



Consumado



José Miguel Pinto dos Santos
Professor de Finanças, AESE

Uma transação, ou um negócio, só fica consumado quando o cliente paga. Até lá é tudo poesia, flores, música e namoro. Assim, é usual os analistas financeiros prestarem muita atenção ao montante da conta de clientes, onde se registam as vendas feitas mas ainda não cobradas, como um indicador da facilidade ou dificuldade que uma empresa tem em consumir os seus negócios.

Deste modo, tem sido com preocupação que, à medida que as empresas chinesas cotadas em bolsa têm tornado públicas, durante os últimos dias, as suas contas relativas ao terceiro trimestre, se observa que o montante de clientes disparou, registando crescimentos anuais médios acima dos 50%. Estes aumentos provavelmente indicam uma dificuldade crescente das empresas em se fazerem pagar. Se assim for, podem também apontar para que o crescimento da economia chinesa esteja a desacelerar mais rapidamente daquilo que é espelhado pelas estatísticas oficiais. Atendendo que a credibilidade das estatísticas macroeconómicas do País Florido do Meio é apenas um pouco superior às produzidas pelos governos da Argentina e da Grécia, estes números indiciam um arrefecimento económico mais forte do que o esperado.

Contra esta conclusão poder-se-ia, no entanto, apontar que o crescimento forte de clientes pode indicar antes uma forte re-

aceleração da economia chinesa. À medida que a atividade económica acelera é de esperar que as cobranças não acompanhem o crescimento das vendas.

Sem dúvida. No entanto existe um tira-teimas e esta linha de argumentação é claramente infirmada pela observação do prazo médio de recebimentos. Este rácio, que é calculado dividindo o total da conta clientes pelo montante de vendas médias diárias, feito o ajustamento apropriado ao imposto de transações ou IVA, dá-nos uma medida do prazo que medeia entre o fornecimento do bem ou serviço e a sua cobrança. O seu cálculo mostra-nos que, de facto, houve indiscutivelmente durante o último ano um aumento muito significativo, para a generalidade das empresas chinesas, do tempo que os clientes levam a pagar-lhes as contas. À falta de uma revolução na cultura comercial do país, para a qual não temos evidência que tenha ocorrido, isto indicia que são cada vez mais as vendas expedidas embrulhadas em esperança.

Recomendação: apertar os cintos de segurança e por os olhos nos incobráveis. ■

À medida que a atividade económica acelera é de esperar que as cobranças não acompanhem o crescimento das vendas.