

**Conjuntura** Estoques e aumento de importações explicam descompasso entre faturamento e fabricação no setor

# Venda sobe mais que produção na indústria

Tainara Machado  
e Francine De Lorenzo  
De São Paulo

O descompasso entre as vendas e a produção da indústria avança ao longo de 2011. Embora ambas estejam desacelerando, há uma redução de ritmo significativamente mais acentuada na produção do que no faturamento do setor.

Em janeiro deste ano, a produção aumentava a um ritmo de 9,5% ao ano, com o faturamento subindo em patamar equivalente, de 9,3% ao ano, já descontada a inflação. No meio do ano, já era possível notar um descasamento, com a produção crescendo 3,7% em 12 meses, enquanto as vendas tinham alta de 6,9% na mesma base de comparação. Nos 12 meses encerrados em outubro, a diferença ficou ainda maior: o faturamento real do setor cresceu 5,3%, mas a produção avançou modesto 1,3%.

Para analistas, um motivo de curto prazo — os estoques — explicam o avanço mais intenso do faturamento, mesmo com a freada na produção promovida pela indústria neste ano. Mas são as importações que tornam a questão persistente, já que fatores como a valorização do real e a alta carga tributária têm levado as companhias a diminuir a produção diante da possibilidade de atender a demanda doméstica com importados. Com o tempo, a indústria pode deixar de fabricar uma série de bens e se tornar muito especializada, produzindo apenas itens em que tem vantagens comparativas — essencialmente produtos semimanufaturados —, uma característica de países de alta renda.

"Neste momento, a indústria est-

tá vendendo estoques acumulados, por isso ocorre uma variação maior do faturamento do que da produção", diz David Kupfer, da Universidade Federal do Rio de Janeiro (UFRJ), lembrando que 2011 foi marcado por uma reversão de expectativas muito grande. No início do ano, os empresários prepararam-se para um crescimento da ordem de 5%, mas a realidade foi se mostrando mais amarga e as estimativas de expansão agora giram em torno de 3%. Nesse ambiente, explica Kupfer, é natural que a indústria pare de produzir para vender os estoques acumulados.

A indústria perdeu ritmo mais rápido do que o restante da economia, mas ainda sustentava expansão de cerca de 3% até julho, no acumulado em 12 meses. Entre agosto e outubro, no entanto, ficou mais claro que a combinação entre as medidas de contenção do crédito promovidas pelo governo no fim de 2010 e a crise internacional teria efeito mais forte. No período, a indústria recuou 2,6%, na série livre de efeitos sazonais. Assim, nos 12 meses até outubro, o crescimento baixou para 1,3%. Enquanto isso, o faturamento, segundo estudo da Confederação Nacional da Indústria (CNI), subiu 5,3% no mesmo período.

O andar descompassado entre receita e faturamento foi disseminado entre diversos setores da indústria de transformação. De acordo com levantamento do Valor, dos 19 setores pesquisados, em 13 o faturamento real era, no acumulado neste ano até outubro, maior do que a produção física. Em alguns casos, como no setor calçadista e de materiais elétricos, o fa-

turamento real é positivo, mas a fabricação recuou neste ano.

Para Kupfer, a expansão da receita é sinal de que a indústria está conseguindo contornar as dificuldades e pode sinalizar uma retomada da produção industrial no próximo ano. O economista da Tendências Consultoria, Rafael Bacciotti, se mostra mais otimista ao prever melhora na produção já a partir dos indicadores de novembro, diante da diminuição dos estoques. Para ele, eles são o principal motor desse descolamento.

Edgar Pereira, consultor e professor da Unicamp, concorda com essa avaliação, mas apenas em parte. "A magnitude [do descasamento] pode ser mais intensa em determinado período, por causa dos estoques, mas como tendência, não é uma explicação." Isso seria equivalente a declarar que a indústria está constantemente errando projeções, diz ele. Para Pereira, a explicação é simples: "A indústria tem ampliado a parcela da receita com venda de produtos importados.

