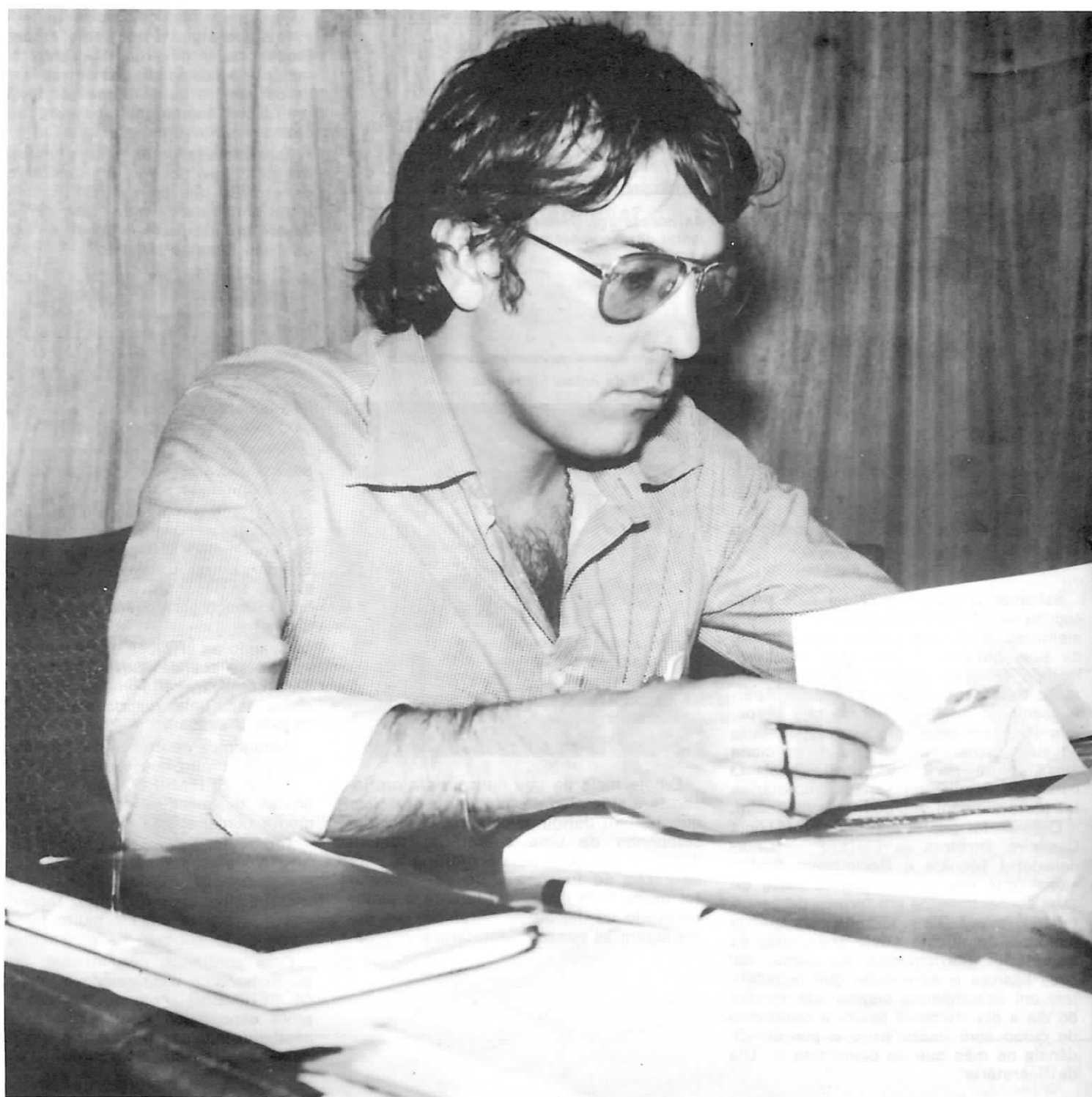


Luiz Lacerda Biagi
Vice Presidente da Zanini

Como a Za



Zanini absorve know-how

"Tudo volta para Manhattan". Com esta frase, Luiz Lacerda Biagi, vice-presidente da Zanini S.A. Equipamentos Pesados, mais do que definir sua visão sobre a questão da dependência tecnológica dos países subdesenvolvidos em relação às nações industrializadas, parece colocar a estratégia de sua empresa para absorver "know-how".

Porque a Zanini constatou que "nenhum país se desenvolve com tecnologia comprada e nenhuma empresa estrangeira transfere o "conhecimento" que lhe está proporcionando bons lucros" ela decidiu investir em técnicos. Isto é, a empresa escolheu o seguinte caminho: (1) Faz acordos de licença com empresas estrangeiras; (2) Cria um corpo de técnicos próprios para desenvolver as licenças conseguidas; (3) Através de "joint-ventures", consegue dar "um novo salto tecnológico".

