

# **O IMPACTO DA VARIAÇÃO DA COTAÇÃO DO DÓLAR NA LUCRATIVIDADE DAS EMPRESAS E SUAS EXPORTAÇÕES: O CASO MÁQUINAS AGRÍCOLAS JACTO S/A, PRODUTORA DE MÁQUINAS E PULVERIZADORES AGRÍCOLAS**

João Batista RESENDE

Docente da Faculdade de Ciências Jurídicas e Gerenciais de Garça - FAEG Garça/SP - Brasil

## **RESUMO**

O trabalho ora proposto avalia a importância do comércio exterior, mais especificamente os resultados obtidos pela empresa Máquinas Agrícolas Jacto S/A, uma vez que partimos do pressuposto que, em determinados momentos, propiciados por fatores econômicos mundiais e de política econômica do governo brasileiro, há uma maior oportunidade na obtenção de receitas com rentabilidade superior a média normalmente alcançada. Entre outras questões, observamos que os resultados positivos obtidos pelas empresas exportadoras, num momento de desvalorização do Real frente ao Dólar, provêm de situação adversa, não estável.

**Palavras-chave:** exportação; rentabilidade; desvalorização cambial.

## **ABSTRACT**

This study evaluates the importance of international trade, specifically the results obtained by the company Máquinas Agrícolas Jacto S/A, since we start with the presupposition that, in certain moments, favored by international economic factors and the Brazilian government economic policies, there is a greater opportunity to obtain income with greater profitability than the average normally reached. Among other questions, we noted that the positive results achieved by exporting companies, in a moment when the Real is losing value in relation to the Dolar, come from an instable and adverse situation.

**Keywords:** exportation; profitability; exchange rate.

## **INTRODUÇÃO**

No início do plano de estabilização econômica adotado pelo presidente Fernando Henrique Cardoso, o Brasil, devido a valorização de sua moeda, o Real, frente à moeda americana, o Dólar, vinha acumulando déficits consecutivos em sua balança comercial, pois ocorria o envio ao exterior de importantes montantes de divisas que poderiam ser investidos em nossas empresas e na geração de empregos aos nossos jovens.

A valorização de nossa moeda barateava as importações e, com isso, podíamos suprir o mercado interno com produtos estrangeiros em função dos preços competitivos. Da mesma forma, nossa indústria era obrigada a se modernizar, tornando-se mais eficiente a

ponto de reduzir seus custos e oferecer aos consumidores brasileiros produtos de melhor qualidade e, ainda, a preços mais atrativos.

Esta foi uma das ações do governo frente ao mercado, visando não só a atualização de nosso parque industrial, mas também o domínio da escalada inflacionária que, sem dúvida, deteriorava nossa economia. Houve muitos ganhos nesta "abertura", mas também vale lembrar que ocorreram a desnacionalização de vários segmentos da cadeia produtiva instalada, pois a essa altura grandes grupos multinacionais preferiam a produção de escala, através de suas subsidiárias já instaladas e espalhadas em várias partes do planeta, auferindo lucros imediatos, a investir em instalações, imobilizando recursos em nosso país.

Outro fator negativo foi o relevante dispêndio de nossas reservas para cobrir déficits da balança comercial, sendo que boa parte destes recursos gastos foram dirigidos para aquisição de produtos para consumo.

Havia chegado o momento do início da flexibilização da paridade da moeda, pois a esta altura o Real sobrevalorizado passava a ser uma torneira aberta a escoar nossas divisas ao exterior. Era preciso iniciar o processo de desvalorização de nossa moeda frente ao Dólar, para que ajustes econômicos ocorressem.

A princípio o governo passou a agir de forma moderada no mercado cambial, para que não ocorresse um ajuste brusco que comprometesse a saúde financeira de muitas pessoas e empresas que haviam contraído financiamentos atrelados a cotação da moeda estrangeira, e também o cuidado com a economia para que não ocorresse um desarranjo nos preços. Este era o sinal para o mercado de que havia iniciado o processo de transição da política de câmbio fixo para a de câmbio livre.

A mudança dos cenários econômicos, ocorrida com o advento da desvalorização do Real, o Brasil, com um parque industrial mais aparelhado tecnologicamente e também com uma maior concentração de investimentos, torna-se um centro de produção e abastecimento do Conesul. A América estava a caminho de reverter a situação deficitária no comércio exterior.

