

A visão positiva



Ivan Leão*

O detetive Sherlock Holmes, criado pelo escritor escocês Arthur Conan Doyle, resolve diversos casos a partir da aplicação da seguinte lógica: “Desconsidere o impossível e restarão as verdadeiras possibilidades”. A frase se aplica à situação atual do Brasil, repleta de decisões insustentáveis que levarão às “verdadeiras possibilidades”. São essas possibilidades que alimentam a visão positiva, a preferida por investidores e grandes empresas. Will Landers, diretor da BlackRock, em entrevista em Nova York, no início de julho de 2018, disse que a maior gestora de recursos do mundo “continua com visão positiva sobre o Brasil e recentemente reforçou suas posições em investimentos no país”, afinal o país tem grande potencial e em 2019 começa novo governo eleito.

A visão positiva não pode deixar de ser realista. O chefe de departamento de pesquisas econômicas do BNDES, Fábio Giambiagi, em evento no Ipea sobre a estratégia nacional de desenvolvimento, considera provável a ausência das reformas para controlar o déficit fiscal. O fato é que as grandes empresas se preparam para uma crise de liquidez do governo.

A visão positiva determina ações às quais podem aderir os agentes econômicos (empresas e categorias profissionais). A desconexão gera prejuízos. A Petrobras ainda paga aos acionistas nos EUA a segunda parcela do acordo firmado na justiça, decorrente das perdas do valor das ações com o congelamento de preços dos combustíveis e a corrupção. A inserção internacional traz vantagens e obrigações. A nacionalização de ativos da ConocoPhillips, pela Venezuela, resultou na perda de ativos da PDVSA em Curaçao, Bonaire e St. Eustatius, por decisão da justiça internacional, em maio passado. Eram unidades de armazenamento de petróleo no Caribe para cerca de 25% das exportações de petróleo, segundo a Reuters.

A desconexão é a ilusão de que decisões pontuais do Congresso ou do STF adiarão a crise. A realidade se impõe com a queda nos indicadores de desempenho da indústria e na redução das compras das famílias. As vezes o silêncio é mais eloquente que o discurso, como é o caso das grandes distribuidoras de combustíveis: Ipiranga (Grupo Ultra) e Raízen (associação da Cosan-Shell), que realizaram relevantes importações de combustíveis em 2017.

Vários indícios demonstram a visão positiva nas empresas: o investimento ferroviário da Rumo Logística (controlada pela Cosan) na ampliação do transporte de combustíveis; a retomada do Comperj anunciada pela China National Petroleum Corporation (CNPC) com a Petrobras, para processar gás e petróleo do campo de Marlim; a diversificação de parceiros da Petrobras com o contrato com a AET (Malásia) para operar navios aliviadores a partir de 2021, e a possibilidade da Exmar (Bélgica) vencer a licitação para o FPSO de Búzios 5, ambas especialistas em operações de transferência de petróleo e combustíveis entre navios (*ship-to-ship*), essenciais nas importações de derivados.

A visão positiva surge em eventos no Rio de Janeiro: a Marintec SouthAmerica, de 14 a 16 de agosto; e a Rio Oil & Gas, de 24 a 27 de setembro, com debates sobre a indústria marítima e de óleo e gás. A Shell informa compras de R\$ 700 milhões, anuais, em média, em empresas locais. Investiu R\$ 170 milhões em Pesquisa e Desenvolvimento no Brasil em 2017, volume que será maior em 2018. O Sinaval apresenta a agenda política do setor aos candidatos nas eleições de 2018. Mostra um cenário realista e aponta que 12 de 28 estaleiros associados estão inoperantes. Muitos estaleiros têm capacidade de cumprir contratos no prazo e no orçamento.

Em relação ao fornecimento futuro de FPSOs, o documento “2018 - State of the FPSO nation”, publicado pela *Oil & Gas IQ* e *FPSO Network*, divulga elementos que asseguram sucesso dos projetos: clara compreensão sobre os custos durante o ciclo de vida do projeto 23%; especificações claras desde o primeiro momento 22%; robusto processo de FEED (*Front End Engineering Design*) 19%; clara definição do papel de cada parceiro no projeto 17%; comunicação aberta entre os diversos parceiros do projeto 11%; engajamento de subcontratantes desde o primeiro momento 5%; processo de compras claramente definido 3%. Regras desenvolvidas no aprendizado que reconhece e corrige erros.

Provavelmente a melhor visão positiva ocorrerá quando o novo presidente eleito negociar com a sociedade os caminhos possíveis. ■

*Ivan Leão é diretor da Ivens Consult