

1 - MAR 1990 GAZETA MERCANTIL

# Empresários prevêm desaceleração dos negócios nos próximos 15 dias

por Heinar Gonçalves  
de São Paulo

A primeira quinzena do mês de março deverá ser marcada por uma desaceleração nos negócios entre as empresas que compõem as cadeias produtivas de diversos segmentos industriais. As expectativas em relação ao plano econômico do futuro governo, os altos reajustes de preço que devem se generalizar neste início de mês e a canalização dos recursos do consumidor final para a poupança são argumentos utilizados pelos empresários ao prever um mês fraco, no máximo normal, quando, sazonalmente, março é o mês em que a demanda começa a aquecer.

Os setores produtores de insumos para a indústria (petroquímica, aço, fundição, fibras têxteis, etc.), apesar de antever em um mês de vendas fracas — salvo exceções, como as indústrias ligadas ao setor automobilístico — não têm previsões de desaceleração na produção. A estratégia que deverá ser utilizada pela maioria das empresas será a de trabalhar em ritmo normal, tentando antecipar as entregas de seus

pedidos para antes do dia quinze. As indústrias de bens de consumo trabalham com a perspectiva de que o comércio já está estocado o suficiente para sustentar um mês que não deverá apresentar uma demanda muito aquecida devido aos altos rendimentos proporcionados pela poupança.

“Acredito que não há nenhum pedido em carteira para o mês de março em todas as empresas do setor”, afirmou o presidente da Polyenka, empresa fabricante de fios de poliéster Joerg Albrecht. “Isso considerando pedido em carteira como um acordo em que todas as condições estão definidas e aceitas pelas duas partes.”

Segundo Albrecht, o preço que as indústrias de fios sintéticos irão praticar neste mês, só será estabelecido com a divulgação da inflação de fevereiro. A partir daí, os pedidos que hoje estão sendo feitos com “preço em aberto”, serão definidos.

Albrecht acredita que as vendas do setor deverão cair neste mês em parte pelas expectativas de mudanças na economia, em parte pela perda de atrati-

vidade da formação de estoques como forma de investimento. “As empresas capitalizadas que queiram diversificar suas aplicações já tiveram oportunidade de comprar matéria-prima”. Ele afirma que, apesar das incertezas quanto à movimentação da demanda, sua empresa deverá trabalhar normalmente, apenas negociando reduções em seus prazos de pagamento.

A Polibrasil, empresa produtora de polipropileno, afirmou, através de sua assessoria de comunicação, que está efetuando vendas dentro da normalidade e que as pressões que haviam no início do ano em relação aos prazos de pagamento já se acalmaram.

A empresa está com a expectativa de vendas maiores neste mês impulsionadas pela reposição de estoques de seus clientes, na maioria, indústrias de plástico que se desestocaram no segundo semestre do ano passado e tiveram dificuldades em se reabastecer no mês de janeiro devido à redução dos prazos de pagamento.

A estratégia da empresa para depois da posse será

destinar parte de sua produção às exportações, caso haja redução da demanda interna, aproveitando-se da alta do preço do polipropileno no mercado internacional, que, de US\$ 690 no segundo semestre de 1989, tem atingido US\$ 920 nas últimas semanas.

## FUNDIÇÃO

O setor de fundição está com uma expectativa de um mês de março normal. Segundo o presidente da Associação Brasileira de Fundição (Abifa), Adauto Pousa Ponte, as empresas de fundição estão com uma carteira “firme”.

As vendas do setor de fundição tiveram um crescimento de 4,4% em janeiro em relação a dezembro e de 8,3% em relação ao mesmo mês de 1989. “Estamos procurando negociar reduções em nossos prazos de pagamento, principalmente para evitar as incertezas em relação à desvalorização da moeda”. Ponte afirmou que não deverão haver grandes mudanças nos negócios do setor, “as empresas estão apenas tentando antecipar as entregas aos seus clientes mais capitalizados, como forma de redução de prazos”.