

Frio atrasa e derruba vendas

por Ubirajara Alves
de Florianópolis

O setor têxtil catarinense, que até o final do mês de maio último operou com cerca de 90% da sua capacidade instalada, está sofrendo diminuição nas vendas e registra forte tendência e redução do ritmo das suas atividades. A inadimplência e o atraso na chegada do frio são alguns dos motivos alegados para a queda de 40 a 50% nas encomendas do varejo, comparativamente aos primeiros meses do ano.

“Algumas empresas estão estudando a concessão de férias coletivas, embora ainda haja espaço para manter a produção por mais algumas semanas, na formação de estoques”, observou Udo Dohler, presidente da Dohler S.A., de Joinville,

um dos maiores fabricantes de artigos de cama, mesa e banho. “No varejo, sabe-se que as vendas sofreram forte redução e os reflexos começam a ser sentidos na indústria”, disse.

Sobre os motivos para o recuo das vendas, os empresários concordam que entre os fatores se destaca o elevado grau de endividamento e inadimplência, especialmente dos consumidores finais. “A situação é gravíssima. A decisão de permitir as renegociações de cheques e cartões de crédito deverá trazer um alento para a economia”, comentou Dohler.

“Além da iliquidez, há o fato de que nos meses de abril e maio não houve sinalização de que teríamos inverno rigoroso. Com isso, as

compras foram postergadas pelos consumidores”, avaliou Abramo Moser, diretor financeiro e de relações com o mercado da Companhia Hering, de Blumenau. Ele acredita que o setor esteja operando hoje com cerca de 80% da capacidade, quando a expectativa era chegar próximo a 100%.

“A situação preocupa, mas ainda não é crítica. Com a parcela de aumento dos aposentados, a ser paga em julho, e com a renegociação das inadimplências, a liquidez do mercado deverá melhorar”, avaliou. Moser espera que o aumento das vendas também ocorra por força da queda da temperatura em todo o Sul do País, a partir deste mês.

Na Marisol, terceira maior malharia do País, com

sede em Jaraguá do Sul, os pedidos em carteira caíram de 8 para 5 semanas. “Isso vem ocorrendo nos últimos trinta dias. Os clientes estão postergando as compras e reduzindo seus pedidos”, observou Sido Doering, diretor de vendas da companhia. Segundo ele, as encomendas estão de 40 a 50% menores, o que vem exigindo esforço na busca por novos clientes.

A Marisol está operando com aproximadamente 80% da sua capacidade, para atender a entregas em julho. Apesar da expectativa de redução no volume de vendas, Doering disse que o desempenho de julho deste ano ainda será superior ao de julho do ano passado, quando a demanda correspondeu a 65% da produção.