

Endividamento diário: o grande drama das empresas

A rentabilidade de aplicações de eventuais sobras de caixa das empresas não corresponde sequer à inflação. É que a única aplicação de curtíssimo prazo disponível no mercado é o Fundo de Aplicações Financeiras, o Fundão, cuja rentabilidade equivale à da Taxa Referencial de Juros (TR), há muito tempo defasada em relação aos principais índices de inflação.

O Presidente da Du Loren, Natan Argalji, acredita que pelo menos 60% das empresas precisam se endividar para financiar seu dia-a-dia. O resultado, na Du Loren, é que o custo financeiro acaba sendo de 20% a 25% do preço final de cada calcinha produzida. Esta situação não é, porém, específica da indústria de **lingerie**, mas do parque industrial, de maneira geral.

Como não há boas alternativas de aplicações de curtíssimo prazo, as sobras temporárias de cai-

xa são usadas para negociar melhores preços e prazos com fornecedores, ou simplesmente garantir o giro sem precisar recorrer ao banco. Quando vende a prazo, a empresa recebe uma duplicata. Se precisa de dinheiro, vai ao banco e a troca por dinheiro vivo. O banco adianta o que a empresa receberá do cliente em 60 dias, mas cobra caro por isso. Se tiver sobra de caixa, a empresa prefere usá-la para financiar seu dia-a-dia e esperar o vencimento da duplicata para receber diretamente do cliente, diz Argalji.

Na Imep do Brasil Indústria Mecânica de Precisão, empresa de médio porte que fabrica peças sob encomenda para computadores, aviação, indústria automobilística, não há sobras: ela toma emprestado, mensalmente, Cr\$ 20 milhões a Cr\$ 25 milhões, equivalentes a cerca de 50% de seu capital de giro. Mesmo não

conseguindo repassar integralmente este custo, o preço dos produtos da Imep acaba sendo encarecido em cerca de 30%, informa o dono da empresa, Luiz Otávio Simões Athayde.

As pequenas e médias empresas são as que tradicionalmente mais enfrentam problemas de liquidez, admite Benito Paret, Presidente da Associação Fluminense da Pequena e Média Empresa (Flupeme). Cícero Alencar, dono da Acal Consultoria e Auditoria, tem 82 clientes (de pequeno e médio portes) e poucas dúvidas: a reação imediata das empresas é aumentar a sonegação. É claro que outras alternativas são tentadas, como a negociação de descontos com os fornecedores de matérias-primas, por exemplo. Mas a compra e venda sem nota vem em primeiro lugar. Só assim as empresas conseguem fazer caixa (preferencialmente o caixa doio).