

# Lucro desce “a níveis jamais atingidos”

Ao longo de 1980, quando o Governo manteve rígido controle sobre os preços dos cigarros — no ano, o reajuste foi de 50% para uma inflação de 110% — as vendas da Souza Cruz aumentaram em torno de 4%. Entretanto, devido a enorme defasagem entre “custos e preços” a margem de lucratividade da empresa desceu “a níveis jamais atingidos”, fato que levou o presidente da Souza Cruz, Alan Charles Long, a assinalar, no relatório anual de atividades, que “uma nova defasagem entre preços e custos, semelhante à que ocorreu em 1980, obrigará a Souza Cruz a reexaminar seu nível de atividade”.

A partir de janeiro de 1981, o Governo colocou em prática uma política de reajustes sucessivos dos preços dos cigarros — no final do ano, o aumento total chegou a 172% — estratégia que teria devolvido à indústria de cigarros a margem de lucratividade se não tivesse ocorrido “um aumento na tributação”, conforme observa André Vento.

Essa política de reajustes de preços dos cigarros — uma das maiores fontes de recursos da receita tributária da União — teve reflexos diretos nas vendas em 1981 e no primeiro semestre deste ano. No ano passado, as vendas da Souza Cruz sofreram uma redução de 5,5% em relação a 1980 e de 5,6% nos

primeiros seis meses deste ano em comparação a igual período de 1981. Além da retração das vendas físicas, o mercado interno de cigarros, em consequência direta da concentração dos aumentos de preços em um período de 18 meses, passou a conviver com um fenômeno novo, nos Estados Unidos conhecido como “dow trading”. Isto é, o consumidor passou a procurar marcas mais baratas, promovendo alterações no perfil do consumo. De janeiro até agora, os preços dos cigarros já tiveram reajuste de 102% e, conforme declarou, recentemente, o diretor financeiro da Souza Cruz, B.R.S. Donald, “não interessa à empresa novos aumentos de preços”.

Esta é, entretanto, uma decisão que extrapola a esfera da indústria de cigarros. Os aumentos são autorizados pelo Governo, “pois a indústria não administra os preços dos cigarros”, conforme lembra André Vento. No ano passado, por exemplo, apenas a Souza Cruz recolheu aos cofres da União um total de Cr\$ 216 bilhões em impostos, sendo a principal “contribuição” a do Imposto sobre produtos Industrializados (IPI) que concentra 66,63% do total das vendas. No primeiro semestre deste ano, o recolhimento em impostos da Souza Cruz totalizou Cr\$ 196 bilhões. “Só o IPI recolhido pela indústria de cigarros representa

mais de 10% do total da receita tributária federal”, afirma Vento.

O recolhimento do IPI, lembra Vento, também está presente na política de estoques do “produto acabado” (dos cigarros), que pagam imposto na saída da fábrica para o depósito, onde permanece pouco tempo. A distribuição da Souza Cruz “é um dos pontos altos da empresa”, diz André Vento, lembrando que os três mil pontos de venda em todo o País são visitados, no mínimo, duas vezes por mês. “No total”, diz ele, “são quase um milhão de visitas mensais”, uma estratégia mantida com “enérgica seriedade” para manter a liderança do mercado de cigarros, com mais de 80% das vendas. Quanto ao fumo, André Vento salienta que esse produto fica estocado entre 12 a 18 meses, por duas razões básicas: primeiro, porque necessita desse período de “maturação”, após o beneficiamento; e, segundo, porque esse nível de estoque permite compensar eventuais perdas de safras. A Souza Cruz, individualmente, é também a maior exportadora de fumo do Brasil, devendo responder, este ano, por algo próximo a 40% do total de 300 milhões de dólares que renderão as exportações de fumo virginia produzidos no Brasil.