

Guerra aumentará recessão interna

● *Consultores recomendam a redução dos estoques e evitar endividamento*

Lia Carneiro

SÃO PAULO — Para os empresários brasileiros, que já vestiram roupas camufladas e capacetes diante das cinzentas previsões de 1991, as precauções para atravessarem um provável período de guerra no Golfo Pérsico significam apenas mais algumas granadas nos bolsos. Para os que estavam fazendo vista grossa em relação à recessão interna, a efetivação de uma crise externa funcionará como o último aviso. Quem garante são os consultores de empresas, partindo do seguinte raciocínio: com maiores dificuldades para comprar petróleo, todos os países, inclusive o Brasil, ficam com menos dinheiro para comprar outras coisas, e menos dinheiro significa alta de juros internacionais e nacionais.

“Como a recessão foi adotada para conter a inflação, a alta por conta do petróleo aprofundará ainda mais a recessão”, explica o diretor de Consultoria da Trevisan Auditores e Consultores, João Antônio Lopes. “A única vantagem, entre aspas, da guerra é que o temor diante da redução de aliquotas de importação e competitividade da concorrência externa fica temporariamente adiado.”

O receituário que as empresas de consultoria estão sugerindo para seus clientes começa pela redução dos estoques ao mínimo possível. “Mas tudo depende da empresa. Quem depende de matéria-prima importada, na minha opinião, deve manter estoques altos”, afirma o consultor da Boucinhas & Campos Consultores, Alberto Von Ellenrieder. Lopes, da Trevisan, discorda: “Acho que, mesmo no caso de quem depende de matéria-prima importada, o negócio é manter os estoques baixos porque, em caso de guerra, a probabilidade dos preços baixarem é forte.”

Estratégia — Para o diretor de planejamento estratégico da Price Waterhouse, Dalmo Almeida, a questão dos estoques é mais complexa. “Se a empresa tem como insumo crítico petróleo ou derivados, até mesmo os mais distantes, como os polímeros, ela tem que olhar lá na frente e estimar o mercado que seu produto terá”, analisa Almeida. E isto não é nada fácil: se a empresa é um fabricante de cosméticos, certamente terá dificuldades para vender seu produto aqui dentro (superfluo) e também lá fora (os Estados Unidos, como principal comprador dos produtos brasileiros, deverá direcionar a maior parte do dinheiro

para os gastos bélicos). “Mas em casos extremos, supondo uma longa duração do conflito, numa economia caótica, tipo mercado negro, este fabricante de cosméticos pode barganhar seus estoques de insumos para terceiros.”

Almeida ressalta, porém, que os fabricantes de produtos básicos, que têm demanda garantida, como alimentos, alguns produtos farmacêuticos e transportes, devem obrigatoriamente manter o chamado estoque estratégico. “A recomendação do estoque mínimo nestes casos não funciona.” Para os importadores, se a situação já começa a ficar feia diante do recuo das vendas, do ponto de vista das compras deverá piorar porque, na opinião dos consultores, por necessitar de reservas o governo deverá editar medidas de contenção das importações.

Pelo receituário da Trevisan, o próximo passo é zerar os custos que não agregam nada à produção: armazenagem, transporte, administrativo, marketing, sem falar que a palavra endividamento entra na lista das proibidas. “Além disso, é necessário reduzir os custos de produção e aumentar a produtividade, desde que isto não exija muitos investimentos”, explica Lopes. As demissões e todos os

custos que embutem devem ser avaliadas seletivamente na área de produção; nas áreas onde a meta é zerar os custos, elas devem ser realizadas.

Preços — A recomendação que os empresários apresentam maior resistência é a de vender mesmo com o sacrifício de margem. “A ordem é fazer dinheiro agora”, acredita Lopes, lembrando que a aproximação com os clientes e fornecedores também é um ponto indiscutível. “A empresa tem que se adaptar ao mercado e ser flexível, desde que não sacrifique seu fluxo de caixa, em relação aos prazos de pagamento.”

Quanto ao impacto da guerra na formação dos preços, as previsões são as piores possíveis. “Além dos custos com energia, transportes, petroquímica e alimentos subirem imediatamente, os adeptos da especulação ganham um bom pretexto para aumentarem seus preços, a memória inflacionária acaba ajudando a sua propagação e, mesmo quem não especula acaba tendo que rever suas expectativas inflacionárias”, explica Almeida, da Price Waterhouse. “Uma economia que já está doente, não tem preparo nem para uma gripe.”