

MERCADO ABERTO

MARIA CRISTINA FRIAS cristina.frias1@grupofolha.com.br

Com real fraco, Duratex quer aumentar exportações

De olho no câmbio favorável e com o mercado interno a passos lentos, a Duratex pretende aumentar o foco nas exportações nos próximos anos.

A marca de painéis de madeira industrializada, louças e metais planeja fechar este ano com 20% a 25% de sua receita oriunda do mercado externo —no ano passado, esse total foi de 15% e, até 2018, a expectativa é chegar a 30%.

“A parte boa da crise é aquecer as vendas externas, que estavam em banho-maria”, diz Antonio Joaquim de Oliveira, presidente da empresa.

Em dezembro, a companhia suspendeu as atividades da planta de Itapetininga (a 172 km de São Paulo). Ele estima que as áreas de madeira e da Deca, de louças e metais sanitários, estejam cada uma com 25% de capacidade ociosa.

Parte das vendas no exte-

rior também se dá pelo que é produzido pelas quatro fábricas da marca Tablemac, de produtos de madeira, instaladas na Colômbia.

“A operação colombiana foi favorecida pela depreciação da moeda de lá. A gente apelidou as fábricas de ‘Duratex Latam’, elas são base de exportação para os países andinos, a América Central, o México e os Estados Unidos.”

A empresa também quer passar a vender mais para a África e o Oriente Médio.

“Temos uma grande expectativa com a abertura do mercado iraniano. É o segundo maior importador mundo de painéis de madeira e não conta com produção interna.”

Com a queda da economia mundial, lembra Joaquim, os custos de frete também retraíram para Ásia e Europa. “Alguns destinos caíram 50%.”

Empresa investe em limpeza para acessar clientes no exterior

Para abrir mercados em países estrangeiros, a Termomecânica, indústria de transformação de metais não-ferrosos de São Bernardo, irá investir em maquinário para deixar suas peças mais limpas antes da viagem.

“Clientes internacionais têm uma exigência de limpeza de tubos de metal. Temos que adquirir uma máquina de valor expressivo para fazer a lavagem”, afirma Luiz Henrique Caveagna, diretor industrial da empresa.

Além disso, a empresa faz investimentos em máquinas

para adequar os tamanhos dos tubos e das placas aos padrões aceitos pelos compradores de fora.

No Brasil, uma barra pode ter uma margem de até 10 centímetros no comprimento e ainda assim ser aceita pelos compradores. Nos Estados Unidos, por exemplo, esse limite é de 1 centímetro.

A expectativa é que com uma presença maior nos EUA, clientes de outros países passem a comprar mais. “Fomos procurados por empresas turcas e israelenses.”

No total, a Termomecânica investirá R\$ 65 milhões.

US\$ 800 MILHÕES

é o patrimônio líquido

47%

foi o aumento de exportações no ano passado

SÓ PARA OS PEQUENOS

A empresa de comércio eletrônico Brasil/CT investiu R\$ 20 milhões em uma plataforma na internet na qual pequenas empresas vão poder comprar materiais de escritório e peças para revenda.

Para ter acesso ao site, vai ser preciso ter uma pessoa jurídica estabelecida, mas mesmo profissionais liberais que emitem nota para receber, como advogados, vão poder usar a plataforma, afirma Marcos Wettreich, diretor-

executivo da empresa.

Na prática, o negócio irá funcionar como um distribuidor exclusivo para pequenos empresários.

“O investimento de R\$ 20 milhões é destinado a três componentes: tecnologia, profissionais e estoque.”

Além do site, a empresa deve fazer dois outros aportes em novas plataformas ainda em 2016, um voltado à indústria e o outro a comércio eletrônico pulverizado.

Novo ICMS afeta venda de 34% das lojas virtuais

Empresas passaram a ter de calcular imposto devido a Estado de destino do produto

FILIPPE OLIVEIRA
DE SÃO PAULO

Pesquisa feita com 535 donos de pequenas lojas virtuais pelo Sebrae mostrou que 182 deles (ou 34%) tiveram de restringir suas vendas após a entrada em vigor da nova legislação do ICMS.

Entre essas lojas, 135 pararam de vender para outros Estados e 47 interromperam todas as suas vendas.

A pesquisa foi feita pela internet, a partir de e-mails enviados para donos de lojas virtuais que mantêm relacionamento com as organizações Camara e.net (Câmara Brasileira de Comércio Eletrônico), ABComm (associação do setor) e E-commerce Brasil (site dedicado ao segmento).

