



plennus

Notícias

## Cortes apressados podem impedir o aproveitamento de boas oportunidades

Marcelo Fairbanks



**A** crise econômica chegou ao comércio químico de repente, como uma tempestade de verão que se forma e desaba em poucos minutos. Setembro dividiu 2008 em dois períodos distintos. Antes dele, os negócios eram fechados em ritmo vertiginoso, acumulando pedidos de clientes de todos os segmentos. A maior preocupação dos empresários era garantir produtos para manter abastecidos os compradores.

Depois de setembro, porém, foi a vez de enfrentar a tempestade. A atividade econômica mundial, a brasileira inclusive, caiu, e os telefones pararam de tocar. As cotações internacionais dos produtos químicos desabaram, afetando até mesmo a soda cáustica, entretanto os benefícios dessa situação não chegaram aos compradores daqui. A desvalorização do real acabou engolindo a maior parte da flutuação de preços.

O comércio químico no Brasil começou 2009 sem ter ainda como elaborar prognósticos. “As vendas de novembro e dezembro foram trágicas, mas janeiro apresentou uma ligeira recuperação, talvez pela necessidade de recomposição de estoques pelos clientes”, avaliou Rubens Medrano, presidente da Associação Brasileira do Comércio Químico (Associquim). “É possível que 2009 não seja tão ruim como pensávamos, nem tão bom como gostaríamos. Caso mantenha o faturamento de 2008 já será ótimo.”

Medrano informou que o setor teve crescimento de vendas de 33% entre janeiro e junho de 2008, mantendo o passo até setembro, quando iniciou a retração. “O resultado de janeiro a dezembro ficou em torno de 22% de aumento de faturamento dolarizado”, comentou. Ele mencionou que o mercado praticamente parou em dezembro. As vendas no mês caíram 30% em relação a dezembro de 2007.

Na sua avaliação, o ano passado foi muito bom para todos os setores da economia nacional. Para o comércio químico, ele permitiu a recuperação de margens de lucro, com a pujança da demanda superando a elevação dos preços internacionais.

Há muitas incógnitas no panorama global que turvam as previsões para os próximos meses. “Temos a posse de Obama nos Estados Unidos e ainda não sabemos como a China vai se comportar, se vai manter seu ritmo de crescimento ou não”, exemplificou. Também o preço do petróleo, perto de US\$ 40 por barril, em janeiro, é considerado baixo demais para ser mantido a longo prazo.



**Medrano: “Câmbio volátil deixa empresários muito apreensivos”**

A variação cambial de quase 30% em trinta dias (entre setembro e outubro), fato que há algumas décadas seria rotulado de “maxidesvalorização”, foi um golpe duro nas empresas de comércio químico, muito dependentes de importações. “O pior é a volatilidade persistente, que gera insegurança e impede o planejamento das atividades comerciais”, lamentou Medrano. Em setembro e outubro, segundo informou, muitas empresas adiaram o desembarque de mercadorias nos portos para evitar maiores prejuízos.

Desde outubro, as distribuidoras químicas brasileiras começaram a reduzir seus pedidos colocados nos fornecedores internacionais. “Os contratos de distribuição preveem esse tipo de ajuste quantitativo, não há mais a imposição de cotas rígidas”, explicou o dirigente setorial. Esse movimento foi efetuado para contrabalançar o encolhimento das ordens de compra dos clientes, principalmente dos fabricantes de tintas automotivas e industriais.

Medrano comentou que todas as cadeias produtivas estão se adaptando aos novos tempos, buscando reduzir custos e aumentar a eficiência das operações. Os estoques da distribuição já estavam sendo mantidos em níveis baixos para reduzir o custo de capital. “Mantemos estoques para apenas 1,2 a 1,4 mês de operação”, disse. “A distribuição precisa por um olho no estoque, outro no fluxo de caixa e também na inadimplência.” Por enquanto, os clientes têm honrado os pagamentos, sem assustar os comerciantes que, desde 2008, já estiveram muito seletivos na concessão de prazos e créditos.

Com base em dados da Federação do Comércio do Estado de São Paulo (Fecomercio), da qual também é dirigente, Medrano avalia que a população brasileira começou o ano altamente endividada. Por isso, as vendas de bens de consumo não deverão apresentar aumentos. Além disso, o medo do desemprego surge como um freio nas intenções de compra.

