

Empresas já se preparam para um trimestre ruim

As empresas garantem que desde a decretação do Plano Collor iniciaram uma reestruturação para se adaptarem a um mercado menor, mas agora prometem novos cortes para se ajustarem ao figurino apertado da recessão. As palavras de ordem são a eficiência, o giro rápido do estoque e uma redução no ritmo dos investimentos, ou mesmo seu adiamento. Uns poucos empresários falam em procurar novos mercados e apostam nisso como o remédio para a crise. Para o "janeiro negro", a maioria parece mesmo inclinada a dar férias coletivas se as vendas continuarem ladeira abaixo — pensam assim, por exemplo, o Presidente da Firjan, Arthur João Donato; o Presidente da Companhia de Tecidos Nova América, Marcelo Rocha; e o Presidente da Vulcan Material Plástico, Raoul Grossmann.

Trabalhando atualmente com 65% de sua capacidade de produção, a

Vulcan — a sexta maior empresa do setor de plásticos e borracha, com um faturamento de Cr\$ 28 bilhões em 1989 — além de reduzir o estoque e renegociar todos os contratos, está eliminando tudo o que não for estritamente necessário para o momento, segundo informa o seu Presidente. No bojo dessa economia forçada dos custos, um projeto desenvolvido na área de informática foi adiado:

— Podemos prescindir de alguns projetos por seis meses ou até um ano. Os projetos e investimentos estão parados, aguardando um momento melhor. O primeiro trimestre de 1991 já está comprometido com a recessão — diz Grossmann.

Para o Presidente do Grupo Votorantim, Antônio Ermírio de Moraes — que acha que o Governo deveria elaborar um plano anti-recessão imediatamente e se voltar para um atendimento mais amplo para a agricul-

tura — só está investindo neste momento quem já tinha começado.

— Sai mais caro paralisar obras agora — enfatizou o empresário, que considera difícil prever a inflação para o próximo ano, pois os juros inibem os investimentos.

Nem todos, porém, apostam na cautela. O Diretor Comercial da Faet, Orlando Junior, garante que não vai diminuir sua produção no início do ano que vem. Ele vai atacar a recessão buscando novos mercados e clientes. Uma das providências para alcançar esse objetivo começa no primeiro dia útil de janeiro: a Faet está contratando 20 pessoas para o novo setor de seu departamento comercial, o Telemarketing, para permitir que seus clientes façam seus pedidos por telefone.

— Queremos repor com maior rapidez o estoque dos nossos 7,5 mil clientes — diz Orlando, um dos poucos a confiar nas vendas de janeiro.