

A recessão é anterior a Collor

por Ângela Bittencourt de São Paulo

Três meses de crise e indefinição política colocaram em risco o precioso dividendo conquistado pelo governo Collor em dois anos: o consenso entre os setores produtivo e financeiro, que no final de maio acreditavam ser o grande desafio o aprofundamento da atuação liberal do governo, considerado eficiente no processo de descongelamento de preços, no encaminhamento do programa de privatização e na renegociação da dívida externa.

O desgaste do Executivo, inesperado pelo momento e surpreendente pela rapidez, produziu, contudo, uma reviravolta das prioridades da maioria das empresas.

As inquietações setoriais cedem lugar à expectativa generalizada de estabilidade político-econômica. Levado ao pé da letra, este desejo provoca instantâneas desavenças conceituais no Brasil, onde o prazo médio de sobrevivência dos ministros da Economia ficou restrito a um ano e meio, na última década.

Apesar da embaraçosa rotatividade, para quem almeja equilíbrio, o governo não tem do que reclamar. O setor privado fez a lição de casa e a estatística mostra o interesse em se ajustar a uma nova situação para sobreviver.

"A preocupação de curto prazo é manter os investimentos na medida da capacidade da empresa para não comprometer o futuro. Nas empresas de capital intensivo, os investimentos são muito pesados e de longa maturação, mas não podem ser interrompidos simplesmente", diz Walter Rizzo, diretor de relações externas da Vidraria Santa Marina.

A crise política perturba, mas uma empresa não pode fugir da sua preocupação básica que é o gerenciamento do capital, principalmente quando ele é muito elevado e dá suporte a uma programação que não pode ser alterada apenas para ter seu ritmo adequado à circunstância. Rizzo destaca a importância de distinguir o perfil das empresas para poder compreender seu posicionamento e brinca: "Nós resistimos à queda da monarquia, a duas guerras mundiais, à estatização no início do governo Mitterrand e à reprivatização. Estamos preparados para administrar as crises".

Este executivo fala de uma privilegiada posição, comum entre empresas de origem européia. A Santa Marina, que possui um capital de giro equivalente a três meses de faturamento, pertence ao grupo francês Saint Gobain, que surgiu por um ato de Luiz XIV — há mais de 300 anos — com a incumbência de fabricar cris-

tais do Salão de Vidro do Palácio de Versalhes.

A exemplo de outras gigantes, a Vidraria Santa Marina — do setor de mineração — investe em tecnologia amparada por aumento de capital ou recursos próprios. Não se endividar é a palavra de ordem com absoluta prioridade na divisão financeira.

Neste território, a contrapartida do não endividamento tem sido, normalmente, uma redução dramática do prazo das operações. Não é apenas a poupança financeira do País — estimada em cerca de US\$ 110 bilhões — que está encapitada num prazo máximo de aplicação de trinta dias.

Administrar o caixa

A economia está no osso. Indicadores de produtividade selecionados pela Price Waterhouse revelam que o prazo de produção caiu de 30,1 para 25,4 dias de 1991 para 1992. Pesquisa realizada num universo de mil maiores empresas indica que o prazo médio de estocagem de matéria-prima também recuou de 42,3 para 36,5 dias e o de estocagem de produto acabado, de 27,7 para 20,8 dias. A utilização da capacidade instalada continua no patamar de 70%.

Apesar da marcha lenta, a projeção para as quinhentas maiores empresas privadas é de lucro de US\$ 6 bilhões neste ano. Esse é o resultado possível para uma expansão de receita de US\$ 140 bilhões para US\$ 161 bilhões de um ano para outro.

Se for obtido, o setor privado comemora o lucro e o governo deverá fazer o mesmo, porque essa receita produzirá imposto sobre vendas de aproximadamente US\$ 42 bilhões e Imposto de Renda de US\$ 6,6 bilhões. No último exercício, as arrecadações corresponderam à metade desses valores.

Em meio à irritação por ter de revisar insistentemente seus projetos de modernização ou expansão e sem nenhum controle ou familiaridade com o cenário político, o setor privado ataca a política recessiva, sem se preocupar se está ou não cometendo uma injustiça histórica atribuindo ao atual momento a responsabilidade integral pela queda da atividade.