Do ponto de vista dos atacadistas químicos, não é o momento para sair comprando produtos e aumentar estoques, embora os preços estejam convidativos. “A tendência mundial é de queda nas cotações das matérias-primas. Por que comprar hoje se amanhã pode ficar mais barato?”, questionou. Além disso, a mentalidade da distribuição química está voltada para suprimentos de longo prazo, incompatível com operações meramente oportunistas. Também as chamadas “queimas” de estoques para geração de caixa não estão sendo observadas. “Isso só pode ser feito quando o estoque é alto e existe demanda, não é o caso atual”, comentou.

Embora a queda de vendas tenha sido generalizada, o dirigente setorial identifica a construção civil como um segmento promissor para 2009. Especialmente as obras ligadas aos investimentos públicos (infraestrutura) e das estatais. “Também as vendas de materiais de construção no varejo, o mercado ‘formiguinha’, devem ser mantidas no nível de 2008”, avaliou.

Há muitas incógnitas no panorama global que turvam as previsões para os próximos meses. “Temos a posse de Obama nos Estados Unidos e ainda não sabemos como a China vai se comportar, se vai manter seu ritmo de crescimento ou não”, exemplificou. Também o preço do petróleo, perto de US\$ 40 por barril, em janeiro, é considerado baixo demais para ser mantido a longo prazo.

Medrano acredita que os membros da Opep reduzirão a oferta e que os estoques em poder de especuladores devem ser desovados logo, forçando a recuperação das cotações a ser determinada pela demanda mundial.

Para o Brasil, ele informa que as empresas do comércio químico avançaram muito na profissionalização e podem atravessar a turbulência. Por enquanto, a palavra de ordem no setor é cautela para investir, ou mesmo para cortar custos. “Dependemos de mão-de-obra especializada, que não pode ser dispensada sem criar graves prejuízos para as empresas”, disse Medrano. Manter o quadro pessoal qualificado e o fluxo de caixa equilibrado será fundamental para realizar bons negócios quando eles aparecerem. A Makeni Chemicals, distribuidora química do dirigente setorial, por exemplo, adiou a ampliação de sua base operacional para tempos mais animadores, mas preservou a equipe.

**Tempo ruim lá fora** – “A recessão nos EUA e na Europa será a mais profunda desde a segunda guerra mundial”, prevê o consultor Marc Fermont, da suíça DistriConsult, em sua newsletter. Os países emergentes BRIC (Brasil, Índia, China e Rússia) devem manter taxas de crescimento positivas, porém reduzidas, enquanto a Europa Central freará bruscamente sua atividade. Países industrializados que sejam inovadores e competitivos, como a Alemanha, conseguirão crescer. Já os que trocaram atividades industriais por serviços financeiros, como a Inglaterra, sofrerão mais.

A atividade bancária e financeira ganhará nova regulamentação mundial e passará por forte reorganização. “Bancos são fundamentais para movimentar a economia, mas o setor financeiro deve se concentrar no core business em vez de se meter em atividades complexas que não conhece bem”, apontou. Os fundos de investimento mudarão seus modelos de negócios e devem absorver as perdas de valor de seus portfólios, adequando-os ao desempenho esperado das companhias que controlam.

A indústria química em geral deve entrar em nova fase de corte de custos e demissões. A distribuição química, segundo o consultor, pode aproveitar para contratar esse pessoal altamente qualificado e também assumir posições mais favoráveis na cadeia de suprimentos, oferecendo mais eficiência no atendimento aos clientes. “Os distribuidores bem gerenciados, com bom quadro técnico e condições de atender bem aos compradores, terão grandes vantagens”, avaliou.

As fusões e aquisições na distribuição química serão feitas em ritmo mais lento e com muito mais cautela, mirando objetivos de longo prazo. Além disso, os mecanismos de defesa da concorrência ficarão mais rígidos, anulando negócios problemáticos. “A distribuição encontrará muitas oportunidades e desafios em 2009”,

concluiu Fermont.

Fonte: Texto reproduzido da Revista Química e Derivados edição nº 481 - Janeiro de 2009