

03/08/2015 às 05h00

Crise nas montadoras agrava insolvência de fornecedores

Por Eduardo Laguna | De São Paulo

O aprofundamento da recessão na indústria automobilística está atingindo em cheio a solvência de empresas da cadeia de suprimentos, levando a avanços na inadimplência, concordatas e quebra de fabricantes de autopeças.

Levantamento feito pela Serasa Experian a pedido do **Valor** mostra que, só em junho, houve crescimento de 32,6% no índice de inadimplência da indústria de componentes automotivos, comparativamente a igual período do ano passado. Isso é mais do que a já expressiva alta de quase 21% dos calotes de toda a indústria brasileira (*veja gráfico abaixo*). A Serasa faz a conta com base nos registros de cheques devolvidos por falta de fundos, títulos protestados e dívidas em atraso com instituições financeiras ou não financeiras.



Pasquotto, da Cummins: "Monitoramos uma lista de fornecedores em risco e ela aumentou em mais de quatro vezes"

No acumulado do primeiro semestre, os apontamentos contra fornecedores das montadoras subiram 11,1%, também acima da taxa média de 9,4% de todos setores da indústria. "Os números indicam que mais empresas estão se tornando inadimplentes em decorrência da crise", diz Viviane Magalhães, gerente da Serasa no departamento de recuperação de crédito das empresas.

Apenas na região Sudeste, onde estão os maiores polos de produção automotiva do país, o aumento da inadimplência por parte das empresas de autopeças foi de 34% em junho e 13,1% no acumulado dos seis primeiros meses de 2015.

Desde o ano passado, quando tanto as vendas como a produção de veículos entraram em queda livre, 12 fabricantes de autopeças foram à falência, enquanto oito entraram em recuperação judicial. Em 18 meses até junho, 22 empresas desse setor pediram recuperação judicial, já superando o total de 17 pedidos registrados também pela Serasa entre 2012 e 2013.

Avanço do calote

Inadimplência nas empresas de autopeças cresce mais do que a n

Variação dos registros negativos* (%)



Fonte: Serasa Experian. * Na comparação com o mesmo período de 2014

Os números podem até parecer modestos para o tamanho da crise. Mas, pela falta de perspectiva de recuperação no curto prazo, há quem aposte em "quebradeira" maior ainda neste ano. Um grupo considerável de companhias que não aparece nessas estatísticas está no limiar da recuperação judicial, o último recurso contra a bancarrota, e, sem crédito na

praça, já depende dos próprios clientes para financiar o capital de giro.

"Muitas vezes, a recuperação judicial significa a morte porque as montadoras retiram moldes e ferramentas que lhes pertencem quando um fornecedor entra nesse processo. Ou seja, termina de matar a empresa. Por isso, o que tem acontecido é uma 'recuperação branca' das companhias em dificuldade, onde elas são acudidas pelos clientes que dependem de suas peças", afirma o advogado Fernando Zilveti, sócio do escritório especializado em direito empresarial que leva seu sobrenome e que tem visto crescer a demanda por consultoria para reestruturação de fornecedores de peças. Ele diz ter "quatro ou cinco" clientes nessa situação.

Diante da dificuldade em fazer caixa porque as encomendas despencaram - ou porque também são afetadas por atrasos em contas a receber -, com o planejamento de vendas comprometido por paradas de produção inesperadas nas linhas dos clientes e sem acesso a crédito dos bancos devido a seu alto endividamento ou delicada situação financeira, empresas em estágio avançado de insolvência da base da pirâmide de suprimentos buscaram socorro no elo mais forte da cadeia. Montadoras e multinacionais sistematizadas tentam dar alguma liquidez a elas antecipando pagamentos e, em casos extremos, chegam até mesmo a comprar matérias-primas - como aço, alumínio e peças plásticas - para a produção dos componentes.

"O que mais me preocupa é a saúde da cadeia. Monitoramos uma lista de fornecedores em risco e ela aumentou em mais de quatro vezes neste ano", diz Luis Afonso Pasquotto, presidente na América do Sul da fabricante de motores Cummins. Segundo ele, a empresa tem usado o caixa para bancar à vista peças em que teria até 30 dias para pagar. Em menor frequência, a Cummins tem financiado as compras de matérias-primas de seus fornecedores, assim como antecipado compras de insumos em que não teria urgência. "Formamos estoques", diz Pasquotto.

Luiz Corrallo, presidente da fabricante de sistemas automotivos Delphi, informa que o grupo também fez compras de matérias-primas, como aço e alumínio, a fornecedores de porte até "razoável". Da mesma forma, tem feito pagamentos à vista de insumos que, numa situação normal, teria até dois meses para pagar. Nesse caso, exige um desconto pelo produto. "Eles não têm capital de giro e também não têm crédito. O que fazer? Mas isso é uma solução de curto prazo", afirma Corrallo.