

# Empresariado busca saídas

*Stela Lachtermacher*

SÃO PAULO — Em outubro próximo, a inflação na faixa dos 20% estará completando um ano. O ingrediente recessão, com o qual o governo imaginava derrubar as altas taxas inflacionárias, não vem surtindo outro efeito além de prejuízo para as empresas e conseqüente alta no número de desempregados. A combinação inflação-recessão não chega a ser uma novidade para os administradores das empresas brasileiras. Desta vez, porém, ninguém escapou de aprender a trabalhar com o mínimo de funcionários e margens de lucro menos espetaculares.

O presidente da Associação Brasileira de Franchising e proprietário da fábrica de sorvetes Nice Cream, Bernard Jeger, encontrou uma outra definição para a situação econômica do país neste momento. "Estamos numa hiperestagflação", diz. "Cliente, produtor e vendedor estão todos no mesmo barco. Jeger diz que as taxas de franquia estão mais baixas.

**Taxas negativas** — Nos supermercados, a estagflação aparece todos os dias no visor dos caixas, que registraram nos sete primeiros meses do ano resultado negativo de 1,99%, comparado com o mesmo período do ano passado. As taxas negativas neste segmento vêm se sucedendo desde 1990, quando as vendas foram 19,5% inferiores a 1989. No ano passado, o traço de menos continuou aparecendo na frente do índice de 9,8%. Nos últimos dois anos o número de lojas foi reduzido de 35 mil para 33 mil, e o de empregados passou de 600 mil para 520 mil.

A demissão de dois mil dos três mil funcionários nos anos de 90 e 91 foi uma das conseqüências diretas das dificuldades causadas pelo binômio inflação-recessão na Black & Decker, fabricante de eletrodomésticos e ferramentas. A outra foi a concentração da produção em linhas mais rentáveis, como a de ferros elétricos e ferramentas, e o abandono de outras. Segundo Oswaldo Vitoratto, diretor de finanças, a empresa, em 1992, deverá aumentar sua participação de mercado no segmento de ferros de passar em 5%.

A Sharp apostou tudo na devolução do cruzados e em agosto do ano passado chegou a produzir 70 mil televisores, funcionando a plena capacidade, com vistas a um Natal gordo que não aconteceu. Resultado óbvio: a empresa ficou superestocada. O resultado colhido pela Sharp foi um prejuízo de US\$ 25 milhões, reflexo da venda de televisores e videocassetes a preços 30% abaixo do valor real em dólar. Neste ano, conta o vice-presidente executivo da empresa, Nelson Wortsman, a produção foi reduzida em cerca de 20%, o que levou à demissão, no primeiro semestre, de 2.200 dos 4.500 funcionários da fábrica de Manaus.