**O que as empresas podem esperar neste ano de transformações**
*Marco Aurélio Militelli*

Este ano teve início com grande preocupação. Aliás, preocupação para alguns e ocupação para outros, pois já se tem conhecimento de setores inteiros bastante impactados pelas consequências da conjuntura econômica atual. Ao terminar 2008, as pistas já eram claras. O último trimestre do ano é a época em que a maior parte das empresas refaz os planos de negócios e orçamento. Foi bastante complexo o exercício de estimar o impacto nos negócios e se preparar para o futuro. Planos foram refeitos e metas redefinidas para serem compatíveis com menores expectativas de vendas. Ajustes orçamentários com diminuição de gastos em alguns casos preventivos, em outros necessários para sobrevivência. Negócios altamente alavancados financeiramente já sentem o revés do risco corrido. Demissões são manchetes correntes nos noticiários.

Penso que o momento atual traz ao Brasil algumas vantagens em relação aos países mais desenvolvidos. Tirando as mazelas, safadezas e artificialismos, nosso maior ponto positivo advém, justamente, de alguns entraves para o crescimento em épocas recentes. Pequenas e médias empresas são as principais empregadoras brasileiras. Elas não têm facilidade de crédito para realização de seus projetos de crescimento como as grandes e, quando conseguem, estão sujeitas às aviltantes taxas de juros cobradas no Brasil. Portanto, o uso de crédito sempre foi um fator restritivo ao crescimento para uma parcela significativa de empresas. O fato positivo disso para o momento atual é que há poucas médias e pequenas empresas muito alavancadas como as maiores e internacionalizadas. É certo que uma parte significativa de empresas pequenas e médias orbita na cadeia produtiva de grandes corporações. Essas deverão sentir mais, pois as mais globalizadas estão reagindo rapidamente à diminuição de demanda.

O ano de 2009 será de transformação, em que serão questionadas verdades até então consideradas absolutas. A verdade é que a economia moderna é movida a crédito, maneira mais rápida de estímulo ao crescimento, e quem está acostumado a viver com restrições de crédito não sentirá tanto. Mas mesmo essas empresas necessitarão rever seus modelos de negócios, estrutura e otimizar no que for possível. Redução de custos muitas vezes significa comprometimento da qualidade ou quantidade de vendas, o que pode ser fatal para a sustentabilidade de alguns negócios. Otimização está relacionada com inteligência na gestão, com adequação ao momento atual e sintonia futura também e principalmente criação de flexibilização. Presenciaremos muitas fusões que terão o propósito principal de redução de custos.

Surgirão muitas lacunas no mercado. Empresas que deixarão de existir e novas necessidades que surgirão. Mais uma vez, a criatividade e inovação deverão preponderar. Será preciso flexibilidade. E o brasileiro é craque nisso. Mas todos devem fazer a lição de casa, pois oportunidade aparece para quem está atento e preparado.

O principal problema que deve ser suplantando será a retomada da confiança para a realização dos negócios. Se a lição for aprendida, o novo ciclo de crescimento, quando se iniciar, será marcado por um otimismo responsável. Nosso mercado interno é o que atrai as grandes empresas para cá e os faz pensar no Brasil como um dos países do presente. A economia brasileira vem se abrindo para o mundo, mas ainda é relativamente fechada e isso também é uma vantagem em momento como o atual. O governo poderá auxiliar em vários aspectos, mas a maioria dos empresários brasileiros experientes já se deu conta que não dá para contar muito com o governo para fazer com que os seus negócios cresçam. Este ano talvez exija esforços maiores para colher frutos, mas empresariar também é saber viver os ciclos econômicos de baixa.

O momento para ter visão de longo prazo é agora. Meu conselho é para que as empresas pensem agora em crescer. Invistam no aumento da base de clientes, principalmente. Pensem em novas alternativas de negócios sinérgicos para diversificação dos negócios, criando ou aproveitando oportunidades de compra/venda de empresas que poderão trazer ganhos significativos ao negócio no médio prazo. Esse é um dos momentos em que a vida cobrará

seus ensinamentos e também apresentará oportunidades únicas. Sejam prudentes, mas não temerosos e confiem em si próprios.

**Fonte: Gazeta Mercantil, São Paulo, 6, 7 e 8 mar. 2009, Primeiro Caderno, p. A3.**

A utilização deste artigo é exclusiva para fins educacionais