

CONJUNTURA ECONÔMICA

Crise derruba mito da solidez financeira

Concordatas atingem empresas que operavam muito próximas do ponto de equilíbrio

RIO — A onda de falências e concordatas que atingiu 1.536 empresas em São Paulo e no Rio de Janeiro desde 15 de março está afetando também um dos mitos mais difundidos no País nos últimos anos: o de que a economia ia mal, mas as empresas, extremamente capitalizadas e capazes de gerar lucros, estavam muito bem.

Agora até grandes empresas pedem concordata em um movimento que se intensificou a partir de setembro.

Algumas das empresas concordatárias alegam que o bloqueio de cruzados novos pelo Banco Central, no início do Plano Collor, tirou boa parte da força financeira que elas acumularam nos últimos anos. Isso, contudo, só ocorreu no primeiro momento, pois a maioria conseguiu converter a velha moeda em cruzeiro. Analistas especializados no acompanhamento de desempenho empresarial já não consideram esse um bom motivo para explicar a fragilidade que elas vêm demonstrando.

Segundo o diretor da empresa de consultoria e auditoria Coopers & Lybrand, João Moura Filho, o mito da solidez difundiu-se graças à inflação alta, que tem grande poder de mascarar dados sobre eficiência

e saúde produtiva. "Poucas empresas se preocupavam com o sistema de distribuição do que fabricavam, ou com saber o que, de fato, seus clientes queriam", explica. A falta de atenção e esses pontos, aliada ao desconhecimento dos próprios custos reais de produção, não chegava a causar prejuízos porque, afinal, o mercado financeiro, com a alta remuneração dos títulos públicos, dificilmente permitia que alguém naufragasse no vermelho. Na verdade, os lucros eram altos.

Com o aperto monetário (traduzido por menos crédito) e o achatamento salarial, caiu o nível de atividade de toda a economia. Assim, diz Moura Filho, as empresas que já operavam muito próximas do seu limite de equilíbrio, com a retração dos consumidores passaram a produzir e vender volumes insuficientes para cobrir os próprios custos fixos. Muitas empresas que estão nessa situação têm dinheiro, mas não podem sustentar a perda indefinidamente, lembra o gerente de consultoria fiscal e financeira da Arthur Anderson, Paulo Fonseca.

Os dois concordam em que o quadro, para essas empresas, agravava-se caso elas tenham se endividado no passado para fazer investimentos — a não ser, ressalva o diretor-superintendente do Instituto Brasileiro do Mercado de Capitais (Ibmeq), Walter Lee Ness Jr. (que acompanha balanços de 350 empresas de capital aberto), que os em-

préstimos tenham sido tomados no Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES), cujos juros são baixos. Também estão mais tranquilas aquelas que recorreram ao mercado acionário em busca de recursos. Os acionistas podem até estar tendo prejuízo, mas neste caso o dinheiro obtido não está pressionando o caixa.

A crise contém um outro ingrediente, apontado por Paulo Fonseca: os fornecedores, por medo da inflação e das inadimplências, reduziram drasticamente o prazo de pagamento das encomendas, o que constitui um golpe a mais no capital de giro de todas. A empresa que carrega alguns desses fatores negativos não tem outra saída a não ser procurar dinheiro nos bancos — e as taxas de juros reais estão excessivamente altas, sem contar que o crédito ficou escasso não apenas pelo aperto monetário, mas também porque os bancos sentem medo de emprestar e não receber.

