

Quem sai perdendo com a crise são as empresas e não os bancos

por Everett Martin
da AP/Dow Jones

A Minnesota Mining & Manufacturing Co. abandonou as vendas de videocassetes e copiadoras na América Latina. Uma fábrica de caminhões inteiramente nova da Ford Motor Co. permanece vazia na Argentina. As exportações de produtos químicos da Du Pont Co. à América do Sul caíram 20% no ano passado. Estes são alguns exemplos de como as companhias norte-americanas se tornaram vítimas da crise da dívida latino-americana.

De fato, Glenn Bassett, diretor-gerente do Conselho das Américas, organização formada por cerca de duzentas grandes companhias norte-americanas com negócios na América Latina, manifestou que, com as vendas de exportação perdidas, os atrasos em pagamentos e a onerosa burocracia, os negócios norte-americanos estão sendo muito mais atingidos pela crise da dívida que os bancos, as instituições que fizeram os empréstimos problemáticos.

Enquanto os bancos contabilizam lucros resultantes das altas taxas de juros e comissões cobradas para o prolongamento de empréstimos, sendo que ainda não tiveram nenhum prejuízo sério por inadimplência, as companhias registraram considerável retração em seus rendimentos, o que se vem refletindo em suas declarações de renda. As empresas, além disso, são preteridas em favor dos bancos no recebimento de pagamentos em divisas fortes por parte dos bancos centrais latino-americanos.

"Isto é muito difícil de ser quantificado, pois não dispomos de muitas informações fornecidas pelas próprias companhias", declarou Bassett, "mas o impacto é substancial."

As estatísticas comerciais do Departamento de Comércio dos EUA proporcionam algumas indicações da magnitude do problema. As exportações norte-americanas para a região caíram 42%, somando US\$ 22,6 bilhões, no ano passado, em comparação a US\$ 39,0 bilhões em 1981, o ano anterior à eclosão da crise. As exportações dos EUA a nível mundial, por sua vez, caíram apenas 14%, totalizando US\$ 200,5 bilhões, no mesmo período, de acordo com as estatísticas. A queda das exportações dos Estados Unidos para a América Latina corresponde a quase metade do declínio de US\$ 33,2 bilhões registrado no total de exportações do país entre 1981 e 1983.

Grande parte da queda das exportações foi atribuída ao fortalecimento do

Regan atento à segurança

A participação norte-americana nos esforços para elevar o "status" econômico e financeiro das nações latino-americanas é importante para toda a segurança regional, declarou o secretário do Tesouro norte-americano, Donald Regan.

"Por um período longo demais consideramos garantida a segurança em nosso próprio hemisfério", afirma Regan no texto preparado para o discurso a ser proferido no Conselho das Américas.

"Não podemos ignorar a instabilidade nessa região vital — em nosso próprio quintal", acrescenta Regan. "Infelizmente, a América Latina não é um quadro de estabilidade neste momento."

Regan observa que o papel dos EUA na recente situação de dívida argentina foi um exemplo dos esforços norte-americanos para melhorar a situação econômica dos países latino-americanos. Ele contesta também a

alegação de que a participação norte-americana no caso argentino foi um "resgate" dos grandes bancos norte-americanos.

"Não posso dizer isso com força suficiente — não forjamos nem endossamos essa operação para impedir um impacto negativo sobre os bancos comerciais norte-americanos."

Em suas observações, Regan analisou também a expansão econômica norte-americana, por ele classificada de "o motor que puxa esta recuperação mundial". Ele afirmou que a acentuada deterioração da balança comercial norte-americana proporcionou um mercado para as economias de outros países.

"Claramente, por nossa capacidade para importar de nações ao redor do mundo nestes tempos difíceis, temos efetivamente exportado a recuperação e o crescimento", assinalou Regan.

(AP/Dow Jones)

dólar, que provocou um aumento nos preços dos bens dos Estados Unidos nos mercados mundiais e jogou o déficit comercial do país a níveis sem precedentes nos dois últimos anos. Mas Michael Liikala, assistente especial do setor de comércio internacional do Departamento de Comércio, declarou que "o principal fator do incremento em nosso déficit comercial tem sido a crise da dívida latino-americana".

