



Mais um furacão financeiro. E agora?

O agravamento da crise financeira internacional, caracterizado pelo socorro às agências securitizadoras Fannie Mae e Freddie Mac, a falência do Lehman Brothers, quarto maior banco de investimentos dos Estados Unidos, a venda do Merrill Lynch ao Bank of America e o socorro à megasseguradora AIG durante o mês

de setembro colocam todos diante de inúmeras dúvidas.

No decorrer dos últimos 12 meses foi possível observar um processo continuado de destruição de riqueza, que envolveu quase todas as bolsas de valores, reduzindo os preços das ações negociadas. Uma estimativa preparada em meados de setembro dava conta de perdas no montante de US\$ 11 trilhões, que equivalem a pouco mais de 80% do PIB norte-americano.

O que começou como um problema do segmento de hipotecas de alto risco agora ameaça transformar-se em uma crise financeira de consideráveis proporções, atingindo não apenas os compradores de residências nos Estados Unidos, mas talvez bancos e empresas nos diferentes continentes.

Na medida em que a crise de crédito americana contamina o setor real da economia daquele país, as conseqüências serão de grande monta, tendo em vista o peso da economia ianque globalmente. Essa influência, que é de cerca de 20%, poderá contribuir para que um crescente número de ameaças venha a surgir nos próximos meses. Mas não só. Esses momentos também geram oportunidades. Quais medidas o empreendedor,



Graves crises globais geram ameaças, mas também inúmeras oportunidades

pequeno ou médio, deve então adotar para minimizar riscos? E, além disso, o que fazer para tirar bom proveito possível das oportunidades que um movimento global tão drástico pode gerar?

Em primeiro lugar devemos analisar qual o mercado visado pela empresa, se interno ou externo. A maior parte dos negócios focados no mercado interno deverá se beneficiar das amplas perspectivas de crescimento no futuro imediato. As projeções apontam para a continuidade da expansão da renda da população e dos gastos de consumo, de modo que — mesmo na hipótese de uma ligeira interrupção do processo provocada pelo crescimento das taxas de juros na economia brasileira desde abril — deve-se esperar uma expansão ao redor de 5,5% neste ano e de mais de 6% para o próximo. É pouco provável que ocorra uma significativa redução de crédito de maneira a causar impacto nas despesas de consumo no futuro próximo.

Com relação às empresas que visam o mercado externo, a redução do processo de apreciação da moeda, com o real mantendo uma relação de paridade mais favorável com o dólar, deverá contribuir para um aumento na competitividade externa de inúmeros segmentos, o que poderá compensar — pelo menos em parte — o eventual processo de redução no ritmo de crescimento dos mercados em que a empresa estiver atuando. Sempre é importante destacar que os mercados emergentes apresentam, em princípio, melhores oportunidades de expansão do que os mercados tradicionais, que poderão sofrer

mais com as conseqüências da crise. Assim, ao contrário do que possa inicialmente parecer, um processo de depreciação do real frente às demais moedas pode ser um fator importante para o sucesso das empresas na atmosfera volátil e conturbada em que a economia mundial se encontra.

Para as empresas importadoras, ao contrário, o cenário é bem menos favorável. A apreciação do dólar frente ao real tornará mais caras as importações e a sugestão é que o empreendedor procure substituir sua atividade comercial importadora por outra que foque o mercado interno, pleno de oportunidades no horizonte. Dificilmente será possível continuar a atuar de maneira consistente num cenário

em que a volatilidade cambial deverá imperar por um período relativamente prolongado.

No que diz respeito ao financiamento e à captação de recursos localmente, um alerta se faz necessário: não se deve esperar grande oferta de recursos e relativa facilidade de captação de empréstimos. A escassez dos recursos externos fará com que as empresas de maior porte procurem se abastecer no mercado doméstico, o que deverá dificultar as operações para pequenas e médias empresas, encarecendo as taxas cobradas e tornando mais curtos os prazos de financiamento. Uma boa alternativa será manejar o processo de compras, buscando recursos no financiamento de fornecedores.

Para todos, no entanto, será um desafio superar as dificuldades atuais, adaptando-se com flexibilidade às incertezas do curto prazo. Por outro lado, o resultado pode ser bom na medida em que os fundamentos da economia brasileira deixam entrever um grande crescimento das operações no prazo de 12 a 18 meses. Trata-se, em suma, de continuar a exercitar o jeitinho brasileiro e procurar responder ao desempenho exigido pelo momento. ←

***THARCISIO BIERRENBACH DE SOUZA SANTOS** é economista, doutor em História Econômica, vice-diretor da Faculdade de Administração da Fundação Armando Álvares Penteado e diretor do FAAP-MBA.
E-mail: tsantos@faap.br

CONTE COM O **GESTOR ONLINE** PARA CONTROLAR GASTOS E AUMENTAR A **PRODUTIVIDADE** NO TRABALHO.

Com o Gestor Online dos planos corporativos da Claro, você pode definir perfis, chamadas e o consumo máximo de cada um dos celulares de sua empresa. Um modo inteligente de ajudar na organização da equipe e diminuir seus custos. Ligue 1052 ou acesse www.claro.com.br

Mais informações em www.claro.com.br ou Ligue 1052.



CONTE COM A **CLARO.**
SUA PARCEIRA EM **SOLUÇÕES.**

