GAZETA MERCANTIL

INDÚSTRIA & SERVIÇOS

-FEIRA, 10 DE JUNHO DE 2003

CAPITAL DE RISCO

BNDES vai investir em pequenas empresas de base tecnológica

orto Amaral

Página A-12

MÓVEIS

Empresas brasileiras dão preferência crescente ao aluguel

Página A-14

AUTOPEÇAS

A Cofap retoma exportações de amortecedores

Eliana Giannoccaro

Página A-13

EDUCAÇÃO

A FGV-Rio quer de volta o planejamento estratégico

Página A-14

MARKETING

Aposta no design para valorizar a imagem do Brasil no exterior

Luiz Fernando Furlan

Página A-16

RUTURAS DE MADEIRA

Tora Log Homes veste R$ 18 milhões planeja exportar

Cristina D'Avila
de Vitória

Tora Log Homes, fabricante as e de estruturas de madeira estada do grupo **Lorentzen**, ou sua capacidade de produ- diversificou seu negócio, a abertura de uma segunda de, no município de Serra, metropolitana de Vitória. A esa investiu R$ 18 milhões expandir suas operações e se ar para as primeiras expor-, programadas para 2004. empresa vai desenvolver e co- alizar projetos próprios, além ntinuar executando constru- ob encomenda. A meta é ele- faturamento de R$ milhão, em 2002, para de R$ 11 milhões nes-). A produção persona- a ficará restrita à in- a piloto, em Linhares capixaba). Essa uni- com capacidade para zir 150 metros cúbi- ensais, possui uma ro- ais artesanal e um pa- rústico, com produtos de valor agregado. uito usado no Canadá, Japão e s nórdicos, o padrão constru- da Tora, que usa estruturas de ira roliças, é pouco conheci- Brasil. Hoje, a clientela di- se entre as encomendas para ências (geralmente casas de o ou praia) e o mercado cor- ivo, voltado a condomínios gicos de residências unifami- e hotéis — como o **Club Me- anée**, em Trancoso (BA), e adas em Angra dos Reis (RJ) mando de Noronha (PE). novo parque industrial da To- ra, com capacidade para fabricar até 1 mil metros cúbicos por mês, de acordo com o diretor presidente da companhia, Lupércio Barros Lima.

Parte do investimento será usado para que a Tora exporte 30% de sua produção. São mercados potenciais o Chile, Estados Unidos, Coréia e China. Do total investido, 53% são financiados pelo Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (**BNDES**) e o Fundo de Recuperação Econômica do Estado do Espírito Santo; os outros 47% são recursos próprios.

A Tora já colocou no mercado dois projetos. O primeiro, com 70 metros quadrados de área, pode servir como bangalô, estúdio ou loft, e custa R$ 52 mil. O outro, uma residência de 230 metros quadrados, é comercializado R$ 140 mil. A meta é elevar, até dezembro, as opções para 20 tipos de casas. A empresa criou uma rede de representantes, espalhados pelas regiões Sul, Sudeste e alguns estados do Nordeste.

A madeira usada nos projetos é o pinus seco em estufa, cultivado em Minas Gerais, Espírito Santo, Bahia e Rio de Janeiro.

O grupo Lorentzen, gerido pelo empresário de origem norueguesa Erling Lorentzen, atua no Brasil desde 1953. Detém participação acionária na **Aracruz Celulose** e na **Norsul**, maior grupo armador brasileiro privado. O grupo possui ainda investimentos nas áreas marítima, que incluem um escritório de brokeragem — o **Riobroker (Lorentzen, Platou & Figueiredo)**—, e empresas de comunicação e de informática.

DICAMENTOS

onselho sugere eliminar arca para baixar preços

Silvana Orsini/InvestNews
de São Paulo

presidente do Conselho Re- al de Farmácia do Distrito Fe- l, Antonio Barbosa da Silva, ontem que uma das soluções podem ajudar a baratear os icamentos no Brasil é a expo- na embalagem apenas do no- do princípio ativo do medica- to. "Desta forma, o consumi- eria a mesma opção de escolha da assim pagaria bem menos. pagaria a marca", disse ele. redução das taxas de PIS e ins sobre os medicamentos, osta pelo governo federal, po- judar mas não resolve total- te o problema dos altos preços medicamentos. "O preço bai- a consideravelmente se hou- se uma redução na taxa de IS sobre os remédios. O ideal é o medicamento fosse incluído esma faixa da taxa cobrada alimentos que hoje gira em torno de 7%", disse o presidente da Associação Brasileira de Redes de Farmácias e Drogarias (Abrafarma), Sérgio Mena Barreto.

Qualquer redução de taxa é bem vinda para o consumidor, para a farmácia e para o varejista, disse. "Só assim, a farmácia passa a vender mais e há possibilidade de maior compra por parte dos consumidores", disse Mena Barreto.

