

Empresas se unem para sobreviver

Algumas das formas encontradas pelo empresariado brasileiro para superar as dificuldades num ambiente altamente competitivo ou mesmo diversificar e expandir as atividades são as fusões, aquisições ou *joint-ventures* (associação de empresas em projetos específicos). Só nos nove primeiros meses deste ano, essas operações cresceram 44% em relação ao ano passado. Segundo levantamento feito pela empresa de consultoria KPMG, de São Paulo, foram realizadas no período 223 transações desse tipo.

O ranking é liderado pelo setor de alimentos, com 28 negócios fechados. Em segundo lugar ficou a área financeira, com 22, seguida do setor de metalurgia/siderurgia com 13, eletroeletrônico, com 11, e químico e petroquímico, com 10 operações realizadas.

Essas transações vêm aumentando significativamente no país nos últimos anos. Em cinco anos foram 457% de crescimento. Entre os meses de janeiro e setembro de 1992, elas somaram apenas 40 operações. No ano seguinte, subiram para 116, no mesmo período. Em 1994, chegaram a 141 e, em 1995, a 155.

"Entrar no mercado já participando dele é muito melhor para os

empresários", destaca José Luiz Saicali, sócio da KPMG. "O custo de entrada é menor", diz. Segundo ele, criou-se no Brasil um mercado de oportunidades impulsionado pela estabilização da economia e pela alta taxa de juros. "No período inflacionário, os empresários podiam resolver seus problemas financeiros simplesmente aumentando os preços. Isso agora já não é mais possível."

NOVA REALIDADE

Num mercado cada vez mais competitivo, os empresários brasileiros precisam reduzir custos sem perder a competitividade para manter seu espaço. Além disso, têm de enfrentar fortes concorrentes estrangeiros que conseguem lá fora recursos baratos e de longo prazo, o que facilita o investimento em pesquisa e tecnologia. "Eficácia na redução de custos é difícil", ressalta Saicali. "Muitas empresas brasileiras eram empresas familiares, sem investimentos significativos e com produtos antigos", ressalta. "Sem falar nas falências que foram recordes em 1996." Essas empresas estão buscando sócios, por necessidade financeira ou estratégia de crescimento.

A pesquisa Termômetro Empresarial, feita pela consultoria Arthur Andersen, mostra que quando o assunto é investimentos de longo prazo para expansão ou diversificação das atividades as fusões, aquisições e *joint-ventures* aparecem como ótimas opções. Quase 60% dos entrevistados da pesquisa (que reúne 132 das 500 maiores empresas do país) disseram que têm intenção de realizar alguma operação dessa natureza no próximo ano.

Segundo Saicali, os setores de alimentação, financeiro e eletroeletrônico deverão continuar despertando maior interesse nos empresários. "O brasileiro ainda está defasado em termos de vendas", afirma. "A medida em que o plano se consolida e a renda aumenta, as pessoas passam a exigir coisas cada vez mais sofisticadas", explica. Segundo ele, outro setor de grande interesse no Brasil é dos bancos. "Se as instituições estrangeiras forem autorizadas a ingressar no Brasil, o mercado vai crescer muito."

Os setores de vestuário e calçadista, apesar de estabilizados, não têm atraído a atenção dos investidores, segundo Saicali, porque não têm tecnologia. "Em compensação, está vindo dinheiro para o setor químico." (SD e VN)