

Por Antonio Penteado Mendonça



Há alguns anos eu participei como advogado do projeto para a construção de uma indústria que fabricaria um único produto para uma única empresa compradora. O projeto não vingou por uma questão que na época não foi resolvida: como se daria a substituição do fornecimento caso a fábrica, por alguma razão técnica, deixasse de entregar o produto nos prazos e quantidades estabelecidos? Como não se chegou a uma solução satisfatória, ainda que existindo no mundo outra empresa que fabricava o produto e que poderia suprir a necessidade dele, em caso de interrupção da produção da fábrica brasileira, o projeto foi abandonado.

É um caso raro que mostra que a falta de certeza quanto à capacidade de fornecimento de um determinado produto pode inviabilizar a construção de uma fábrica ou os investimentos para um projeto sofisticado deslanchar. No mundo das relações empresariais, situações como essa são cada vez mais normais e interferem diretamente na tomada de decisão para investimentos bilionários. Mas existem situações comparáveis que afetam um universo maior, as pequenas e médias empresas, também sujeitas a chuvas e trovoadas.

Atualmente, as soluções em seguros de lucros cessantes vão muito além da interrupção da produção por incêndio ou quebra de máquinas. Uma empresa pode parar de produzir se, por alguma razão, deixar de ter acesso aos insumos indispensáveis para a fabricação de seus produtos. Um exemplo bem simples é uma padaria que, por alguma razão, deixa de receber farinha de trigo. Sem farinha ela não tem condições de fabricar pão e sem pão ela não tem o produto final. Se a falta de farinha durar muito tempo e a padaria não tiver uma fonte alternativa de receita, estará seriamente ameaçada de fechar as portas porque não terá o que vender.

Este tipo de situação se torna particularmente aguda em época de crise, quando a concorrência aperta, cada centavo faz a diferença, um dia sem produzir é crítico e estar no mercado é essencial para continuar existindo.

As crises econômicas são brutais porque, em vez de atingirem os responsáveis por elas, invariavelmente acertam quem não tem nada com isso. Quem está no seu canto, tocando sua vida e, em função de uma mudança para um lado ou para o outro, perde competitividade, não consegue produzir, ou tem seus custos elevados além de sua capacidade de repassá-los para o cliente final.

Este é o cenário do Brasil atual. Centenas de empresas estão fechando suas portas simplesmente porque não dão conta de seguir em frente dentro das condições do mercado. É exatamente aqui que mora o perigo para vários corretores de seguros, que podem perder muito do seu faturamento e até deixarem de existir por fatores completamente estranhos à sua capacidade profissional ou ao atendimento que dá a seus clientes.

Não é difícil imaginar uma corretora de seguros que tenha quatro ou cinco clientes que

representam o grosso de seu faturamento. Empresas de porte médio, não necessariamente do mesmo ramo, entre 50 e 100 funcionários, com patrimônio imobiliário, máquinas e equipamentos, matérias primas e estoques que precisam ser segurados.

A crise as atinge severamente, duas fecham as portas e duas enfrentam dificuldades. Sem ter qualquer culpa pelos fatos, o corretor de seguros que as atende corre o risco de quebrar, em consequência do que aconteceu com elas. Do dia para a noite ele fica sem os seguros de vida e planos de saúde privados dos funcionários, deixa de fazer os seguros patrimoniais e progressivamente perde os seguros dos veículos dos empregados e seus parentes.

Neste cenário, o futuro deste profissional está seriamente comprometido. Em função da crise, o mercado está pressionado, outras empresas estão em dificuldades e as outras corretoras de seguros também estão vivendo épocas de vacas magras. Ou seja, a concorrência está mais acirrada, quem tem não está disposto a abrir mão sem lutar e a perda de receita torna mais difícil sua situação. Mais que nunca é hora de fazer a lição de casa e diversificar enquanto dá tempo.

Fonte: O Estado de São Paulo, em 31.08.2015.