"No caso dos medicamentos genéricos, o benefício é maior. O genérico é cerca de 40% mais barato. Com uma redução de 10%, o consumidor final teria acesso a um medicamento 55% mais barato", disse ele. Toda a redução de taxa promovida pelo governo é repassada para o consumidor, disse. "O governo é quem controla todos os preços."

Mena Barreto disse que uma falha na lei das patentes de 1996 permite disparidade de preços entre medicamentos "iguais" em indústrias farmacêuticas diferentes.

COSMÉTICOS

Natura prepara a entrada na Europa

Sistema de venda direta utilizado no Brasil será abandonado para respeitar tradição européia

Rita Karam
de São Paulo

Uma das maiores fabricantes brasileiras de cosméticos, a **Natura** planeja entrar no mercado europeu em 2004. O diretor de assuntos corporativos, Rodolfo Guttilla, informou que a empresa está tendo [illegible] para saber sobre as adequações que serão necessárias e as exigências de registro. A marca já tem patentes requeridas no mundo todo. Guttilla disse que o sistema de comercialização, "com certeza", não será com venda direta, que não tem tradição nos países europeus.

"A Europa tem mais conhecimento do Brasil e considera mais os valores agregados aos produtos, os conceitos de transformação e de práticas de gestão", disse Guttilla, justificando o interesse por aquele mercado. Ele considera que o apelo dos produtos que utilizam princípios ativos da biodiversidade brasileira — como a linha Ekos — e a transparência da empresa vão colaborar na conquista dos consumidores europeus.

Em 2002, a Natura adotou o modelo internacional de relatórios anual transparente proposto pelo Global Reporting Initiative (GRI). O GRI elenca mais de 90 indicadores que abrangem as ações da empresa quanto a responsabilidade social, ambiental e econômica. Este ano, a Natura uniu em um único livro o Relatório Anual de Administração e o Balanço Social, facilitando a análise e dando ainda mais transparência aos dados da empresa, informou Guttilla. Segundo ele, existe uma recomendação do parlamento europeu para que as empresas com faturamento superior a US$ 2,5 milhões ou com mais de 700 funcionários, adotem o modelo do GRI.

A Natura também está buscando na Europa tecnologia para seus produtos. Desenvolveu, em parceria com o **Institute Derm**, da França, o 'Elastinol +', insumo indicado para suavizar os sinais do tempo na pele, lançado este ano. É o primeiro produto da empresa, desde sua criação, há 33 anos, para prescrição médica, que poderá ser utilizado em fórmulas manipuladas.

Rodolfo Guttilla

A Natura investiu R$ 29,7 milhões em pesquisa e desenvolvimento no ano passado. "A tecnologia, os controles bacteriológicos e outros, a comercialização e o marketing é que pesam no custo do produto. A transformação não. De cada R$ 100, o custo da transformação é R$ 5", disse Guttilla.

A internacionalização da Natura começou em 1994. Hoje, ela mantém operações na Argentina, Chile e Peru e tem representante na Bolívia. No ano passado, as vendas ao mercado externo cresceram 21,6% e somaram R$ 33,4 milhões, mas ainda são pequenas diante do faturamento total de R$ 1,4 bilhão no ano. A expectativa para este ano é de exportar R$ 45,3 milhões.

Segundo Guttilla, as vendas na Argentina cresceram 60% em 2002. A empresa tem feito fortes investimentos para divulgar a marca naquele país. Foram US$ 30 milhões em marketing de agosto de 2000 para cá. O resultado foi que a Natura transformou-se na sétima marca mais lembrada quando se fala em cosméticos na Argentina, segundo pesquisa local. "Antes, o consumidor só identificava Natura como uma marca de óleo comestível vendida lá", informou Guttilla. O executivo disse que o objetivo é elevar as exportações para cerca de 10% do faturamento.

No Brasil, segundo Guttilla, as vendas do primeiro trimestre de 2003 ficaram acima da média de 15%. Em 2002 o lucro líquido foi de R$ 119 milhões, bem maior que os R$ 41,4 milhões de 2001.

INDICADORES DO IBGE

Produção industrial cai 0,1% em abril

Sabrina Lorenzi/InvestNews
do Rio

A indústria brasileira cortou 0,1% da produção em abril, comparando-se a março, descontadas as influências sazonais. A informação foi divulgada ontem pelo Instituto Brasileiro de Geografia e Estatísticas (IBGE). Na comparação com abril de 2002, o mês de abril deste ano, com menos dias úteis, teve produção 4,2% menor, mas esse tipo de comparação é considerada inadequada pelo IBGE. De fevereiro para março deste ano, havia ocorrido queda de 3,3%.

A taxa acumulada em 12 meses apresentou crescimento de 2,5%. No acumulado de janeiro a abril deste ano, o crescimento foi de apenas 0,6% em comparação com igual período do ano anterior.

O corte na produção industrial atingiu os bens intermediários — que vinham se sustentando com foco nas exportações — e os bens não duráveis. As duas categorias apresentaram respectivamente recuo de 1,5% e 0,8% entre março e abril, descontadas as influências sazonais, segundo o IBGE. Por outro lado, as indústrias aumentaram em 1,4% a produção de bens de capital no mesmo período, embaladas principalmente pelo aquecimento das encomendas de máquinas e equipamentos agrícolas.