As empresas realmente saudáveis, eficientes e com poucas dívidas, pelo menos por enquanto não estão ameaçadas, afirma Walter Lee Ness Jr. Elas não se encontram, porém, livres dos riscos. Conforme assinala o consultor, se o setor em que atua cair 80% — isso ainda não aconteceu em nenhum, mas pode vir a ocorrer —, mais cedo ou mais tarde ela acabará às portas de uma concordata. Paulo Fonseca acres-

Balanco das concordatas e falências

Empresas de São Paulo e do Rio de Janeiro (de 15 de março a 26 de outubro)

Setores	Março		Abril		Maio		Junho		Julho		Agosto		Setembro		Outubro		Total	
	Fal.	Conc.	Fal.	Conc.	Fal.	Conc.	Fal.	Conc.	Fal.	Conc.	Fal.	Conc.	Fal.	Conc.	Fal.	Conc.	Fal.	Conc.
Agrícola	1	—	1	—	1	—	—	—	—	—	—	—	1	—	1	—	5	—
Extrativa Mineral	—	—	—	—	—	—	1	—	—	—	—	—	—	—	1	—	2	—
Metalurgia	8	2	12	—	13	—	17	1	11	—	26	2	21	—	27	5	135	10
Mecânica	—	—	2	—	—	—	1	—	1	—	—	—	—	—	1	—	5	—
Material Elétrico e de Comunicação	—	—	—	—	1	1	—	—	1	—	6	—	2	—	1	—	11	1
Material de Transporte	—	—	1	—	1	—	1	—	—	—	1	—	—	—	3	—	7	—
Madeira e Mobiliário	2	—	—	—	—	—	—	—	1	—	2	—	1	—	1	—	7	—
Química	2	—	—	—	5	—	—	—	3	—	5	2	2	4	2	4	19	10
Produtos de Materia Plástica	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Textil, Vestuário, Calçados, Couro	21	—	9	—	9	—	19	1	8	1	45	—	25	4	29	2	165	8
Prod. Alimentares	29	—	14	2	19	—	13	1	22	3	43	1	34	—	38	1	212	5
Bebidas e Fumo	1	—	1	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	2	—
Editorial e Gráfico	4	—	3	—	4	—	3	—	2	—	3	—	5	—	7	—	31	—
Construção Civil	13	—	15	—	14	—	11	—	14	—	19	—	20	1	2	18	124	13
Comércio	19	—	41	—	23	—	35	—	34	—	48	—	57	—	74	9	331	9
Transporte e Comunicação	1	—	3	—	2	—	2	—	1	—	—	—	5	—	7	—	21	—
Indústria e Comércio	4	—	5	—	14	—	4	—	9	—	37	—	14	2	9	—	92	2
Informática	—	—	2	—	4	—	2	—	2	—	10	—	1	—	4	—	25	—
Eletroeletrônica	1	—	—	—	—	—	2	—	—	—	—	—	—	—	—	—	4	—
Outros	7	—	21	1	15	—	10	—	37	—	50	—	54	1	76	4	270	6
Total Mensal	113	2	130	3	125	1	121	3	146	4	295	5	242	12	300	37	1472	64

Fonte: Arthur Andersen

centa que tudo depende do tempo que a recessão durar. "Boas empresas terminarão sendo atingidas, porque mesmo capitalizadas não agüentarão indefinidamente produzir menos do que gastam e a inadimplência dos seus clientes", alerta. Por enquanto, segundo ele, as concordatas apanharam principalmente as empresas mais próximas do consumidor final, mas logo devem se espalhar por outros setores, adverte.

EMPRESAS MENORES

No segmento de pequenas e médias empresas, a fragilidade é maior. O diretor da Acal Consultoria e Editoria, Jader Melo, cuja carteira de clientes fixos é de cerca de 100 empresas de médio porte, diz que os setores de confecções e de calçados vão mal, pois produziram para o Natal e os pedidos estão sendo cancelados ou adiados. Ele rela-

ta o caso de um cliente, com boa posição no mercado caribica, que tem em estoque sapatos no valor de Cr\$ 13 milhões, sem muita esperança de revertê-lo em dinheiro.

A própria inadimplência dos clientes da consultoria vem crescendo rapidamente a cada mês, diz Jader Melo. Segundo Melo, eles estão atrasando o pagamento à Acal. "A inadimplência aqui já chega a 25%", diz.