Este caminho foi praticamente traçado há 12 anos, quando a empresa selecionou uma estratégia para superar a barreira tecnológica que a desafiava: desenvolvimento de tecnologia própria — basicamente abandonada por ser cara e demorada — desenvolvimento de tecnologia própria amparada pelos acordos de licença e, enfim associações. Nesta escolha de caminhos, Biagi confessa inspiração de Luiz Villares que, na década de 30 iniciou a política de obtenção de licenças no exterior. "Foi a brecha que encontramos", diz Biagi.

O resultado foi a transformação da pequena fábrica de caldeiras em uma das empresas lider no campo dos equipamentos pesados.

A Zanini faturou 265 milhões de cruzeiros em 1976, (previsão de 750 milhões 1977), tem um capital de 237 milhões de cruzeiros, emprega 2.600 funcionários e desenvolve uma linha de produtos de requintados equipamentos industriais, além de estar em condições de fornecer a engenharia de projetos e todos os equipamentos necessários para montagem de fábricas de cimento e usinas de açúcar.

Em 1964, a Zanini negociou sua primeira licença a A/S Atlas, da Dinamarca, para fabricação de turbinas a vapor. Desde então já foram feitos inúmeros acordos com empresas dos Estados Unidos, Alemanha, Canadá, Holanda, Suíça, Itália e Áustria. É certo que todas essas nego-

ciações forneceram um vasto material de análise sobre os melhores meios de se agregar tecnologia. Se não foi possível desenvolver tecnologia própria por absoluta inviabilidade, a Zanini aprendeu nos licenciamentos que fez ser essencial desenvolver um corpo técnico que tenha, no mínimo, condições de desenvolver processos. "Hoje", diz Biagi, "a empresa precisa dar um outro salto e a maneira de concretizá-lo será por "joint ventures".

Aplicações em torno de 600 milhões

Recentemente, a Zanini já constituiu duas "joint ventures" com empresas alemãs para a produção de equipamentos industriais. A primeira com a Zahanraederfabrik Renk A. G., surgindo a **Renk Zanini S/A** que produzirá redutores de velocidade, e a segunda com a RHD Industrieanlagen A. G., formando a **AKZ — Turbinas S.A.** — que fabricará turbinas a vapor. Além destas, a empresa criou, em março de 1976, uma nova firma, a **Sermatec** para montagem e assistência técnica para usinas de açúcar.

Para o fornecimento de destilarias ao programa Nacional do Alcool, a Zanini consorciou-se com a Metalúrgica Conger S/A e com a Racional Engenharia S/A para produção de unidades autônomas completas. E para concorrer em igualdade de condições em nosso mercado e no exterior com as grandes empresas internacionais de seu setor, a empresa aplicará em torno de 600 milhões de cruzeiros, segundo Biagi, no período de 1977 a 1979, em "joint-ventures" e licenciamentos. Em 1977, a Zanini encerrou seu plano de expansão iniciado em 1973, que envolveu investimentos de 275,1 milhões de cruzeiros.

Uma geração tecnológica

Nos próximos anos todo o esforço da empresa estará dirigido para as seguintes metas: a) desenvolvimento da tecnologia para fabricação de usinas de açúcar com a tentativa de aumentar suas exporta-

ções; b) produção de fábricas de cimento completas (licenças da empresa alemã Humboldt Wedag); c) produção de equipamentos para processamento de minérios; d) ampliação da produção de usinas de industrialização do lixo; e) ampliação da linha de equipamentos industriais envolvendo caldeiraria em geral, pontes rolantes, guindastes, turbinas a vapor, redutores de velocidade; produção de turbinas hidráulicas com licença da Sulzer-Escher Wyss, da Suíça.

Ninguém se desenvolve com tecnologia comprada

Biagi considera todo este esforço de planejamento e desenvolvimento de métodos originais como um ensaio para o futuro da empresa. Segundo ele, nos próximos dez anos, quando as exportações brasileiras tiverem alcançado os 50 bilhões de dólares, não será mais possível erguer barreiras alfandegárias aos produtos estrangeiros. "Os parceiros comerciais do Brasil só aceitam esta situação atualmente porque o nosso parque industrial ainda trabalha em escala menor". No entanto, quando o parque industrial brasileiro já estiver mais maduro, Biagi encontrará uma concorrência ainda mais dura. Por isso os caminhos devem ser encontrados agora. "Precisamos de uma geração para alcançar um certo nível tecnológico porque nos faltam os recursos humanos necessários, em todas as áreas. Nós somos tão despreparados que, durante o período de grande crescimento dos últimos dez anos, ficamos parecidos com uma criança que cresceu demais e ficou meio abobada, sem personalidade. Por isso, o crescimento deve ser planejado, com uma visão clara dos desafios do futuro." Disse Biagi. ●