Os bens de consumo duráveis, por sua vez, cresceram 12%, mas o IBGE fez ressalvas, informando que esse aumento deve ser "relativizado", pois, em março, a produção de bens duráveis havia caído 20,5%. Além disso, o IBGE informou que o patamar da produção (total de bens produzidos) se encontra abaixo da média de 2002.

Em relação a abril do ano passado, a produção de bens duráveis caiu 10,6%, o pior resultado dessa pesquisa desde agosto de 1992, com o fraco desempenho dos semiduráveis (confecções e calçados), que tiveram queda de 24,6%, de automóveis (–18,2%) e eletrodomésticos (–14,9%). O crédito define a compra desses produtos. Dos 20 segmentos pesquisados, 14 reduziram produção entre março e abril, informou o IBGE.

A taxa média móvel trimestral calculada pelo IBGE confirmou trajetória de queda na indústria, iniciada no trimestre encerrado em dezembro último. O trimestre encerrado em abril caiu 0,7% em relação ao encerrado em março.

BBV vê indícios de recessão

A área de análises de pesquisas no Brasil do **BBV Banco** divulgou ontem comentários sobre os números do IBGE, com duas conclusões. Uma positiva: "o setor de bens de capital pode estar se beneficiando da substituição de importações". Outra negativa: "no curto prazo, não se deve esperar tendência de crescimento da produção industrial" e "nos próximos meses, quedas na mesma comparação deverão continuar ocorrendo à medida que teremos bases de comparação em 2002 cada vez mais elevadas".

Segundo a análise do banco, "fica cada vez mais evidente que aumentos de exportação e substituição de importações estão sendo insuficientes para dinamizar a produção física da indústria nacional.

Pequenas e médias esperam recuperação

Flavia Bohone/InvestNews
de São Paulo

A recuperação das micro e pequenas empresas, que acumulam este ano queda de 11% no faturamento real, deverá ser lenta, segundo o gerente da Assessoria de Pesquisas do Sebrae-SP, Marco Aurélio Bedê. "A perspectiva é de ganho no pessoal ocupado e em outras variáveis também, mas tende a ser um crescimento lento e gradual", disse.

Em abril, o faturamento real das micro e pequenas empresas registrou variação positiva de 1,2% na comparação com março. Porém, esse pequeno resultado positivo foi insuficiente para recuperar a queda acumulada no ano. Em doze meses, o recuo é de 15,7%.

O gasto total com salários, em termos reais, registrou variação positiva de 1,2% em abril frente a março, mas caiu 11,5% na comparação com abril do ano passado. No acumulado do ano, a queda é de 13,5% e, em doze meses, a variação negativa é de 11,5%.

Os sinais de recuperação das micro e pequenas empresas, verificados em abril, na comparação com março, ainda não podem ser comemorados, disse o presidente do Conselho do Sebrae-SP, Alencar Burti. "Estamos um pouco menos miseráveis", disse. "Se continuar desse jeito não teremos mais microempresas, e sim, 'micoempresas'."

Ele afirmou que as reformas estruturais são uma sinalização de melhora para as pequenas empresas. "Sei que a reforma desejável não vai sair, mas tem que começar por alguma coisa", disse Burti. Ele disse ainda que "a desburocratização do sistema tributário brasileiro é tão ou mais importante que o nível que se paga de tributos".

ALIMENTOS

Abima lança plano para exportações

Alexandre Inacio/InvestNews
de São Paulo

As indústrias de massas alimentícias vão lançar daqui a três meses uma estratégia para impulsionar as exportações do produto, atualmente insignificantes — o segmento exporta apenas 0,1% da produção nacional, de um milhão de toneladas por ano. O programa exclusivo para o setor está sendo desenvolvido pela Associação Brasileira das Indústrias de Massas Alimentícias (Abima) e a Agência de Promoção das Exportações (Apex).

Segundo Alexandre Rodriguez, diretor de marketing da Abima, os planos incluem exportar para países do Golfo Pérsico e África, além de mirar em mercados que oferecem produtos de maior valor agregado, como Estados Unidos e Europa "Queremos caracterizar nosso produto como sendo de origem brasileira e para isso vamos criar nossa marca para exportar", disse.

"O setor tem uma ociosidade de 30%. Seria possível ampliar a produção de massas sem nenhum investimento para atender a demanda externa e o provável crescimento do consumo no mercado interno", disse Rodriguez. Segundo ele, ampliando a produção em 30% o Brasil seria o segundo maior produtor de massas do mundo, ultrapassando os Estados Unidos que produzem 1,2 milhão de toneladas por ano e ficando atrás apenas da Itália, que produz 3 milhões de toneladas.

A Abima também vai manter a campanha para estimular o consumo de macarrão no mercado doméstico. O consumo per capita no Brasil é de apenas 5,7 quilos por ano.