Desde o início deste ano,

empresas que fazem vendas para consumidores finais localizados em outros Estados são responsáveis por calcular qual o imposto devido ao Estado em que ela está e qual a parcela cabida ao Estado de destino do produto.

Antes do envio da mercadoria, a empresa deve gerar guias de recolhimento do ICMS, pagá-las e anexá-las ao produto.

As regras foram introduzidas pelo convênio 93/15 do Confaz (Conselho Nacional de Política Fazendária, órgão ligado à Fazenda).

Segundo Pedro Guasti, presidente do Conselho de comércio Eletrônico da FecomercioSP, as exigências tornam o negócio de muitas empresas inviáveis.

Citando estimativas da con-

sultoria e.bit (mantida pelo grupo Buscapé, do qual é vice-presidente), ele diz haver entre 40 mil e 50 mil lojas virtuais formais no Brasil. Dessas, cerca de 500 são médias ou grandes (a maior parte tem até quatro funcionários).

“Muitas dessas empresas passam a ter de contratar alguém só para cuidar do pagamento do imposto. Como esse é um setor em que a mão de obra é escassa, a empresa não terá um custo menor que R\$ 3.000 por mês com o profissional. Para ter R\$ 3.000 de lucro adicional, ela terá de fazer muitas vendas a mais.”

CUSTOS

A principal está no aumento da carga tributária, citada por 85,6% dos empresários. O aumento acontece por-

que, antes da mudança da regra, todo o ICMS pago pelas pequenas empresas era destinado ao Estado de origem, seguindo uma tabela com alíquotas menores no caso de optantes pelo Simples.

Esses valores não tiveram desconto, mesmo com a exigência dos novos pagamentos que são feitos após cada venda.

A burocracia do novo sistema levou 73,8% dos empresários a modificar a operação da empresa, contratando novos profissionais ou deslocando os existentes.

Outro problema apontado pelos empresários está nas entregas: 67,5% afirmam estar tendo atrasos devido às novas regras. Apesar dos prejuízos apontados, só 3,6% reajustaram preço.