"Certamente é injusto", diz Paulo Maia, um dos responsáveis no Banco Chase Manhattan pela área de Corporate Finance. Gerenciador das posições das multinacionais, Maia lembra que "a maioria dos projetos está na prateleira há um bom tempo e que muitas empresas decidiram partir para investimentos em outros países".

Ele destaca que a médio e longo prazos a atenção das empresas se volta para o ajuste estrutural da economia brasileira. "No curto prazo,

porém, administrar o caixa é garantia de sobrevivência."

Maia conta que, ao definir linhas de atuação, as multinacionais, por exemplo, não estão agindo no Brasil de forma diferente do que no resto do mundo. "Existe determinação em concentrar a atividade em linhas de negócios considerados básicos de cada grupo. Não há preocupação com diversificação que, na prática, pode significar novos riscos. A preferência é por concentração em bases originais."

A inquietação do mercado se amplia com a constatação de que o Brasil está trabalhando muito abaixo de sua capacidade. Em 1992, a economia brasileira está operando a um nível 28% aquém do seu potencial. Isso significa, que os atuais US\$ 420 bilhões do Produto Interno Bruto (PIB) poderiam ser US\$ 580 bilhões. A renda per capita produzida poderia alcançar US\$ 4 mil e não US\$ 2,9 mil.

Os cálculos do economista e ex-diretor da Dívida Pública do Banco Central, José Julio Senna, que atualmente comanda a área internacional do Banco da Bahia Investimentos, mostram que para voltar à trajetória histórica da economia brasileira será preciso crescer a um ritmo de 11,6% ao ano até o ano 2.000. Se o crescimento anual for de 8%, o País leva 14 anos para restabelecer o equilíbrio entre o produto observado de fato e o potencial. Este produto potencial procura refletir o nível adequado de produção de uma economia baseada na experiência histórica.

"A economia brasileira está em recessão há uma década. A crise política afeta expectativas, adia investimentos, mas desde 1983 a produção do País está abaixo do normal. Questões externas — como o choque do petróleo — foram determinantes na origem desse desaquecimento prolongado, mas a partir de 1986 o mundo andou muito bem e nós não. É miopia trazer todo o problema para o curto prazo, porque entramos num processo recessivo e de grande instabilidade lá atrás e não conseguimos sair dele", explica Senna.

Ele argumenta sobre a necessidade de um aumento da capacidade produtiva. "O Brasil tem dificuldades na oferta e ela não se resolve sem investimentos. Num determinado momento, a apreensão das empresas com a rentabilidade, controle de preços e nível dos juros era o foco de discussão, mas agora o equilíbrio político-econômico se sobrepõe a tudo porque o setor privado fez sua parte no ajuste."

Trabalhar mais

Gilberto Augusto Krause, presidente da Embraco, fabricante de compressores, reconhece que não consegue compreender como é possível combater a inflação trabalhan-

do menos. "Não sou economista, sou engenheiro", diz com simplicidade esse executivo, numa tentativa de justificar sua dificuldade em concordar com a queda da atividade por tempo tão prolongado, como saída para debelar a alta dos preços.

"Nossa empresa não tem preocupações que poderíamos considerar setoriais. Exportamos 75% da produção. Isto não significa, porém, que não existe expectativa com os desdobramentos da crise política", pondera.

Krause tenta obter resposta para a grande questão: quanto tempo a política recessiva pode durar? "Esta política trouxe consequências dramáticas, mas também um efeito positivo inegável: as empresas estão enxutas e mais bem administradas. A qualquer sinal de retomada do desenvolvimento, o setor privado dará um salto, porque os custos foram reduzidos e a produtividade perseguida. Existe, porém, um limite para qualquer ajuste e ele está sendo tocado pelo setor produtivo. A partir daí, qualquer dose imprecisa pode trazer a descapitalização."

Clodoaldo Celentano, diretor de assuntos corporativos e jurídicos da Philip Morris, assegura que a maior preocupação da empresa é o nível da atividade econômica. "Os acontecimentos políticos têm peso importante porque trazem paralisação. A atividade de rotina, de manutenção dos negócios, passa ao largo desta crise, mas os projetos de longo prazo estão emperrados."

Ele lembra que em qualquer lugar do mundo medidas que provocam recessão — como a prática de juros elevados — são adotadas por determinados períodos de tempo. O necessário para fazer os ajustes estruturais. No Brasil este prazo parece inesgotável, porém, e traz ruído perturbador.

