

Carbono Química quer ampliar negócios

Ao completar 30 anos, empresa busca diversificar linha de produtos e mercados de atuação

Leone Farias

Diversificar a linha de produtos e os mercados de atuação é a estratégia da Carbono Química, segunda maior distribuidora de solventes do País, para manter seu ritmo de crescimento. A empresa registrou R\$ 167 milhões de faturamento no ano passado, 15% mais que em 2006, e espera repetir esse ritmo de expansão neste ano.

Fundada há 30 anos, a companhia, sediada em São Bernardo, está investindo atualmente US\$ 2,7 milhões em duas frentes: US\$ 1,2 milhão na ampliação da unidade de Ribeirão Preto e US\$ 1,5 milhão na troca de sistemas de gestão para aprimorar o controle dos processos, elevar a produtividade e otimizar a logística.

Para a ampliação no Interior, a empresa passou de uma área de 3.000 metros quadrados para 17 mil metros quadrados, com capacidade de tanca-gem de 150 metros cúbicos e armazém para estoque de produtos secos. "Adquirimos uma base de operações que pertencem

à Shell e vamos adequar até o final do ano", afirmou o diretor de negócios e inteligência corporativa, Rodrigo João Gabriel.

A intenção é aproveitar o bom momento do setor sucroalcooleiro, para o qual a empresa fornece insumos, utilizados no processo de produção do álcool combustível (por exemplo, o corante laranja adicionado ao produto e que é obrigatório para a venda nos postos).

Com a expansão nesse nicho de mercado, a meta da empresa é que Ribeirão Preto passe a responder por 20% do faturamento – frente aos 15% atuais – no ano que vem. A meta da empresa é superar os R\$ 200 milhões em vendas totais a partir de 2009.

TINTAS

O carro-chefe, no entanto, são os solventes e outros insumos destinados ao setor de tintas e vernizes, responsável por 55% das vendas totais. A empresa, que tem na sede 25 mil metros cúbicos de tanques, fornece para indústrias como a Akzo Nobel, Luxcolor, Basf,



Sede da Carbono Química, em São Bernardo, conta com área de 25 mil metros cúbicos de tanques para solventes e outros insumos

Sherwin Williams, Tintas Futura e Universo.

A distribuidora tem ainda outra filial, em Campina Grande do Sul (Grande Curitiba), com mais 250 metros cúbicos de tanques, que dá suporte para as operações no Sul do País. Gabriel destaca que as

diferentes bases de operações permitem diversificar a atuação em termos geográficos e atender nichos diferenciados, de acordo com as características da economia local. No Paraná, o forte é o atendimento aos setores de tintas de madeira e curtumes.

ORIGEM

A diversificação faz parte da história da Carbono. Fundada em 1978, a empresa foi adquirida em 1989 por Alfredo Miraglia e sua filha Vera Gabriel. O empresário já havia criado, em 1965, a Dipel, que se tornou uma das principais distribuidoras

de óleo diesel e lubrificantes. No ano passado, o grupo expandiu sua atuação, ao constituir a Carbono Engenharia, responsável pelo desenvolvimento de componentes para a fabricação de produtos químicos e a identificação de novos fornecedores. ▲

Foco em itens com maior valor agregado

A Carbono tem procurado ampliar o foco em produtos com maior valor agregado, que proporcionem maior respeito ao meio ambiente e, entre outros fatores, ampliem as margens de lucro.

Recentemente, a companhia fechou parceria com a Total Fluidos, subsidiária do grupo francês Total, para a distribuição de uma linha verde de solventes (com baixo teor de aromáticos, situação que tem restrições legais cada vez maiores na Europa e nos EUA) no mercado nacional.

O executivo ressalta a importância de itens especiais, que atendam a nichos diferenciados – os solventes verdes destinam-se, por exemplo, a adesivos hospitalares, de baixa toxicidade.

Além de adotar soluções am-

bientalmente corretas, a empresa busca alternativas diante de um cenário "hostil, de inflação no atacado, com preços de matérias-primas em alta", segundo o diretor Rodrigo João Gabriel.

O executivo explica que 85% a 90% do portfólio de produtos é derivado do petróleo – e a cotação internacional disparou. "O custo da aguarrás de outubro de 2007 até o mês passado (junho) subiu 56% e os solventes aromáticos subiram 30% nesse mesmo período", exemplifica.

Dessa forma, a procura por novos nichos de mercado e no-

vos produtos é vista como uma forma de diluir as altas. "Nossa margem comprimiu tudo o que poderia", disse.

OUTRAS AÇÕES

A distribuidora desenvolve diversas ações para comprovar seu respeito e compromisso com o meio ambiente. Mantém um seguro contra danos ambientais disponibilizado sem custo aos clientes e integra um grupo de trabalho internacional para o desenvolvimento da norma ISO 26.000, de práticas de gestão calcada em responsabilidade social e desenvolvimento sustentável. LF

Novas alternativas para driblar perdas diante das altas da matéria-prima

Pizza Hut Super Delivery 4003-7488

Pedidos on line www.superdelivery.com.br

Promoção Exclusiva

Leitor DIÁRIO DO GRANDE ABC

www.dgabc.com.br

por **R\$29,90***

Pizza GIGANTE

DIÁRIO DO GRANDE ABC

Expresso ABC começa em 2008

Para viagem, entregue seu pedido pelo telefone

Cupom Promocional Pizza GIGANTE R\$ 29,90*

DIÁRIO DO GRANDE ABC

UFABC

Ainda dá tempo de você se preparar pra valer!

FAÇA O SEMI DE AGOSTO NO CURSINHO QUE MAIS APROVOU EM TODAS AS EDIÇÕES DO VESTIBULAR DA UNIVERSIDADE FEDERAL DO ABC.

AULAS ESPECIAIS PARA A UFABC

PLANOS A PARTIR DE R\$ 184,00 POR MÊS

E VOCÊ PODE PAGAR AINDA MENOS. BASTA FAZER O NOSSO

CONCURSO DE BOLSAS

INSCREVA-SE EM NOSSO PORTAL NA INTERNET

SANTO ANDRÉ R. Cel. Alvaro Piquet, 70 4990-4193

SÃO BERNARDO R. José Polocini, 95 4125-7034

SÃO CAETANO R. Carlos de Campos, 35 4229-6059

www.singular.com.br

singular anglo VESTIBULARES