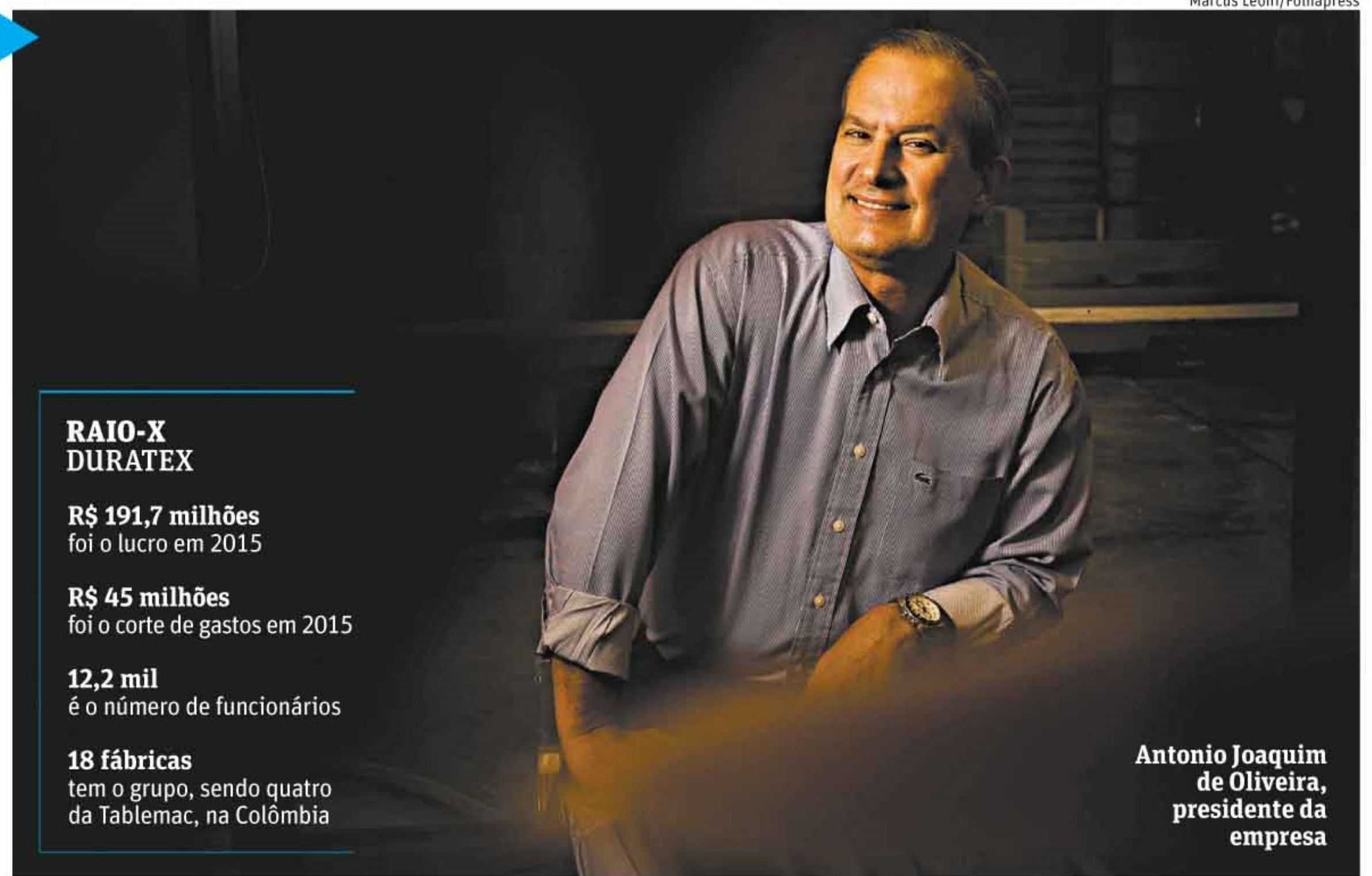
MUDANÇAS NO ICMS

Donos de pequenas lojas virtuais apontam atrasos e aumento de custos com novas regras

Principais problemas relacionados, em % dos respondentes*



*A pesquisa foi conduzida pela internet com 535 donos de lojas online
Fonte: Sebrae Nacional



Antonio Joaquim de Oliveira, presidente da empresa

RAIO-X DURATEX

R\$ 191,7 milhões foi o lucro em 2015

R\$ 45 milhões foi o corte de gastos em 2015

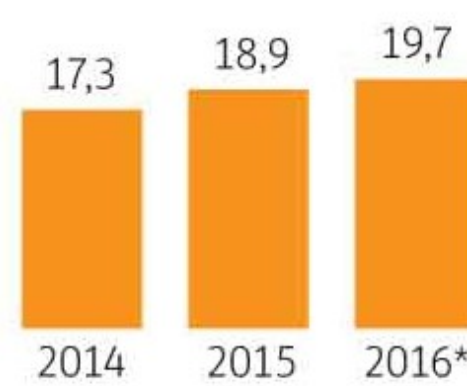
12,2 mil é o número de funcionários

18 fábricas tem o grupo, sendo quatro da Tablemac, na Colômbia

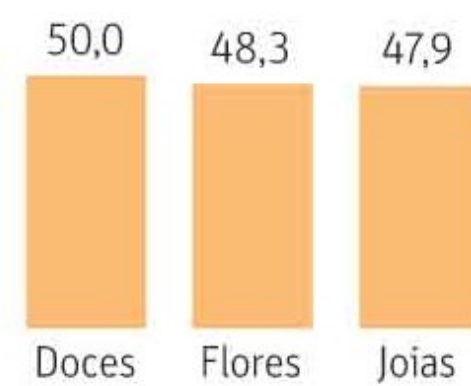
COM AMOR SE PAGA

Americanos gastam mais no Dia dos Namorados

Gastos com presentes nos EUA, em US\$ bilhões



Principais escolhas, em %



*expectativa Fonte: NRF

CORAÇÃO MAIOR

Os lojistas norte-americanos esperam movimentar cerca de US\$ 0,8 bilhão (R\$ 3,2 bilhões) a mais no Dia dos Namorados deste ano, em comparação com o de 2015, segundo a NRF (associação de varejo dos Estados Unidos).

Os gastos previstos para a data, comemorada no país no último domingo, são de US\$ 19,7 bilhões. Os homens pretendiam desembolsar, em média, US\$ 133,61 em presentes, enquanto as mulheres

