

Oscilação atrapalha o cotidiano nas companhias

Empresários relatam dificuldades para planejar e fixar preço de insumos nas negociações

Marianna Aragão

Na última década, eles se diglariaram a respeito da cotação da moeda americana. Mas a crise financeira mundial fez surgir uma vilã comum a importadores e exportadores nacionais: a volatilidade do real ante o dólar. A montanha-russa do câmbio tem mexido com o dia-a-dia e o planejamento da maioria das empresas que operam no

mercado externo.

“A mudança de patamar não é o problema, o que atrapalha é a volatilidade”, diz Rodrigo João Gabriel, diretor de desenvolvimento da **Carbono Química**, distribuidora e produtora de solventes químicos. A incerteza sobre a cotação do dólar já fez a companhia ter prejuízo em algumas operações. Quando, pela primeira vez nesta crise, a moeda atingiu R\$2,20, a empre-

sa decidiu deixar a mercadoria importada parada no porto por alguns dias.

A expectativa era que o valor do dólar diminuísse. “Sempre fica aquela dúvida: se esperar mais um dia, vai melhorar nossa situação? Resolvemos esperar e deu errado”, conta **Gabriel**. Os dias passaram e o dólar bateu os R\$ 2,50, trazendo uma perda de até R\$ 6.500 mil por contêiner. Em outros casos,

a companhia “acertou” no valor – mas perdeu em tempo. “Já aguardamos uma semana para fazer a nacionalização de alguns produtos.”

Outro reflexo da instabilidade do real ante o dólar na vida das empresas é a dificuldade de planejamento. “Todas as previsões de vendas e custos que tínhamos feito para 2009 estão paradas”, diz Jan Peter Zacher, gerente de exportação e negó-

cios internacionais da indústria de tintas Suvinil.

Segundo Zacher a empresa está tendo dificuldade em traçar perspectivas de vendas para o próximo ano. “Estamos trabalhando fortemente o primeiro trimestre, mas ainda é uma incógnita como vamos seguir negociando.” A Suvinil exporta apenas 5% do faturamento, mas tem grande parte de seus insumos fixados em dólar.

NOVOS PROBLEMAS

Os prazos de pagamento nas transações internacionais agora estão na pauta das negociações. Segundo empresários, o fornecedor que aceitava receber meses após a entrega do produto agora pensa duas vezes. “Ninguém sabe como o dólar estará daqui a 120 dias; o risco cambial é muito grande”, diz Gabriel, da **Carbono Química**.

Segundo ele, alguns fornecedores começaram a exigir pagamentos à vista, o que fez a companhia buscar novos parceiros. “Optamos por não comprar, caso não haja negociação de prazo. Temos de preservar o caixa da empresa.” ●