

Retração já era esperada por empresários de vários setores

GAZETA MERCANTIL

por Cynthia Malta
de São Paulo

Empresários de diferentes setores registram significativa retração de vendas em sua carteira de encomendas para março. Essa desaceleração já era esperada em função das expectativas criadas em torno da posse do novo governo. Algumas empresas, que têm como alternativa o mercado externo, estão procurando ampliar suas exportações. Aquelas que não exportam, pensam em reduzir suas compras junto aos fornecedores. Caso a queda na demanda interna se acentue, essas empresas devem optar por férias coletivas. (Ver matéria ao lado e página 13).

A Dow Química, a quarta maior empresa do País no setor petroquímico, por exemplo, previa no final do ano passado uma redução de vendas para este ano de cerca de 30%. O seu diretor-comercial, Dárcio Navarro, dizia que a retração poderia ser compensada com exportações que estariam garantidas por pedidos colocados por suas coligadas. "Em janeiro e fevereiro essa previsão não se confirmou, vendemos acima do previsto. Mas em março, já notamos uma queda de vendas de 15% (sobre março de 1989)", afirma Navarro.

Nos dois primeiros meses do ano, o bom desempenho das vendas da Dow



Benjamin Steinbruch

deveu-se em parte ao fenômeno da estocagem, confirmou Navarro. Ou seja, os clientes procuraram aumentar seus pedidos objetivando elevar seus estoques. Isso ocorreu com maior destaque para dois tipos de produtos: polióis (insumo usado na fabricação de espuma para estofados e solado de calçados) e soda cáustica (utilizada pelas indústrias de alumínio, papel e celulose e detergentes).

A Alcan, uma das líderes na área de alumínio e fundição, apresenta o mesmo comportamento de vendas da Dow e registra em março uma redução de 15%, em relação ao faturamento obtido em fevereiro último. Essa retração, segundo o seu departamento de relações externas, está concentrada nos produtos semi-

manufaturados (tubos e chapas de alumínio). "Como não exportamos, a produção desse setor deverá acompanhar o nível das vendas" prevê uma fonte da Alcan.

A Dow, por outro lado, tem assegurada a colocação da sua produção de polióis, que representa 30% do faturamento da empresa, no exterior. "O que o mercado interno não puder absorver, nossas coligadas importarão", garante Navarro. A soda cáustica, responsável por outros 30% das vendas da Dow, por sua vez, não apresenta a mesma flexibilidade nos mercados interno e externo.

A indústria de papelão para caixa de embalagem São Nicolau, de propriedade do empresário Roberto Nicolau Jeha, só vende para o mercado interno. Jeha diz que caso a retração nas vendas se acentue em março, "poderemos dar férias coletivas em abril". Até agora, Jeha optou por financiar o seu estoque, "pois estamos líquidos." Uma redução nas compras da São Nicolau, no entanto, de cerca de 10% em março já está programada em função de uma queda nas vendas da mesma proporção.

O presidente da Associação Nacional dos Fabricantes de Papel e Celulose, Horácio Cherkassky, informa que a previsão é fechar o primeiro trimestre deste

ano com uma queda de 10% nas exportações, em relação a igual período do ano passado. As vendas no mercado interno nesses três meses, "devem ficar 24% maiores para papel e 8,4% para celulose", diz Cherkassky. "Nós prevíamos um desaquecimento, que até agora não se concretizou", observa, chamando atenção, porém, que esses dados não estão confirmados. Em março, é natural que haja uma certa retração, em função das expectativas em torno do plano do novo governo. "Mas não acredito que a indústria pare por causa disso", afirmou.

A Klabin, importante indústria do setor de papel e celulose, da qual Cherkassky é diretor financeiro, tem como alternativa o mercado externo e faz parte da estratégia da empresa redirecionar parte da produção não absorvida internamente para as exportações.

Ampliar exportações também é meta do grupo Vicunha, presidido por Benjamin Steinbruch. Tendo faturado US\$ 1,2 bilhão no ano passado o Vicunha, que tem como atividade principal a fabricação e comercialização de fios e tecidos, é o 41º grupo privado nacional, segundo a revista Balanço Anual. "Exportamos o equivalente a 10% de nosso faturamento e queremos aumentar essa participação para 14% neste ano. Mas não é fácil", diz Steinbruch, que já detecta queda de vendas em suas indústrias.

Em fevereiro, vendemos 15% a menos do que produzimos. Em março, esperamos que nossos clientes comprem a moda inverno. É o mês-limite para eles", diz o presidente do Vicunha, que até agora preferiu manter a produção, "financiando-a com recursos próprios, ao invés de dar férias coletivas."