"Nós esperávamos que em 1993 já se colheriam os frutos das mudanças estruturais, com o aperto dos juros sendo dispensado. Se isto não ocorrer — independentemente de quem está no comando —, a situação vai se deteriorar gravemente, porque o tecido social brasileiro está muito esgarçado para não rasgar."

A ausência de perspectiva faz com que a recessão se aprofunde ainda mais e que mesmo as empresas com potencial de investimentos garantido reavalie as metas. "Quanto mais intensivo o capital, maior é a preocupação para que nada fique para a última hora", lembra Walter Rizzo, da Santa Marina.

Ele dá um exemplo: "Nossa empresa tem planos para a indústria automobilística, mas não podemos ignorar que a produção brasileira patina em 1 milhão de carros ao ano. Se os investimentos em expansão tivessem levado em conta a possibilidade de essa produção atingir 5 milhões, hoje nós teríamos cinco fábricas paradas e um capital morto".

PRODUTO E INFLAÇÃO NO BRASIL 1947 a 1992

Anos	G	Y	Y*	Y/Y*	(IGP-DI)
1947		100,0	110,0	-9,1%	2,7
1948	9,70	109,7	117,0	-6,3%	8,0
1949	7,70	118,1	124,5	-5,2%	12,3
1950	6,80	126,1	132,5	-4,8%	12,4
1951	4,90	132,3	141,0	-6,1%	12,3
1952	7,30	142,0	150,0	-5,4%	12,7
1953	4,70	148,7	159,6	-6,9%	20,6
1954	7,80	160,3	169,9	-5,7%	25,8
1955	8,80	174,4	180,7	-3,5%	12,2
1956	2,90	179,4	192,3	-6,7%	24,5
1957	7,70	193,2	204,6	-5,6%	7,0
1958	10,80	214,1	217,7	-1,7%	24,4
1959	9,80	235,1	231,7	1,5%	39,4
1960	9,40	257,2	246,5	4,3%	30,5
1961	8,60	279,3	262,3	6,5%	47,8
1962	6,60	297,8	279,1	6,7%	51,6
1963	0,60	299,5	297,0	0,9%	79,9
1964	3,40	309,7	316,0	-2,0%	92,1
1965	2,40	317,2	336,3	-5,7%	34,3
1966	6,70	338,4	357,8	-5,4%	39,1
1967	4,20	352,6	380,7	-7,4%	25,0
1968	9,80	387,2	405,1	-4,4%	25,4
1969	9,50	424,0	431,1	-1,6%	19,3
1970	10,40	468,1	458,7	2,1%	19,3
1971	11,30	521,0	488,0	6,8%	19,5
1972	11,90	583,0	519,3	12,3%	15,7
1973	14,00	664,6	552,6	20,3%	15,6
1974	8,20	719,1	587,9	22,3%	34,5
1975	5,20	756,5	625,6	20,9%	29,3
1976	10,30	834,4	665,7	25,4%	46,3
1977	4,90	875,3	708,3	23,6%	38,8
1978	5,00	919,1	753,7	21,9%	40,7
1979	6,80	981,6	801,9	22,4%	77,3
1980	9,20	1.071,9	853,3	25,6%	110,2
1981	-4,40	1.024,8	908,0	12,9%	95,2
1982	0,70	1.031,9	966,1	6,8%	99,7
1983	-3,40	996,8	1.028,0	-3,0%	211,0
1984	5,00	1.046,7	1.093,8	-4,3%	223,8
1985	8,30	1.133,6	1.163,9	-2,6%	235,1
1986	7,50	1.218,6	1.238,4	-1,6%	65,0
1987	3,60	1.262,5	1.317,7	-4,2%	415,8
1988	-0,11	1.261,0	1.402,1	-10,1%	1.037,6
1989	3,31	1.302,7	1.491,9	-12,7%	1.782,6
1990	-4,03	1.250,1	1.587,5	-21,2%	1.476,9
1991	1,20	1.265,2	1.689,1	-25,1%	480,2
1992	2,00	1.290,5	1.797,3	-28,2%	

Obs: G — produto real (% ao ano)
Y — produto real — base = 100 / 1947
Y* — produto potencial
IGP-DI — taxa anual (em %)

Fonte: Banco da Bahia Investimentos.