

Carbono Química planeja investir na produção de óleo

Distribuidora de produtos químicos aguarda liberação de verba do BNDES

ANNA LÚCIA FRANÇA
SÃO PAULO

Ela se formou em direito, mas casou cedo e logo teve dois filhos. Ingredientes certos para um destino doméstico. Mas Vera Gabriel não é do tipo caseiro e logo assumiu os negócios da família à frente da distribuidora de solventes recém-adquirida por seu pai Alfredo Miraglia. Este ano a Carbono Química comemora 30 anos, sendo 18 nas mãos da executiva que a tornou a segunda maior distribuidora de solventes do País, atrás apenas da Petrobrás. O grande projeto agora é passar de distribuidora para produtora de óleos químicos, usados por exemplo, em tintas, um programa que deve consumir US\$ 8 milhões, e só aguarda aprovação do Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES) para sair do papel.

Para chegar a esse ponto, Vera, uma das poucas mulheres a ocupar um cargo de comando em uma empresa do setor, diz que fez a lição de casa. A Carbono injetou US\$ 2,7 milhões na expansão da filial de Ribeirão Preto (SP), que passou de 3 mil para 17 mil m², e na implantação de um software de gestão empresarial, que vai interligar todas as suas filiais em uma única base tecnológica.

"Percebemos que poderíamos fazer também a produção além da distribuição e agora resolvemos dar esse passo depois de 30 anos", explica a executiva, acrescentando que tudo isso, porém, tem de ser obtido com sustentabilidade. Por isso, cada passo é milimetricamente pensado e repensado, com todo o cuidado e atenção aos detalhes comuns aos trabalhos femininos. Isso sem falar no conhecimento de Vera sobre as leis, o que sempre ajudou no caminho da empresa. "Mas a sorte também teve um papel importante, não posso negar, pois



Vera Gabriel : faturamento da companhia deve crescer 19% este ano, para R\$ 200 milhões

logo que compramos a Carbono o governo Collor desregulamentou o setor de distribuição, abrindo o mercado o que nos favoreceu", explica a executiva.

Mas a sorte inicial, precisou de um esforço extra de trabalho para convencer fornecedores e clientes de que havia uma empresa, além da Petrobrás, capaz de fazer a distribuição no mercado. "E que era comandada por uma mulher. Não foi fácil, mas conseguimos."

Hoje com 3 mil clientes entre os quais estão empresas de tintas como Akzo Nobel, LuKscolor, Basf, Sherwin Williams, a empresa faturou R\$ 167 milhões em 2007 e espera chegar a R\$ 200 milhões ainda este ano, alta de 19,8%. E graças à formação de Vera em direito, hoje é uma das 17 empresas a integrar o grupo técnico de trabalho para a elaboração da norma ISO 26.000, voltada a definição de melhores práticas

sócio-ambiental de produtos químicos. Ela, que também preside o Sindicato Nacional das Distribuidoras de Solventes (Sindisolv), afirma que as certificações nesta área são muito importantes, porque são essenciais para dar sustentabilidade e confiabilidade ao crescimento neste setor tão delicado e cheio de problemas com adulterações, como a distribuição de químico, entre eles o álcool anidro.

Atualmente, a Carbono possui três unidades, que incluem os centros de armazenamento e distribuição em Ribeirão Preto, que atende o mercado sucroalcooleiro e de grãos do interior de São Paulo e do Centro-Oeste; Campina Grande do Sul, no Paraná, que atende o mercado de couros e adesivos do Sul do País; e São Bernardo do Campo, que é voltado para o mercado de tintas e vernizes. Além disso, possui também escritórios de

representação espalhados pelo Brasil e América Latina.

Mas não é só a produção que está no radar da empresa. No próximo mês a Carbono dá início à distribuição exclusiva no País da linha de solventes sustentáveis da Total Fluidos, subsidiária do grupo francês Total. A expectativa é ampliar de 3% a 5% o faturamento da empresa somente com esses novos produtos.

Com isso, a empresa amplia o portfólio de produtos composto hoje por mais de 150 itens entre eles resinas epóxi, aditivos para tintas, adesivos, colas e selanates, carbonatos orgânicos, secantes, fotoiniciadores, acrílico entre outros. Num mercado que conta com mais de 700 fabricantes de tintas e outras centenas de indústrias que usam produtos químicos e petroquímicos não é de se estranhar que a distribuição represente um nicho estratégico e cobiçado.