Após esse período de monitoração do Real pelo Banco Central, instala-se o processo de liberalização. A moeda começa a flutuar de acordo com os fatos que alimentam o dia-a-dia do mercado.

Embora com crises acentuadas ocorrendo no contexto econômico mundial, enfraquecendo a situação de muitos de nossos mercados, particularmente a Argentina, um dos mais importantes parceiros comerciais de nosso país, nossos empresários foram à luta. Buscaram novos caminhos, estabeleceram novos relacionamentos e consolidaram presença no cenário do comércio mundial.

Atualmente, devido ao cenário político, com as incertezas causadas pela eleição do novo governo, a cotação do dólar disparou. É certo que parte da dívida pública financiada com títulos cambiais e as importações das empresas foram prejudicadas, porém os exportadores encontraram um momento excepcional para suas vendas ao exterior, pois com os preços formados em real e as receitas em Dólar, o resultado com estas operações

são muito lucrativas.

## **1 Máquinas Agrícolas Jacto S/A: estudo de caso**

Tendo em vista as colocações acima, optamos por observar um caso específico: o caso Máquinas Agrícolas Jacto S/A Sem desprezar uma estrutura de comercialização consolidada no mercado interno, onde detém a liderança na produção de pulverizadores, a empresa Máquinas Agrícolas Jacto S/A foca também a área de comércio exterior que, em determinados momentos, propiciados pela política econômica, gera maiores oportunidades na obtenção de receitas, com rentabilidade superior a média alcançada.

Neste sentido, objetivamos a ampliação da visão sobre os resultados a serem obtidos pela Máquinas Agrícolas Jacto S. A., empresa sediada (fábrica e escritório central) em Pompéia/SP, que há muitos anos exerce a liderança nacional na produção de pulverizadores agrícolas. Com uma equipe de 1.300 colaboradores e com filiais em Quintana/SP (fundição), São Paulo/SP (escritório comercial), é subsidiária da holding Uji Comércio e Participações S/A.

Além da produção de pulverizadores, a Jacto também produz colheitadeiras de café, veículos elétricos de transportes, estação de tratamento de água e lavadoras de alta pressão.

O grupo Jacto é composto pelas empresas Unipac - Indústria e Comércio Ltda., Empresa de Transportes Rodojacto Ltda., Brudden Equipamentos Ltda., Onix Transportes Áereos Ltda., todas com sede em Pompéia/SP. Além disso, conta também com as empresas Multijacto S/A, sediada na cidade de Arrecifes - Argentina, Sanix Trading Corporation S. A., sediada na cidade de Montevidéu - Uruguai e Jacto Inc., com sede em Tualatin, Estado de Oregon, nos Estados Unidos.

Para a realização da pesquisa, optamos pelo estudo de caso, sendo adotadas duas técnicas para o levantamento de dados: a análise das demonstrações financeiras da empresa e entrevista não estruturada com executivos.

Na apreciação das demonstrações financeiras da empresa buscou-se informações acerca da performance das receitas de exportação dos pulverizadores agrícolas nos últimos anos, comparando os resultados com a variação na cotação da moeda nacional em relação ao dólar e o impacto causado na otimização da lucratividade destas operações.

Nas entrevistas com os executivos da empresa, procurou-se investigar as estratégias adotadas pela empresa mediante os mercados compradores nas ocorrências da variação de nossa moeda.

## **2 O impacto da variação da cotação do dólar na lucratividade da empresa Jacto**

A importância do comércio exterior para a consolidação dos resultados das

empresas, é descrita por Castro (1998), indicando as seguintes vantagens:

... melhorias financeiras (melhora fluxo de caixa), marketing e status (mostra qualidade e preços competitivos), qualidade e operacionalidade (técnicas de produção mais desenvolvidas e controles de qualidades mais rigorosos), redução da instabilidade e diluição de risco (a atuação em diferentes mercados proporciona uma diluição dos riscos comerciais e econômicos), ampliação de mercado e economia de escala (abertura de novos mercados, além da redução de custos indiretos produção, custos de matéria prima, redução de custos fixos), importação de tecnologia oculta (absorção de know how para atender mercados exigentes - sistemas de produção, controle de qualidade, design do produto) (p.24-6).

Atualmente, as empresas tem enfrentado enormes desafios em busca de uma performance positiva no mercado. São tempos de oportunidades, mas também de barreiras que surgem e obrigam uma postura dinâmica dos executivos, colaboradores, parceiros e até da própria comunidade que indiretamente se beneficia destes resultados.

