopolo e a gigante industrial Tata fundaram, em maio último, uma joint-venture para a construção de ônibus, com a produção inicial de 7.000 veículos/ano. No momento, a Marcopolo negocia mais um projeto de cooperação com a Taco, subsidiária da Tata, para a produção de partes e peças para ônibus.

CVRD, a gigante brasileira do minério e principal empresa de logística da América Latina, está modernizando a malha ferroviária indiana por 600 milhões de Dólares. Em contrapartida, o grupo compra na Índia os vagões destinados a seus comboios de transporte de minério. Diferentemente dos grupos indianos, as empresas brasileiras participam da maioria dos investimentos através de parceiros locais. „ Os grupos brasileiros fecham cada vez mais negócios com base na reciprocidade”, observa Joaquim Zahn, consultor internacional da CVRD. „Isto propicia relações comerciais mais duráveis.”

A lua de mel das relações econômicas brasileiro-indianas não durará muito: Muitas empresas estão descobrindo que no mercado mundial elas são duras concorrentes. Durante as atuais negociações em Brasília, as delegações não foram capazes de elevar a quota de produtos isentos de taxas alfandegárias no comércio bilateral. Uma entrevista dada pelo representante do Ministério do Comércio da Índia pouco antes do encontro dos chefes de estado causou certo mal-estar. Seria um „um pouco de candidez” falar de uma aliança natural entre a Índia e o Brasil. „Concorremos no mercado mundial com produtos manufaturados”, afirmou Jairam Ramesh. „Enquanto o Brasil aspira a mercados agrícolas abertos, nós queremos proteger os nossos agricultores. Por outro lado, o Brasil que proteger o seu

mercado de prestação de serviços, enquanto nós queremos abrir o nosso."