

Indústria eletrotécnica se acha em “período negro”

Belo Horizonte — “O empresário, hoje, se quiser sobreviver só deve produzir o que vende. E, se ele vender para quem não paga, mais cedo ou mais tarde, quebra”. Esse é o pensamento do presidente da Tecnowatt Indústria Eletrônica Ltda, Stefan Bogdan Salej, que prevê para este último quadrimestre do ano “um período negro para a indústria eletroeletrônica”.

A Tecnowatt, fabricante de equipamentos para iluminação e de comando automático, individual e em grupo de iluminação, além de acessórios, deverá ter, este ano, um crescimento real de 5% no seu faturamento bruto em relação a 1981, com Cr\$ 1 bilhão. “Conseguimos sobreviver à atual conjuntura de crise porque, há cinco anos, estamos executando um programa de planejamento a longo prazo, principalmente na racionalização das áreas industrial e administrativa”, diz o empresário.

COMPETIÇÃO

Localizada na Cidade Industrial de Contagem e em operação desde 1967, a Tecnowatt, com capital 100% nacional, já realizou duas expansões — em 1973 e 1979. “A Tecnowatt tem o profundo respeito de não arriscar o investimento de seus clientes, sem antes ter condições mínimas de segurança de que a solução de iluminação é a mais adequada”, afirma Stefan Salej, ao revelar que a empresa está fazendo um investimento de capital de giro próprio, de Cr\$ 600 milhões, para melhorar sua competitividade nos mercados doméstico e externo.

Diretor regional da Abinee — Associação Brasileira da Indústria Elétrica e Eletrônica, Stefan Salej, de nacionalidade iugoslava, 38 anos, residindo no Brasil desde 1960 e naturalizado brasileiro há 14 anos, condena qualquer tipo de diversificação em época de recessão, o que para ele é uma manifestação de desespero. E não vê outra saída, em situação de crise econômica, que não a de “investir cada vez mais na capacidade de produzir melhor”.

No biênio 1981/82, a Tecnowatt, que, atualmente exporta para o Iraque, Mauritânia, Uruguai, Paraguai, Chile, Bolívia e Portugal, está aplicando Cr\$ 15 milhões no aperfeiçoamento de seu pessoal técnico e de gerenciamento. “Estou mandando gente para os Estados Unidos e buscando profissionais de lá, que estão transferindo tecnologia para a Tecnowatt”, revela Stefan Salej.

No final de 1981, a empresa estava com um quadro de pessoal de 180 empregados, aumentado para 300, dos quais 230 na área de produção industrial.

PREOCUPAÇÃO

— “O último quadrimestre vai ser negro. Hoje, já deveríamos ter em carteira, encomendas para um mínimo de ocupação de 120 dias, mas os contratos, na maioria das empresas, só garante ocupação até meados deste mês — prevê o presidente da Tecnowatt, levando em conta que as empresas do setor dependem muito das encomendas da administração pública, cujos contratos escassearão este ano por causa das eleições.

Ele prevê que as encomendas estarão em baixa até o final do primeiro semestre de 1983, devido ao pouco tempo de poder das novas administrações estaduais. Mesmo assim, como deixou claro no discurso que fez na abertura da 1ª Exposição da Indústria Elétrica e Eletrônica de Minas Gerais, dia 1º deste mês, na presença do vice-presidente Aureliano Chaves, defende a necessidade de se continuar realizando investimentos, a fim de que o país não perca a tecnologia desenvolvida.

O parque industrial eletró-eletrônico de Minas é formado por 300 empresas, que participam com 15% do mercado nacional, superado por São Paulo (60%) e seguido do Rio de Janeiro (12%). No ano passado, essas empresas tiveram um faturamento bruto de Cr\$ 35 bilhões, sendo que 70% foram gerados por menos de 45 empresas.

A previsão do diretor da Abinee é de que este ano as empresas mineiras da indústria eletró-eletrônica deverão apresentar um crescimento de 10% na sua produção, com um faturamento bruto de Cr\$ 80 bilhões no mínimo. O nível de emprego, até o momento, apresentou um crescimento de 16% em relação a dezembro passado, estando o setor com 35 mil empregados.



Stefan Bogdan Salej diz que industrial só deve vender a quem paga