

No Rio teme-se por opção do mercado externo

Foto de Evandro Teixeira

Ateneia Feijó

Quando um produto tradicional e popular como o Leite de Rosas registra, pela primeira vez na sua história (com 58 anos), o cancelamento de 55% dos pedidos a ponto de precisar desativar algumas máquinas na fábrica e demitir 30 empregados (12% de sua mão-de-obra), a situação é grave na economia carioca.

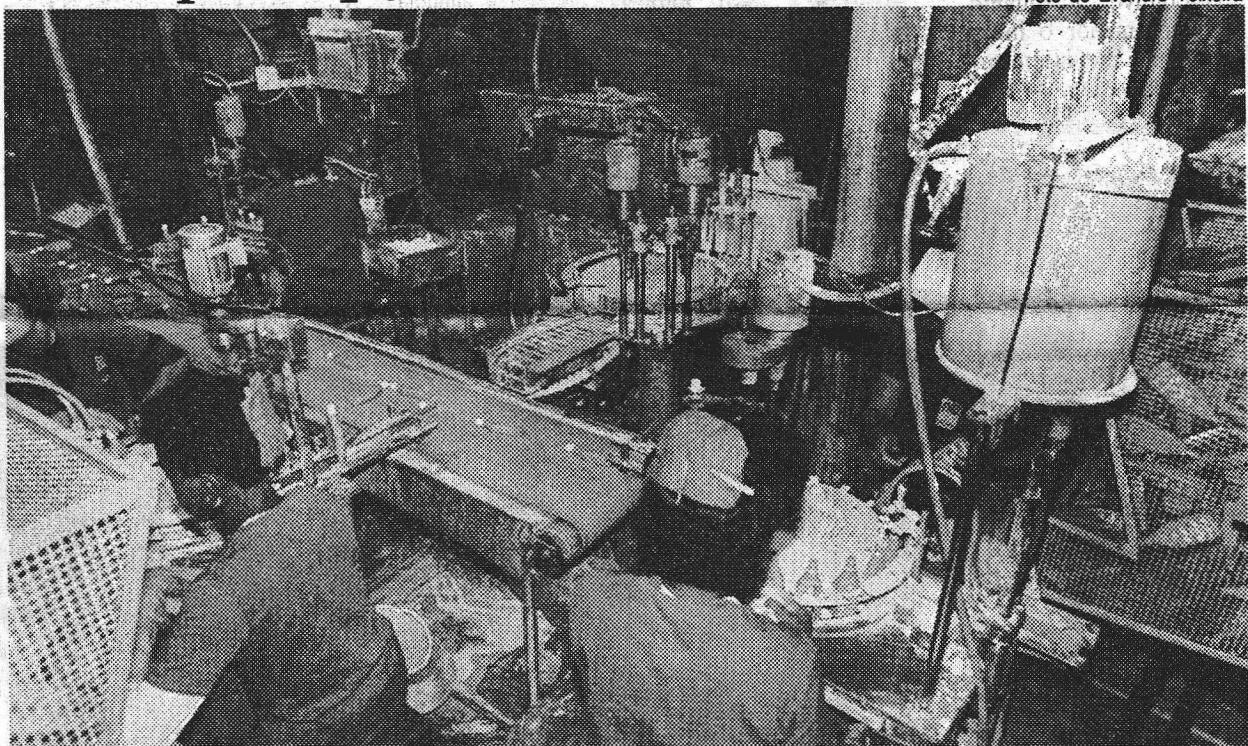
Usado como adstringente na cútis feminina, loção de pós-barba no rosto masculino e desodorante nas axilas de homens e mulheres de camadas sociais sem poder aquisitivo para produtos mais sofisticados, ele pode atuar como termômetro para medir a temperatura real nos bastidores econômicos do Rio de Janeiro. Pelo grau de descontentamento entre os pequenos e médios empresários, não há retomada. E quem registra alguma subida nas vendas é ao nível de 1985.

O diretor superintendente da Leite de Rosas S/A, Henrique Ribas, há 34 anos na empresa, sente um único aquecimento: a pressão cada vez maior dos fornecedores de matérias-primas, aflitos para venderem as mercadorias encalhadas.

