

Austeridade, nova ordem nas empresas

MARISA CASTELLANI

Paralisar ou reduzir drasticamente os investimentos, evitar contrair dívidas junto a bancos ou instituições financeiras, planejar sempre dentro de horizontes curtos, concentrar as operações financeiras no **overnight** e restringir as despesas: estas são orientações comuns que estão sendo adotadas por diretorias financeiras de grandes empresas dos mais diversos setores diante do cenário nebuloso da economia, marcado pela aceleração inflacionária e pela incerteza quanto às medidas de política econômica que o governo possa vir a implementar.

Os empresários estão cautelosos com o que fazer nos dias de hoje e preocupados, sobretudo, com o que pode acontecer no segundo semestre. O II Congresso Nacional de Executivos Financeiros, realizado durante esta semana, no Rio, foi um bom termômetro disso: a palavra recessão foi das mais usadas e "austeridade" apareceu em praticamente todos os discursos.

O presidente da Volkswagen do Brasil, Wolfgang Sauer, anunciou, durante o Congresso, a redução dos investimentos da empresa em US\$ 150 milhões, metade do que estava previsto para o ano. Mas esse comportamento não é único: a Gradiente postergou, para 88, segundo seu representante Eugênio Staube, todos os investimentos novos que faria este ano, calculados em US\$ 5 milhões, a Construtora Lix da Cunha sediada em Campinas, reduziu os investimentos previstos de Cz\$ 500 milhões para Cz\$ 80 milhões; e a Liquid Carbonic, bem como a Vulcan, multinacional, descrentes da continuidade da demanda, estimaram aplicações moderadas para o ano. Nos orçamentos financeiros para 87, as diretorias financeiras destas empresas trabalharam com uma perspectiva inflacionária entre 45% e 150% para o ano;

atualizadas as previsões, hoje, variam entre 400% e mais de 1.000%.

LIX DA CUNHA

O diretor financeiro da Construtora Lix da Cunha S/A, Mário Sérgio Freitas de Araújo, acredita que essa é "a maior crise que a economia brasileira já atravessou em sua história" e salienta a falta total de condições de se prever a sua magnitude e duração.

Mário Araújo acha que a recessão "fatalmente chegará no segundo semestre", apontando para indicadores como a queda de vendas na ponta do varejo, em especial na indústria automobilística. No setor específico da empresa, o de construções pesadas, o primeiro indicador é o nível de inadimplência dos clientes em Campinas, que já beira a faixa dos 40%. Há também queda dos pedidos em carteira e dificuldades nas cobranças, segundo ele.

Os projetos de investimento da empresa para 87, acima de Cz\$ 500 milhões, serão restritos a Cz\$ 80 milhões; correspondentes a contratos já fechados de expansão da capacidade instalada. Além disso, "agora todas as aplicações estão reduzidas ao **overnight**", revelou Mário Araújo. "Estamos administrando horizontes que não excedem 24 horas", disse.

A empresa entrou o ano de 87 com uma expectativa inflacionária de 150% para o ano, reavaliada para 600%. Os preços dos fornecedores, de acordo com o diretor, foram aumentando de forma assistemática e não correspondente ao aumento real de custos. Os prazos de pagamento, afirmou Mário Araújo, continuam a diminuir e os fornecedores embutem "taxas de juros siderais", que ultrapassam os 1.000% ao ano.

Atualmente, segundo Mário Araújo, os investimentos estão sendo feitos basicamente com recursos de caixa, por uma questão de sobre-

vivência. As horas-extras foram proibidas na empresa e, se não surgirem sinais de recuperação, as demissões vão começar até o final de junho.

Vulcan

Depois de ter investido US\$ 8 milhões em 86, a Vulcan não aplicará em 87 nada além dos próprios recursos, o que significa um mínimo certo de US\$ 5 milhões, suficiente apenas para manter as atuais linhas de produção. Com quatro fábricas no País a Vulcan não foi "contaminada" com o otimismo expansionista do Plano Cruzado. As vendas foram boas, segundo o vice-presidente financeiro da empresa, Oscar Apocalypse, mas a previsão para 87 foi de uma certa acomodação.



Sidney Corrallo — 23/09/85

A euforia do Cruzado não empolgou Eugênio Staube, da Gradiente

Por isso, os programas de investimento foram moderados e a empresa preocupou-se em zerar as dívidas de US\$ 45 milhões contraídas no período recessivo iniciado em 1981. Quando foi preparado o orçamento de 87, a previsão inflacionária da Vulcan era de 45% para o ano, revisada hoje em 400%. Na onda de euforia de negócios no ano passado, a empresa teve vendas fechadas com três meses de antecedência, mas hoje a média é de 32 dias. O prazo de pagamento com fornecedores também caiu, em muitos casos, de 60 dias para pagamento à vista.

O vice-presidente financeiro da Vulcan acha prematuro falar em recessão, mas admite essa possibilidade pelos sinais de queda brutal nas vendas.

LIQUID CARBONIC

Os sinais de uma eventual recessão econômica estão aparecendo para a Liquid Carbonic Indústrias S/A na ponta do varejo. As vendas de refrigerantes no Norte e Nordeste caíram em 20% no mês de março, comparadas com as de dezembro e janeiro, segundo o vice-presidente financeiro, Julio Isnard. No Centro-Sul, também houve reduções, embora ele não quisesse citar números.

Os investimentos previstos para 87 — US\$ 7 milhões — serão mantidos, porque a empresa preocupa-se em manter o mercado em crescimento, mas somente com base em capital próprio.

Isnard explica que a empresa só não está sofrendo mais com a queda de vendas no varejo por sua capacidade de administração e pela ampliação do mercado de gás carbônico, antes limitado a refrigerantes.

A Liquid Carbonic também está concentrando aplicações financeiras no **overnight**, segundo Isnard, mas, por enquanto, não pretende demitir empregados. No entanto, as previsões para a inflação são alarmantes: 1.350% em taxa anualizada.

GRADIENTE

No setor eletroeletrônico, a Gradiente teve muitas surpresas com o rápido crescimento da demanda no ano passado, mas também enfrentou problemas, como escassez de matérias-primas e dificuldades na importação de componentes. Pressionada com a elevação de custos, a empresa não acreditou na continuidade da euforia, revelou o vice-presidente de Administração e Finanças, Getúlio Arrigo, e programou investimentos no mesmo montante do ano anterior: US\$ 5 milhões. Agora, com perspectiva inflacionária de 800% para 87, adiou todos esses investimentos, mantendo apenas aqueles já contratados.

Em março, Gradiente decidiu investir em campanhas promocionais e financiar o comércio para tornar viáveis vendas a prazo sem cobrança de juros. Getúlio Arrigo avalia que as vendas no primeiro semestre de 87 serão 20% superiores às de 86 mas não garante o mesmo resultado em termos de crescimento anualizado.

SOLUÇÕES

Dividindo preocupações e adotando práticas de gerência semelhantes em época de crise, esses diretores financeiros também têm uma receita comum para as soluções no campo econômico: ela passa por uma negociação efetiva da dívida externa e por um controle mais efetivo da inflação, através de políticas monetária e fiscal mais restritivas.

Julio Isnard, da Liquid Carbonic e Oscar Apocalypse, da Vulcan, apontam as excessivas ingerências de políticos como um entrave à reorganização da economia e se somam aos empresários que defendem a redução do déficit público como uma das medidas fundamentais para a estabilização. Getúlio Arrigo, da Gradiente, defende ainda a realização de um pacto social enquanto Mario Araujo, da Lix da Cunha, quer o fim do gatilho salarial.