Principalmente por causa da concorrência, para não deixar de atender clientes". O economista Constantin Jancsó, do HSBC, diz ainda que com o aumento do custo da mão de obra, é mais fácil obter lucro importando e colocando etiqueta própria que produzindo por aqui.

Por isso, acrescenta Pereira, esse cenário é considerado mais grave para a indústria nacional que para as multinacionais. As companhias com atuação no exterior podem remanejar a produção entre os países onde atua. Uma empresa com atuação apenas no mercado doméstico não teria essa alternativa. "Quando perde a competitivi-

dade, opta por parar de produzir."

Com o passar do tempo, avalia Pereira, apenas setores com vantagens comparativas continuariam produzindo no Brasil. Essa tendência, para Jancsó, é global. "É natural que haja especialização, com alguns setores se desenvolvendo mais e outros sumindo. A tendência é de os países ficarem cada vez mais especializados"

Para se manter competitiva, a indústria nacional precisa dar "um salto de qualidade", afirma Rogério César de Souza, economista-chefe do Instituto de Estudos para o Desenvolvimento Industrial (Ieldi). Segundo ele, com a crise lá fora, os produtos asiáticos não serão

os únicos a disputar a preferência dos consumidores no Brasil. "Teremos a concorrência também dos produtos europeus e americanos."

Não se trata, portanto, só do câmbio, como fazem crer empresários e representantes do setor. "Se o dólar ganhar força contra o real, teremos problemas com a inflação e, consequentemente, baixo crescimento. Enquanto não fizermos algo para melhorar a competitividade, o descasamento entre faturamento e produção continuará", diz Jancsó.

# Especificidades setoriais explicam maiores discrepâncias

De São Paulo

Para alguns setores, a discrepância entre produção industrial e faturamento é muito mais intensa do que para a média do setor de transformação. São segmentos em que características específicas os fazem mais propensos a perder competitividade, como o uso intensivo de mão de obra — o que nos últimos tempos tem se traduzido em forte aumento de custos —, ou em que a concorrência com importados é superior à média.

O segmento de calçados e artigos de couro destaca-se nesse grupo. De janeiro a outubro, a produção desse setor, medida pelo IBGE, recuou 9,3%. Já o faturamento, na contramão, saltou 20,4%, segundo levantamento da Confederação Nacional da Indústria (CNI).

Marcelo de Ávila, economista da CNI, observa que o setor de couro e calçados sofreu muito com a crise em 2009 e ainda está em processo

de recuperação. A questão, de acordo com o professor Edgard Pereira, da Unicamp, se concentra no fato de que esse é um dos setores em que a perda de espaço para os importados está mais avançada, principalmente por ser uma indústria intensiva em mão de obra.

Milton Cardoso, presidente da Associação Brasileira das Indústrias de Calçados (Abicalçados), também diz que a culpa é das importações. Segundo levantamento da entidade, os preços no setor não estão sendo reajustados muito acima da inflação oficial. A projeção é de alta de 7,5% neste ano, apenas 1 ponto percentual a mais do que o previsto para o IPCA. O aumento de preços não justificaria avanço tão forte do faturamento.

Em sua análise, são as importações que explicam o descompasso. De janeiro a novembro de 2011, o salto na importação de pares de sapatos foi de 22%, segundo a Abicalçados. “Não consigo conceber ou-

tra explicação que não seja a importação por empresas que se classificam como indústria, mas atuam nas duas frentes [fabricação e comércio]. Tem aumentado o número de fabricantes que importam calçados”, diz Cardoso.

O aumento dos estoques é uma das explicações para entender a distância entre faturamento e produção no setor que produz material eletrônico e aparelhos de comunicação, como telefones celulares. Para Ávila, da CNI, os inventários não desejados são fruto de aumento das importações, pois esta é uma indústria que conta com muitos componentes estrangeiros.

Para Cezar Rochel, gerente de economia da Associação Brasileira da Indústria Elétrica e Eletrônica (Abinee), é a comercialização de produtos importados pela própria indústria que explica a diferença entre faturamento e produção. “Há alguns anos, o faturamento expressava o nível de atividade in-

dustrial no setor. Hoje já não é mais assim”, afirma Humberto Barbato, presidente da entidade.

