

Consultor teme novo cenário de recessão

São Paulo — "O novo plano vai pegar as empresas rentáveis mas com pouco capital de giro", afirma o diretor da consultoria Austin Asis, Alberto Borges Matias, que acaba de avaliar os balanços de 123 companhias abertas.

"As empresas estão sem gordura e se houver recessão em alguns setores, poderá haver aumento de falências", prevê. Matias teme que se repita o cenário de meados de 1992, quando uma recuperação da rentabilidade foi abortada pela taxa de juros.

As empresas abertas, com ações negociadas em Bolsa, ganharam com o crescimento econômico de 4,96% no ano passado, deixaram para trás os prejuízos de 91/92 e recuperaram sua rentabilidade, mas os resultados não se destinaram a fortalecer o capital de giro e sim, modestamente, a retomar os investimentos, a partir do segundo semestre de 1993.

Um dos principais indicadores da vitalidade das empresas — o lucro líquido obtido sobre o patrimônio líquido — atingiu em média 5,6% em 1993, depois de dois anos de prejuízos elevados (4,7% em 1992 e 5,2% em 1991).

"Os setores mais rentáveis foram bebidas e fumo, com 14,7% de rentabilidade, seguido do eletroeletrônico, com 14,5%", diz Matias. "Havia uma forte demanda potencial por bebidas, em especial cervejas, o mercado cresceu com a propaganda maciça e todos ganharam", observa.

Os resultados do comércio (com rentabilidade de 10,8% em 1993) mais que dobraram em relação aos 4,7% de 92, após queda de 1,3% em 1991. "O comércio teve uma recuperação excepcional no quarto trimestre de 1993, face aos ganhos salariais e ao aumento na liquidez da economia", nota Matias.

As empresas não conseguiram, porém, recuperar seu capital de giro próprio consumido na recessão — elas mostram, em média, que au-

mentou o imobilizado (prédios, máquinas e investimentos em coligadas, principalmente) em relação ao patrimônio líquido.

Entre os setores com maior grau de imobilização estão o químico e os serviços públicos, os mesmos que têm operado com baixa rentabilidade ou prejuízos. "Há mais ineficiência nos serviços públicos, pois apesar do aumento real de tarifas, foi um dos setores de menor rentabilidade, devido ao aumento de custos".

Face aos elevados juros domésticos, calculados pela Associação Nacional dos Dirigentes do Mercado Aberto (Andima) em 18,48% acima da inflação em 1993, empresas multinacionais chegam a trazer recursos de fora para aplicar aqui, e também as estatais auferem grandes receitas financeiras.

"Empresas líquidas preferem aplicar no mercado financeiro a fazer investimentos para aumentar a produção", afirma Matias. Mesmo empresas com pouco capital de giro buscam pagar a prazo suas compras para se financiar e evitar os juros.

Os juros altos têm impedido que as empresas mantenham estoques e essa situação deverá persistir com a adoção do Real.

Demora — As empresas estão demorando para operar em Unidade Real de Valor (URV) "porque não sabem exatamente quanto custam os produtos que fabricam", afirmou Matias. "As empresas têm medo de errar para mais ou para menos e depois serem constrangidas a mudar seus preços depois de convertidos em URV", avaliou.

No ambiente de inflação crônica, muitas empresas criaram índices próprios de inflação interna, "porém nos períodos de dissídio, nem todos os custos podiam ser repassados em um só mês para os preços".

Além disso, falta definir os preços públicos em URV, que têm influência variável sobre os custos das empresas.

JORNAL DE BRASÍLIA

19 ABR 1994