

É só o início da crise, diz consultor

MAYSA PENNA

Não há como se enganar, a recessão atingirá todas as empresas e os empresários devem estar preparados para ela. O alerta é do professor João Bosco Lodi, presidente da J. B. Lodi Consultoria de Empresas. Segundo ele, o que vimos até agora é apenas o prelúdio da crise, que deverá chegar de verdade em meados de setembro. Por isso, os empresários devem adotar uma postura de prontidão para recebê-la e criar coragem para adotar as medidas necessárias.

Para as empresas endividadas, porém, talvez não haja solução. Com o surto de inflação que estamos vivendo, diz José Fernando da Costa Boucinhas, diretor da Boucinhas & Campos Consultores, "não vejo muita coisa a fazer". O professor Lodi acrescenta: "Para os endividados, só posso dar os pêsames, porque não há

saída, a não ser que entre dinheiro novo nessas empresas, o que será muito difícil".

Para as empresas não endividadas, Antoninho Marmo Trevisan, diretor da Trevisan & Associados, dá um conselho: "Não é o momento de contrair dívidas para investimentos". Como conviver com uma recessão e sobreviver a ela? As pequenas e médias empresas endividadas, segundo Boucinhas, dependem de uma mudança na política econômica. Quanto às demais, os consultores traçam, em linhas gerais, uma "receita".

Mas ressaltam que ainda é cedo para planejamentos mais detalhados, uma vez que ainda não se conhece bem o terreno a ser trilhado. Além disso, qualquer estratégia vai passar inevitavelmente pelas demissões de funcionários. Num primeiro momento, destaca Boucinhas, o pessoal técnico de nível mais alto será atingido,

especialmente nas áreas que mais cresceram no ano passado, como informática e marketing. Em contraposição, os gerentes e diretores financeiros serão valorizados, porque a hora é de administrar o caixa. Mas a demissão vai passar por todos os setores, alertam.

A RECEITA

Estas são as recomendações dos consultores:

o criar uma atitude positiva de ação para enfrentar a crise e evitar o derrotismo e a passividade;

o reduzir custos, mantendo uma estrutura magra. Aqui, uma ressalva: não é o momento de vender ativos, porque o mercado não está absorvendo;

o administrar bem o capital de giro, reduzindo estoques, compatibilizando prazos de pagamento com prazos de recebimento e incluindo nos preços os custos financeiros;

o evitar organizações grandes e complicadas, que impedem a mobilidade e agilidade necessárias para contornar crises;

o aumentar a produtividade, melhorando qualidade e aprimorando processos de produção;

o estabelecer prioridades e concentrar forças nas suas soluções, evitando perder tempo com problemas secundários;

o aprimorar a direção das gerências de linha e envolver o espírito de iniciativa dos funcionários, a fim de contar com sua colaboração.

A partir disto, dizem os consultores, as estratégias deverão ser traçadas levando em conta cada situação particular. É importante lembrar, porém, que todas as empresas estão à mercê de fatores fora de seu controle e que têm efeito imediato em sua sobrevivência a curto prazo.



Trevisan: "Não é o momento de contrair dívidas"