No caso do setor de outros equipamentos de transporte, que se destaca tanto pela alta de produção (9,6%) quanto de faturamento real (34,2%), é principalmente o processo produtivo mais longo que explica o contraste com o restante da indústria, segundo a CNI.

Apesar de parecer uma situação cômoda para a classe industrial, que continua a faturar, os representantes reclamam. Para Barbato, a situação não é sustentável. Com o deslocamento da produção para outros países, especialmente a China, para fazer frente ao consumo interno, o nível de emprego no Brasil tende a ser reduzido.

Barbato diz que essa situação tende a elevar o desemprego e diminuir a renda do brasileiro, minando assim um dos pilares de sustentação do crescimento, apoiado na demanda doméstica. **(TM e FL)**

## Aumento de custos e demanda menor afetam segmento têxtil

De São Paulo

Destoando da maior parte dos setores industriais, o segmento têxtil registrou queda de 9,4% no faturamento real neste ano até outubro, na comparação com igual período do ano passado. A produção, por sua vez, caiu 14,9%, a maior queda no ano dentre os 27 setores pesquisados pelo IBGE.

Segundo representantes do setor, o principal problema enfrentado é o aumento dos custos com matéria-prima e o desaquecimento da demanda, que não permitiram repasses maiores de preços e trouxeram o faturamento, em termos reais, para o campo negativo. Nos 12 meses encerrados em outubro, o Índice de Preços ao Produtor (IPP), indicador do IBGE que mede a evolução dos preços “na porta da fábrica”, acumula alta de 8,05%. Os produtores dizem que o custo da matéria-prima disparou a partir

de 2010, com o algodão chegando a subir, em fevereiro deste ano, 40% em 12 meses. Os reflexos foram sentidos em toda a cadeia, afetando até os importados.

Para Renato Jardim, gerente da área internacional da Associação Brasileira da Indústria Têxtil (Abit), por “uma questão de mercado”, a indústria passou a produzir menos em 2011, com o desaquecimento do consumo, mas teve que reajustar preços para se adequar aos custos maiores.

Na manufatura têxtil, que abrange linhas e tecidos, a situação é mais delicada. A participação dos importados era de 31,3% do consumo aparente (produção mais importação, menos exportações) nos 12 meses até setembro, segundo o Instituto de Estudos e Marketing Industrial (IEMI). Já no segmento de vestuário, os produtos vindos de fora detinham uma fatia de 8,5% do consumo aparente no mesmo período. **(TM e FL)**

## Na contramão

Em 2011, a indústria teve forte desaceleração, mas o faturamento perdeu menos

### ■ Evolução da produção e do faturamento real ao longo de 2011\* - em %



**-2,6%**

Foi a queda da produção industrial entre agosto e outubro, na série com ajuste sazonal

### ■ Na maioria dos setores consultados, o faturamento cresce mais do que a produção - em %\*\*

	Produção industrial	Faturamento real
Outros equipamentos de transporte	9,5	34,2
Material eletrônico, aparelhos e eqsps. de comunicações	4,6	22,9
Minerais não metálicos	4,0	2,1
Veículos automotores	3,2	5,7
Edição e impressão	3,1	3,1
Produtos de metal	2,8	14,9
Mobiliário	2,2	0,9
Refino de petróleo e produção de álcool	1,5	2,0
Celulose e papel	1,3	3,3
Máquinas e equipamentos	1,0	5,9
Metalurgia básica	-0,1	1,3
Borracha e plástico	-0,3	3,1
Madeira	-0,4	-2,6
Alimentos e bebidas	-0,7	-0,5
Máquinas, aparelhos e materiais elétricos	-2,0	7,0
Química	-2,7	6,5
Vestuário e acessórios	-3,3	3,5
Calçados e artigos de couro	-9,3	20,4
Têxtil	-14,9	-9,4

Fonte: CNI e IBGE. Elaboração: Valor Data. \*Variação acumulada em 12 meses. \*\*Variação em 2011 até outubro