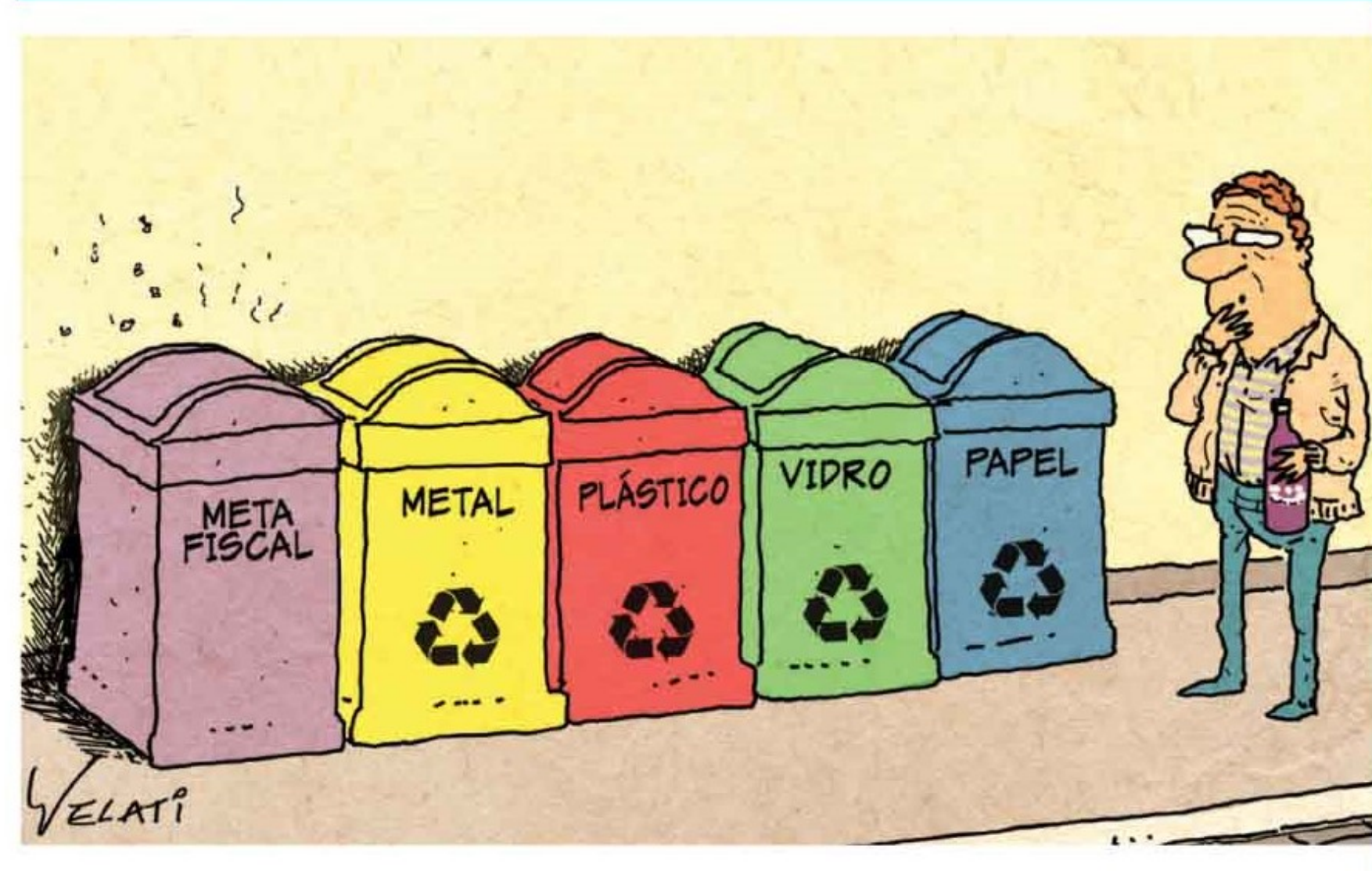
disseram gastar US\$ 62,14. Em 2015, os gastos na data foram de US\$ 18,9 bilhões.

O número de consumidores que pretendia gastar com um presente neste ano é menor do que em 2009, na crise. Na época, 62,8% iria comemorar a data, em 2016, eram 54,8%.

Em média, cada americano pretendia gastar ainda US\$ 26,24 em lembranças para seus animais de estimação.

Doces (50%) e flores (48%) eram os mais populares.

HORA DO CAFÉ



Rota... A Copersucar recebeu autorização da ANP para operar dois dutos, de 1,8 km cada, que ligam o terminal de etanol da empresa à Replan, refinaria da Petrobras, ambos em Paulínia (SP). Hoje, o trajeto é feito por rodovias.

...liberada Com os novos dutos, o terminal, aberto em setembro de 2014, poderá entrar em operação plena e transportará 70% do etanol comercializado pela companhia, o que representa cerca de 3 bilhões de litros.

Azeite O consumo de azeite de oliva no Brasil, em 2015, foi de 72,5 mil toneladas, o equivalente a 3% do total mundial, diz o Conselho Oleícola Internacional. O volume, quase todo importado, vem principalmente de Portugal e Espanha.

» com FELIPE GUTIERREZ, DOUGLAS GAVRAS e TAÍS HIRATA