

Empresas embutem custo financeiro ou recorrem a banco

MILTON GAMEZ

Desde a chegada do real, as empresas estão passando por um duro processo de desintoxicação financeira. Viciadas nos tempos de inflação elevada numa variedade enorme de índices de correção monetária — dólar, IPC, IGP-M, TR, IGP, IPA etc. — elas não podem mais, por força da MP do Plano Real, indexar seus contratos com menos de um ano de prazo. Nesta fase de desindexação, os executivos financeiros têm lançado mão de três estratégias básicas para não levar prejuízo: embutem nas vendas a prazo o custo financeiro projeta-

do; incentivam os clientes a usar financiamentos bancário; ou apelam para as **side-letters**, os ilegais contratos de gaveta.

Deixar os índices de inflação de lado não foi difícil para duas multinacionais do setor químico, a Monsanto e a Dow. Ambas preferem vender com pagamentos fixos e prazos curtos, de 30 a 60 dias. O custo financeiro, a partir de 3% ao mês, é embutido na fatura enviada aos clientes.

— Não vendemos a longo prazo. Preferimos pagamentos mais rápidos e com custo financeiro incluído, pois é mais simples e dá maior giro ao nosso caixa — diz Eduardo Musi, diretor da Dow Química.

A Monsanto, que também evita empatar o capital de giro financiando compradores, estimula os clientes que pedem prazos mais longos a usar o **vendor**, um tipo de financiamento bancário que se assemelha a um crédito para pessoas jurídicas. Com o **vendor**, a Monsanto recebe à vista do banco, que por sua vez concede prazos de pagamento de até dois anos ao comprador, conforme o caso.

As operações de **vendor** são prefixadas até 90 dias ou indexadas pela TR nos prazos de quatro a 24 meses. Nas prefixadas, o custo sai em torno de 58% a 60% ao ano, e, nas pós-fixadas, os juros ficam em torno de 24% ao

ano. Mas como nem todas empresas gostam de recorrer aos bancos, há casos de financiamentos de longo prazo com indexação informal. O Governo proibiu a correção dos contratos até 1º de julho de 1995, mas, para escapar à proibição, há companhias fechando contratos de gaveta com seus fornecedores ou clientes, afirma o diretor-tesoureiro de uma multinacional do setor de bebidas, que prefere ficar no anonimato.

— Nem todos acreditam que a inflação caiu de vez e querem se garantir como podem. As **side-letters** não têm valor legal, mas são uma espécie de fio de bigode: o que vale é a palavra — diz.