De acordo com Antonialli (1996)

... o cenário competitivo das empresas vem apresentando profundas mudanças nas últimas décadas. Esse fato vem exigindo rápidas e contínuas adaptações na postura estratégica dessas empresas, para sobreviver e crescer nesses novos tempos de globalização da economia. (p.15)

A defesa do território conquistado ao longo de muitos anos de trabalho, com desenvolvimento de novas tecnologias, estratégias de marketing e a busca de novos mercados, onde se visa expandir a atuação para obtenção de melhores resultados com a produção em escala, são fundamentos indispensáveis para a saúde do empreendimento.

Com o avanço do processo da globalização, o desenvolvimento das comunicações, da logística e a consolidação das trocas entre as comunidades globais, o comércio exterior é pauta do dia para o executivo que atua no presente com os olhos no futuro, que consolida sua posição doméstica e visualiza oportunidades em novos mercados e que coloca a longevidade como premissa para o negócio.

## **2.1 A ação da empresa**

Por volta do ano de 1965, a Jacto dá seus primeiros passos em direção à expansão de suas fronteiras comerciais. Envia para a Argentina as primeiras polvilhadeiras, as avós dos atuais pulverizadores costais, fruto da ocorrência de excedentes de produção não absorvidos para o consumo no mercado interno.

Não havia na empresa um planejamento ou estratégia para produção e comercialização dos produtos. A regra vigente era produzir o máximo possível, crescer e alcançar um avanço sobre os mercados, obter escala na fabricação, com o objetivo da redução dos custos e despesas fixas, para que se atingisse maior lucratividade. Em outras palavras, o antigo fundamento de produção "empurrada" era desenvolvido em sua

plenitude.

As fronteiras agrícolas de nosso país se expandiram além dos Estados do Paraná, Rio Grande do Sul e São Paulo, avançando para o Mato Grosso, Mato Grosso do Sul, Goiás, Sudoeste de Minas Gerais, Oeste da Bahia, Sul do Piauí, Sul do Maranhão, dentre outras regiões, alavancando as receitas da empresa, consolidando seu crescimento e proporcionando, assim, recursos para a expansão e busca de novos mercados.

A Argentina, com uma agricultura mais desenvolvida em relação a outros vizinhos do Conesul, foi alvo importante na internacionalização das máquinas para o uso agrícola. Paraguai, Peru, Bolívia, Venezuela vieram em seguida, também como importantes mercados consumidores.

As experiências no comércio exterior tiveram bons resultados, motivando os executivos da empresa a alçar vôos cada vez mais distantes. Alcançaram a África, América Central e América do Norte, Europa, Ásia e também o Oriente Médio.

Atualmente, os produtos da Jacto atendem mais de 60 países nas principais regiões de produção agrícola do planeta, através de uma rede de importadores/distribuidores atendidos por uma equipe de 15 promotores/funcionários que fazem a introdução, demonstração, treinamento, adaptação do produto à região e, ainda, o pós-venda, equipe esta dirigida por cinco gerentes regionais de vendas, sendo um destes sediado em Londres, importante centro para negócios com a Europa, África e Ásia. Todo esse suporte de ação no comércio exterior contribui para 25% das receitas totais da empresa.

Este avanço no exterior faz com que a empresa experimente fortes concorrentes instalados, principalmente na França, Espanha, Itália, Alemanha e Dinamarca, além da concorrência interna com a verticalização da oferta de produtos agrícolas por grandes grupos multinacionais instalados em nosso país como a Case New Holland, Agco e John Deere.

Com os canais internacionais de comercialização abertos, hoje a empresa já testa a diversificação na exportação de seus produtos, oferecendo além dos pulverizadores agrícolas, lavadoras de alta pressão, veículos elétricos de transporte e estação de tratamento de água.

## **2.2 A performance da Jacto**

Foi verificado que o índice de nacionalização dos componentes dos produtos da Jacto é alto, chegando as importações a atingir apenas 9 % das compras totais da empresa, permitindo a elaboração dos custos em Reais.

Ficou claro também que a forma de gestão instalada na Jacto, permite ao administrador financeiro e ao administrador de comércio exterior desempenharem suas funções de maneira integrada, otimizando os resultados alcançados nas operações realizadas.

