Preço do insumo afeta estratégia
Neila Baldi e Fabiana Batista

Diante de um mercado volátil para as commodities com altas estrondosas e queda vertiginosas as indústrias brasileiras estão buscando alternativas para a compra das matérias-primas. Algumas, que nunca fizeram hedge de preço, agora estudam esta possibilidade; outras tentam não "causar" pavor no mercado e adquirem os produtos à medida da necessidade e boa parte aumentou a produção para ganhar escala e reduzir os custos. Outras, que tinham como prática negociar a matéria-prima com até uma safra de antecedência, estão aproveitando os estoques confortáveis para esperar a poeira abaixar e, então, voltar ao mercado comprador. Mas a unânime entre as empresas de alimentos é a queda nas margens e a dificuldade de repasse dos preços.

Apenas no mês de julho, algumas commodities, como a soja, tiveram preços recorde mais de US$ 16 o bushel e, no mesmo período, grandes quedas nas cotações futuras na Bolsa de Chicago. Entre o 1º dia daquele mês e o último, a maior variação ocorreu com o milho: 17,08%. O sobe-e-desce continua neste mês : a soja, se desvalorizou 11,7%.

Segundo dados da Associação Brasileira das Indústrias da Alimentação (Abia), neste ano, os custos na aquisição da matéria-prima das empresas do setor aumentaram 55% . "As estratégias são diferenciadas, de acordo com o porto e a possibilidade de estocagem das empresas. De forma geral, as indústrias estão buscando aumentar o vínculo com o setor produtivo para estabelecer mais compras antecipadas", afirma Amílcar Lacerda de Almeida, gerente do Departamento de Economia e Estatística da Abia. Ele diz que a dificuldade de repassar os custos, devido à resistência do consumo e à competição com os importados, fez as indústrias tomarem algumas medidas, como o aumento da escala de produção em 4,7% para diluir custos.

"Algumas indústrias estão correndo atrás, se preocupando com proteção, pois sabem que a pior alta será em 2009", diz o analista Miguel Biegai Júnior, da Safras & Mercado. Segundo ele, as indústrias têxteis no restante do mundo costumam fazer hedge e, em alguns casos há uma diferença de 10% no custo. Marcel Maizume, diretor-superintendente de Índigo e Brim da Vicunha, diz que a estratégia da empresa, sempre, é comprar antecipadamente. Segundo ele, atualmente, a empresa tem estoque de matéria-prima para até dezembro ou janeiro. "A nossa principal matéria-prima é o algodão. Os fundos entraram e deu incerteza no mercado", afirma. Ele diz que nos últimos dias, diante da volatilidade, a empresa está aguardando um cenário mais estável para acertar a melhor estratégica. Maizume lembra que, com a compra antecipada, consegue sempre um preço melhor. A estratégia da Vicunha, segundo ele, é fidelizar o fornecedor, que entrega de forma escalonada.

No setor de aves e suínos as estratégias são as mais diferenciadas: algumas indústrias correm às compras em época de cotações mais baixas dos insumos, outras fazem contratos futuros e há as que apenas "observam" e aguardam um cenário mais estável.

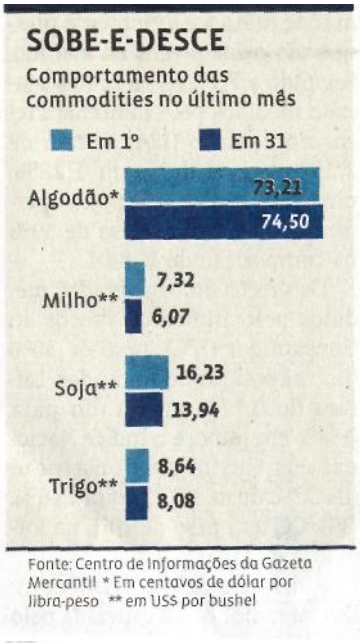
"A hora de fazer as compras é agora e de fazer hedge. As empresas estão fazendo isso: aproveitando o momento de baixa, até porque a safrinha brasileira foi boa e a dos Estados Unidos será acima do esperado", afirma Mário Lanznaster, presidente da Coopercentral Aurora. Segundo ele, houve um tumulto no mercado, no último mês, diante das geadas no Brasil e das enchentes nos Estados Unidos, mas que agora o preço do milho insumo da indústria estaria voltando aos patamares considerados "normais". No entanto, de acordo com ele, as indústrias ainda não repassaram o aumento nos custos.

"Realmente a oscilação de preços tem causado muito desconforto, em todos os setores", diz o presidente da Associação Brasileira dos Exportadores de Frango (Abef). Segundo ele, muitas indústrias já têm estoque e, que, atualmente, o mercado estaria atuando de forma normal. Ele acrescenta ainda que o setor tem tentado sensibilizar o governo e o produtor a aumentar a produção. "A imprevisibilidade é inimiga de qualquer planejamento", conclui. Eduardo dos Santos, diretor-executivo da Associação Gaúcha de Avicultura (Asgav), diz que o setor está observando "alerta" o mercado. Isto porque, apesar dos picos de preço registrados entre junho

e julho, nas últimas semanas o milho teve recuou em suas cotações. "A gente sabe que, para se manter, a cadeia precisa de um preço remunerador", diz. Por isso, segundo ele, mesmo com um cenário mais favorável às compras, as indústrias estão apenas adquirindo o necessário para abastecer os plantéis. "Não há compra extensa para garantir estoques por prazos longos", garante .

"A melhor política é a do ganha-ganha", diz o presidente do Sindicato das Indústrias dos Produtos Avícolas do Estado do Paraná (Sindiavipar), Domingos Martins. Segundo ele, cada indústria adota a sua estratégia, mas a tendência tem sido apenas de hedge cambial.

O diretor-presidente da Associação Brasileira da Indústria Produtora e Exportadora de Carne Suína (Abipecs), Pedro de Camargo Neto, diz que a estratégia tem sido travar o preço do milho, que é o principal insumo, no mercado futuro. "Tem de ter estoque ou percepção de onde virá o produtor porque tem havido muita volatilidade", afirma. Por outro lado, segundo ele, na venda a indústria não conseguiu repassar integralmente a oscilação e não tem como travar preço, pois a negociação é de 30 dias.



Fonte: Gazeta Mercantil, São Paulo, 7 ago. 2008, Nacional, p. A6.