Para Ribas e a maioria dos empresários de seu porte, o ICM arrecadado pelas liquidações dos eletrodomésticos reflete apenas a queima de estoques no comércio varejista. E se há oferta suficiente para alimentar a guerrilha estrondosa de preços promocionais entre os supermercados, é porque a freguesia está sendo disputada no grito. Daí o empresariado regional se declarar apreensivo com a visão macroeconômica do ministro Bresser Pereira. Tradicionalmente voltados para o mercado interno, os pequenos e médios empresários cariocas tremem nas bases ao se depararem com o olho do ministro no mercado internacional — desinteressado em aquecer o consumo dentro de casa.

Balança — Com uma oficina especializada em caminhões e atacadista de peças e acessórios de carros (Autofuso) e uma indústria de mecânica de precisão (IMEP), Luiz Otávio Simões Athayde obtém o peso mais aproximado dessa situação, na balança dos próprios negócios.

Atingido com uma baixa de 51% nas vendas, o depósito da Autofuso está abarrotado com amortecedores Cofap e molas Hoeshi. Estoques para uns seis meses. E o galpão da oficina, permanece



Para se adequar à queda de vendas, a Leite de Rosas desativou máquinas na fábrica

ocioso. Quanto a IMEP, vai bem. Trata-se de uma indústria com ferramentaria, usinagem, laboratório, tratamento térmico, estamparia e caldeiraria — amplamente diversificada — que produz a partir de encomendas específicas. Com essas características, ela se beneficia atendendo grandes firmas do setor exportador. Tais como a Westinghouse, Anaíse, General Eletric, Cisper e Selma (que está implementando o projeto do avião MX).

Com seus pesos e suas medidas, Athayde acredita que a retomada será nos moldes do período de 1981 a 1985. "Depressão com superávit comercial, arrocho salarial, desemprego e efeito multiplicador das exportações muito lento sobre a economia".

Ele aponta como indicador de recessão, a queda no serviço de manutenção de caminhões. Sua clientela habitual, formada por grandes transportadoras, se retraiu devido a parada de carros por falta de carga. Para não ficar com a oficina vazia, passou a correr atrás das pequenas empresas com dois a três caminhões, que pelo próprio número reduzido de veículos são obrigadas a recorrer à mecânica.

Da mesma forma, o recesso na venda de acessórios demonstra que mesmo com os preços dos carros novos inacessíveis, não está se investindo na recuperação dos carros usados. "Não há dinheiro mesmo". Se houvesse dúvidas, Athayde as dispersaria diante do aumento da folha de duplicatas atrasadas.

Num outro ramo, Ricardo Laufer também faz suas medições. Sócio da Atrinylox, produtora de mais de 30 tipos de tubos de PVC, náilon e polietileno, ele diagnostica também a liquidez como sintoma da permanência da crise, apesar de todo o marketing de recuperação no ar. Com 150 empregados e uma produção de mais de dois milhões de metros de tubos de PVC dirigida para vários setores, ainda não percebeu qualquer reação da parte agrícola, por exemplo. Mas começa a sentir o retorno de compradores tipo Mesbla e algumas montadoras de eletrodomésticos. Em compensação, nunca interrompeu as vendas para a Fiat — que exporta...

Mais modesta, a Tubolit continua aguardando bafejadas de ares menos invernosos. Dedicada à fabricação de materiais para manutenção industrial (tintas e

anticorrosivos para equipamento de aço exposto ao tempo e corrosão química) ela sofre do resfriamento agudo de suas vendas. Sócio e gerente técnico da empresa, Boris Sadcovitz esclarece que não está totalmente baqueado porque já estava escaldado por crises passadas. Ao sentir, em novembro, a trovoada ao longe sabia que haveria retração dos pedidos. "Preparei-me para a tempestade adotando uma política de estoque baixo". Para Sadcovitz, os primeiros indicadores da crise podem ser detectados pelo corte da manutenção industrial. A concorrência se acirra e sobrevivem os que têm condição de oferecer o menor preço. "A pequena empresa dança".

Resignado com o desaparecimento de compradores para seus produtos químicos, Sadcovitz não esconde o desapontamento em relação à queda de vendas de suas máquinas pulverizadoras (Profog) de matar mosquitos. Embora entenda a situação. A área de saúde pública, as prefeituras e os condomínios também entraram em recessão. "Pode ser o inverno diminuindo a proliferação dos mosquitos, mas o que diminui mesmo foi a grana de todos".