

Industriais cariocas torcem pela chegada do verão

Num outro gabarito, o industrial do setor químico Guilherme Levy — da Resana S/A, que fatura em média US\$ 50 milhões por ano — e vice-presidente da Firjan (Federação da Indústria do Rio de Janeiro) é taxativo:

— Por enquanto, qualquer estimativa sobre retomada é palpite baseado em experiências pessoais. Não existe nenhuma estatística após 12 de junho que determine o reflexo do Plano Bresser no mês de julho. Nem nos Estados Unidos haveria condições de se fazer qualquer medida em período tão curto.

Mesmo porque, o mês nem acabou. E logo após a aplicação do plano, o que houve foi uma parada geral para todos se adequarem às novas medidas. Fabricante de resinas sintéticas termofixas para abastecer indústrias de vernizes, lacas, abrasivos, adesivos, fundições e poliéster, Levy admite ter obtido uma recuperação em torno de 5%.

Como atende o setor de tintas na construção civil, na construção de máquinas e de navios, ele se beneficia mesmo

que esses segmentos tenham deixado de produzir. "Se não há novas construções, aumenta a necessidade de reformas e manutenção". Mas em conversas com colegas, Levy tem captado informações que confirmam a permanência da retração em vários setores. O de couro, por exemplo, ainda não obteve nenhuma melhora. Mesmo assim, ao contrário dos pequenos industriais, ele enxerga uma "pequena luz" no fim do túnel.

Entre os oito maiores grupos de indústria têxtil do país, a Dona Isabel S/A (que em novembro comprou a Gávea Limitada do grupo Sudantex) reflete a situação de um grande mercado no Rio. Como vice-presidente comercial da empresa, Ernesto Mendonça afirma que as coisas estão sendo realizadas "da mão para a boca". Ou seja, os negócios são fechados em cima, num prazo máximo de 29 dias.

Tecendo no terreno subjetivo, Mendonça espera que as perspectivas de aquecimento para o segundo semestre se concretizem, ofertando menos pano. Ele

explica. Com a diminuição de oferta no mercado interno, pela exportação de tecidos exatamente no período tradicional de aumento da demanda doméstica, os preços serão mais lucrativos.

A partir daí Mendonça preconiza uma mudança geral no comportamento das pessoas. Através de novos hábitos (vestes). Com as fábricas e confecções procurando reduzir seus custos, o delírio da moda vai acabar. Afinal, em época de dificuldades todos preferem as roupas básicas: confeccionistas e usuários.

Nesse aspecto, os primeiros sintomas dessa mudança já podem ser registrados pela definição dos canais de distribuição. A tendência no momento é a concentração de grandes grupos dos dois lados. Dos magazines e dos confeccionistas. Os primeiros proporcionando a compra de grande número de peças, reduzindo o custo para os fornecedores.

Numa outra ponta, a fábrica da Klabin Papel e Celulose, no Rio, tem se ressentido com uma queda de 15% na sua oferta. Várias indústrias deixaram de en-

comendar ou diminuíram os pedidos de embalagens. Em alguns setores, como os dos biscoitos e laticínios a causa foi o período de espera no reajuste de preços (embora os iogurts já com preços atualizados acusem queda de venda). No caso da água mineral, entretanto, a redução do consumo é muito acentuada. Além do fator da sazonalidade (época de inverno) como as pessoas que a consumiam em casa, por economia retornaram ao uso tradicional do filtro.

O gerente de vendas da Klabin carioca (a sede é em São Paulo), Ruy da Costa Filho informa ainda que as indústrias de desodorantes e shampoos também estão em baixa. Suspenderam a fabricação por 25 dias para acertarem a aplicação da tablita e deflator, e agora vendem menos. Mas torcem para o verão chegar. Porque no Rio, o maior indicador da situação econômica é o calor. De acordo com as observações colhidas por Costa Filho em verões passados, as pessoas circulam mais nos dias quentes: "Circulando, está gastando dinheiro".