

Como superar a crise no setor financeiro

O presidente do Conselho Diretor Nacional do Instituto Brasileiro de Executivos Financeiros, Getúlio Reis Arrigo, forneceu conselhos práticos a seus colegas da área de finanças sobre como administrar ativos em época de turbulências. A conclusão principal: é praticamente impossível trabalhar com orçamento de longo prazo (ou seja, de um ano).

Eis as sugestões de Getúlio Reis Arrigo:

“A instabilidade da economia brasileira e as indefinições no campo político nos levam a um quadro de desconfiança que inibe qualquer iniciativa, por mais tímida que seja.

“Os empresários e os financeiros, de uma maneira geral, preparam-se para qualquer surpresa, que, por sinal, não foram poucas nos últimos tempos. Esta postura, conservadora e cautelosa, tem muito a ver com a atual obsessão pela liquidez, muitas vezes privilegiada, em detrimento do crescimento e do lucro.

“E, agora, um problema novo vem despertando e provocando os homens de negócios e os financeiros, principalmente. A perda de valor dos ativos, por decreto. Isto se soma às já tradicionais máximas e mididesvalorizações do cruzado.

“Estes temas, preocupação diária de todos nós, nos levam à seguinte meditação: como estruturar nossas contas de ativo e passivo para minimizar as perdas prováveis em época de grandes turbulências?

“Admitamos que a maioria das empresas privadas superou as grandes crises e, através de políticas e estratégias adequadas, lograram alcançar um nível de capitalização adequado ao momento atual. Vejo nas principais publicações especializadas que a maioria das empresas privadas melhorou sua liquidez e sua capitalização e que, com poucas exceções, reduziram seu nível de endividamento.

“Vejo que muitas delas conseguiram essa proeza através de melhor administração de seus ativos, que deslocou investimentos em ativos permanentes e capital de trabalho para disponibilidades aplicadas.

“Bem, se isso não é tudo nos dias que se seguem, como devemos administrar nossos ativos e passivos nos próximos meses?

“Em primeiro lugar temos de levar em conta que:

- A taxa de inflação é alta e em ascensão;
- O custo real do dinheiro continuará fortemente positivo;
- Existe a possibilidade

de um congelamento de preços;

• A probabilidade de uma máximas grande;

• O pacote fiscal e tarifário onerará os custos e preços;

• Poderá ocorrer uma forte queda na demanda nos primeiros meses do próximo ano.

“Vejam os senhores que é praticamente impossível trabalhar com um orçamento de longo prazo (entenda-se longo prazo como um ano). Fica muito difícil estabelecer qualquer correlação que nos leve a uma previsão de inflação e crescimento. Congelamento, é provável, mas não sabemos quais as componentes políticas necessárias para sua aplicação. E assim por diante...

“Neste quadro, o melhor que se pode fazer é:

• Administrar as disponibilidades da maneira mais conservadora possível, de forma que sua realização seja imediata.

• Manter em estoque apenas matérias-primas e produtos acabados de alto giro, liquidando-se qualquer ativo nesta conta que apresentar o menor sintoma de encalhe. Se a sua empresa for tradicional importadora de países europeus de moeda forte ou Japão, creio que uma análise bem elaborada poderá levá-los a formar estoques especulativos com o intuito de fazer “hedging” a determinados passivos obrigatórios (767).

• Contas a Receber — dentre as técnicas convencionais de “cash management” — um bom sistema de cobrança, aliado a um perfeito sistema de controle diário, pode apresentar excelentes resultados. Além dos sistemas atualmente oferecidos por algumas instituições, com consultas “on-line”, destaca-se com vantagem o sistema de cobrança escritural. De baixo custo, extremamente eficiente e ágil, elimina grande parte da burocracia do sistema convencional e, creio, facilita tremendamente a negociação com as instituições financeiras, principalmente na redução de custos e no rebate do D+1.

“Este sistema, como não poderia deixar de ser, eli-

mina a figura da duplicata e desperta em nós alternativas muito criativas, que variam de empresa para empresa, dependendo de sua capacidade financeira. Em primeiro lugar, o maior risco de um Contas a Receber é o rápido crescimento inflacionário que acaba anulando as taxas prefixadas de juros embutidas nos preços de venda, e, em segundo lugar, a possibilidade de vir uma “tablita” que reduz o Contas a Receber sem contudo reduzir o passivo correspondente.

“Surge então o desejo natural de se vender a vista ou de se descontar títulos com taxas prefixadas no mesmo montante.

“Essa segunda alternativa tem o inconveniente de se pagar tributos como ICM, IPI, Finsocial e PIS, além de comissões e outras coisas mais que incidem sobre o valor agregado ao preço a vista, quando se vende a prazo.

“Conclui-se, então, que a melhor forma de se fazer uma proteção ao Contas a Receber é não constituir-lo.

“Pensamos então em algumas alternativas, mas destacaremos o que segue: a empresa contrata uma instituição financeira que esteja disposta a oferecer os “funds” necessários para financiar seus clientes. O risco de crédito que já existe não é transferido à instituição, que se compromete a oferecer os fundos e administrá-los. Desta forma, abre-se um contrato mensal para cada cliente e na medida em que a empresa vai faturando, o banco entrega o produto da venda e debita o cliente. Os prazos de financiamentos aos clientes são mantidos e o custo financeiro poderá ser menor que o mercado, tendo em vista que o diferencial de tributos pode e deve ser transferido ao cliente. O que a empresa almeja, na verdade, é reduzir seu risco a custo baixo e neste caso será zero.

“A prática anteriormente descrita é boa para as empresas capitalizadas, mas é ótima para as empresas alavancadas que na verdade poderão liquidar grande parte ou a totalidade de seus passivos onerosos, hoje, na maioria pós-fixados.”