Nos dois últimos anos, alguns dos principais grandes clientes dos Estados Unidos, como México, Venezuela, Brasil, Peru, Argentina e Chile, centralizaram todos os seus esforços no pagamento dos juros de suas dívidas. Seus créditos comerciais foram esgotados, e a maioria dos países estabeleceu rigorosos limites às importações, para gerar a balança comercial favorável exigida pelo Fundo Monetário Internacional (FMI) para a concessão de empréstimos. "Esperávamos que eles conseguissem sair disso através de um aumento nas exportações", disse Liikala, "mas o tipo de ajuste adotado foi essencialmente de retração nas importações."

O trabalhador norte-americano também pagou um pesado preço em resultado da queda dos negócios na América Latina. O Departamento do Comércio indica que cada bilhão de dólares em comércio significa 25 mil empregos nos EUA, o que leva à conclusão de que 400 mil trabalhadores perderam empregos ou não foram contratados em consequência da queda de US\$ 16,3 bilhões nas exportações norte-americanas entre 1981/83.

A Olin Corp. perdeu "substanciais" exportações químicas e, como resultado, teve de efetuar cortes em algumas de suas instalações, "que não teriam sido tão grandes se nossos negócios latino-americanos não tivessem caído tanto", declarou o vice-presidente internacional, Edward Pollack.

Em termos globais, as vendas de produtos químicos para a América Latina caíram aproximadamente 20% desde 1981, enquanto as exportações de veículos e peças para a região se reduziram em quase um terço de seus níveis normais. Mesmo assim, o vice-presidente da Ford para a América Latina, L. Lindsey Halstead, declarou que "nossos trabalhadores norte-americanos podem talvez ter perdido algumas horas extras. Duvido que tenham ocorrido dispensas".

A experiência da indús-

tria automobilística é muito parecida com a da 3M, cujo diretor executivo para a América Latina, Joseph Ramos, comentou que as exportações perdidas foram compensadas pela elevação das vendas a nível interno. "Os bens acabados importados na América Latina foram virtualmente extintos", declarou. "Antes, nossos produtos no Brasil, por exemplo, incluíam 50% de importados, agora reduzidos para 10%." Ramos recorda nostalgicamente que "os videocassetes constituíam um de nossos itens de vendas de mais rápida expansão. Agora, é praticamente proibido importá-los, pois são considerados artigos de luxo. A mesma coisa aconteceu com nossas copiadoras".

A Xerox Corp. enfrenta um problema diferente. A companhia produz copiadoras no Brasil e no México, mas estas necessitam de peças importadas. A Xerox, dessa forma, tem empreendido uma luta permanente para manter suas filiais supridas. "Poderia escrever um livro a respeito", afirmou Philip Fishback, vice-presidente de finanças e administração para o grupo Xerox latino-americano. "Isto me consome o dia inteiro."

A Xerox tem contornado as restrições à importação através de esquemas como a habilitação de empresas locais para produzir muitos de seus componentes no Brasil, no México e na Argentina. Além de usar as peças, a companhia também as exporta para suas unidades em outras partes do mundo, criando dessa forma rendas de exportação para os países latino-americanos e tornando as autoridades locais mais benevolentes para com as importações de componentes fabricados nos EUA.

No ano passado, a Xerox chegou mesmo a estabelecer uma companhia mercantil no Brasil, para a venda de todos os tipos de mercadorias e bens manufaturados brasileiros no exterior, visando obter em contrapartida autorização para a importação de peças dos Estados Unidos. As exportações da Xerox norte-americana para a América Latina também se reduziram, mas Fishback atribuiu a queda mais à recessão que às restrições aos produtos importados.

Carentes de divisas fortes e sem créditos comerciais, muitos países latino-americanos falam cada vez mais sobre a troca de seus produtos pelas importações de que necessitam. No entanto, as companhias norte-americanas conside-

ram difícil chegar a acordos de troca com os latino-americanos. "Há muita falta de visão e entendimento do que isto significa entre seus burocratas", comentou um executivo de vendas de um grande fabricante de equipamentos elétricos dos Estados Unidos.