Além da assessoria de corretoras especializadas de câmbio, o administrador financeiro está atento aos movimentos econômicos decorrentes da atual conjuntura, haja vista que o Brasil necessita de um expressivo volume de recursos estrangeiros para fazer frente aos seus compromissos internacionais, ficando exposto às intempéries do mercado, pois quando ocorre sinalização para o risco, seja ele de natureza política, econômica ou ainda no cenário mundial, aumenta demasiadamente a volatilidade de nossa moeda, sinalizando a direção do mercado de câmbio. O executivo financeiro que custodia a carteira de cambiais aguarda o momento oportuno para realizar a venda destes papéis, pois o instante da contratação do câmbio poderá alavancar os lucros como também expor a perdas as margens conquistadas nas exportações.

Garcia (1997) esclarece a situação quando observa que ao exportador cabe lembrar que a contratação do câmbio é uma operação financeira, razão pela qual a decisão do momento de contratar ou não os limites estipulados pelo Banco Central do Brasil deve ser exclusivamente pelo caráter financeiro de que a operação se reveste. (p.100)

Como instrumentos de operacionalização para a venda da moeda estrangeira obtida nos negócios com o exterior, o executivo de finanças dispõe dos financiamentos concedidos através do ACC - adiantamento sobre contrato de câmbio, que pode ser obtido até 180 dias antes da data do embarque da mercadoria para o exterior ou do ACE - adiantamento sobre cambiais entregues que poderá ser realizado em no máximo 180 dias da data do embarque, prazos estes estabelecidos pela legislação em vigor.

Neste período, cabe ao gestor de finanças, de posse dos instrumentos que gerenciam o fluxo de caixa financeiro da empresa e atento a performance do Real frente ao Dólar, precisar o momento da operação.

Como afirma Castro (1998) ... essa alternativa propicia à empresa, simultaneamente, maximizar seu capital de giro, reduzir seu custo financeiro e melhorar seu fluxo de caixa. Esse conjunto de fatores positivos tem como consequência a maior produtividade do capital na exportação, a qual gira mais rápido do que no mercado interno, proporcionando maior lucratividade à empresa e/ou maior competitividade externa ao produto exportado. (p.23)

De fato, os ganhos obtidos nestas negociações são significativos, influenciando nos resultados da empresa e determinando uma margem expressiva em seus lucros. Na composição do preço de venda de mercadorias para o exterior, estipula-se uma média da cotação do dólar no patamar dos custos da aquisição dos insumos de fabricação, já contando com uma margem de contribuição desejável pela empresa e adequada a absorção do produto no mercado comprador. Diante do exposto, qualquer variação acima do estabelecido que aconteça na cotação da moeda, ocorre ganhos financeiros, incrementado a lucratividade.

Observou-se também que no decorrer do tempo os custos se ajustariam aos novos patamares, porém, devido à proporção compras no exterior x vendas para o exterior, há ocorrência de um hedge natural, ou seja, você tem vendas em moeda forte, para pagar contas em moeda forte.

## CONCLUSÃO

A capacidade de resposta à situação decorrente do mercado é imediata, devido ao grau de conhecimento e envolvimento dos executivos em suas atividades. Isso faz com que as oportunidades surgidas sejam aproveitadas no momento adequado, contabilizando ganhos ao negócio.

Em artigo escrito no jornal The New York Times, C. K. Prahalad diz que a "maior competência já não é mais o conhecimento que se detêm e sim a rapidez na adaptação diante de novas situações".

O sobreganho ocorre somente em espaços de tempo de desvalorização acelerada do Real frente ao Dólar, pois logo o mercado reage e tende a se ajustar a nova situação.

É importante ressaltar que, para que estas operações sejam satisfatórias, é necessário que os insumos de fabricação ainda não tenham sofrido atualização de preços e que a empresa tenha capital circulante líquido suficiente para atender o ciclo operacional, independentemente dos recursos alocados às cambiais, pois as operações deverão aguardar os momentos de "top" das taxas; por último, as operações de adiantamento de câmbio devem ser efetivadas através das linhas com taxas de juros incentivadas pelo BNDES, fugindo das altas taxas praticadas pelo mercado que carregam risco embutido.

## REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

GARCIA, L. M. Exportar: **Rotinas e Procedimentos, Incentivos e Formação de Preços**. 6.ed. São Paulo: Aduaneiras, 1997.

CASTRO, J. A. de. Exportação: **Aspectos Práticos e Operacionais**. São Paulo: Aduaneiras, 1998.

GITMAN, L. J. **Princípios de Administração Financeira**. 7.ed. São Paulo: Harbra, 1997.