

# Empresas têm de refazer seus orçamentos

**Márcia Raposo, de São Paulo**  
(Continuação da página A-1)

O fator eleição continua sendo visto como impulsor de negócios de infra-estrutura, proporcionalmente mais nos estados do que no âmbito federal, apesar do anúncio de cortes de pessoal. Mas a rentabilidade deverá permanecer bastante apertada, especialmente para as "commodities", uma vez que os países do Sudeste Asiático reforçarão sua oferta no mercado mundial a caça de moedas fortes. Os juros domésticos dificilmente co-

meçarão a cair antes de março de 1998 e "com sorte" voltarão aos patamares já altos em que estavam antes da crise que começou na bolsa de Hong Kong.

Os investimentos até agora estão praticamente mantidos, principalmente os que envolvem defesa estratégica – crescer antes que o concorrente tome o mercado. Mas o ritmo dos desembolsos para os novos projetos serão ditados pelo comportamento mundial de cada área de negócios.

"Os investimentos vão depender, se os juros demorarem para começar a cair, do "cash flow" das empresas. Ou

seja, o ritmo vai ser mais lento do que imaginamos antes", adianta Ermírio de Moraes. O grupo Votorantim, na verdade, tem uma posição invejável: trouxe para casa cerca de US\$ 1 bilhão captados em várias operações, de eurobônus a "export notes". Sem vencer o leilão da Vale, a Votorantim não comprometeu os recursos previstos, agora destinados aos programas de privatização do setor elétrico e, principalmente, aos projetos de modernização, ganho de escala e competitividade dos negócios do grupo. Com exceção de cimento, as demais operações (alumínio, níquel, papel e celulose) da Votorantim são facilmente exportáveis.

Na área de bens de capital e telecomunicações, o forte da Siemens no Brasil, os efeitos do pacote deverão ser sentidos a médio prazo, porque as carteiras de pedidos são de entrega entre 6 a 18 meses. "Antes, precisamos saber o grau de sucesso do governo no redirecionamento da oferta do mercado interno para o externo, para saber o nível de retração que viveremos no País", comenta Antônio Corrêa de Lacerda, assessor econômico da presidência da Siemens.

Para a Duratex, a projeção de redução de encomendas de seus clientes (lojas e redes de distribuição de madeira e material de construção) deverá ser gradativa. "Os estoques são baixos e a reposição de final do ano deverá ocorrer", estima Plínio Amaral Pinheiro, diretor-executivo da empresa. A Dixie-Toga também não projeta uma queda rápida da demanda interna. "Para a classe média, os efeitos desse pacote tornou proibitivas as viagens do exterior, portanto, estimo que o verão doméstico vai ter mais consumo, de sorvete, cerveja, refrigerantes, copos plásticos, cigarros, margarina, detergentes e outros produtos que usam nossas embalagens. Com isso, acho que temos um nível ainda bom de vendas até o final do primeiro trimestre", apostila Haberfeld.

A Ripasa ainda projeta corte de produção ante à previsível redução do mercado doméstico. "O que vamos fazer é redirecionar o mix de produto, com maior oferta dos tipos de maior valor agregado como os papéis cut-size (reprográficos) e o couchê para revistas, onde o mercado aumentou", diz Osmar Elias Zogbi, presidente da empresa. ■