

# “O mercado está otimista para 2009”

**Analista fala sobre a evolução do setor sucroalcooleiro nas operações de mercado, e que 2008 pode ser menos amargo que o esperado**

Luciana Paiva

**D**esde a desregulamentação do setor sucroalcooleiro a atenção de seus profissionais, até então focada para as áreas industrial e agrícola, voltou-se também para o mercado. Foi justamente nessa época, há 18 anos, que o carioca Marcelo Andrade, formado em Engenharia Econômica e Administração Industrial pela UFRJ, iniciava sua trajetória profissional em uma empresa multinacional do segmento de combustíveis. Em julho de 2000, identificando carências no mercado, vislumbrou a criação de uma empresa especializada para o segmento sucroalcooleiro, que possibilitasse uma melhor interlocução entre as unidades produtoras e distribuidoras. Além de oferecer alternativas ao comprador tais como: logística, consolidação das ofertas e principalmente um serviço de pós-venda. Daí surgiu a Ecoflex Trading, fundada a partir da Aliança Logística, com um foco destinado ao mercado global. “Nossa estratégia de atuação tem como base o conhecimento



e relacionamento. Seguindo esses pilares, conquistamos um espaço entre os maiores agentes do mercado desde o Sul ao Norte do Brasil. Esta atuação se estende ao mercado internacional, mantendo excelentes contatos com tradings companies de açúcar e álcool, e ainda com grandes distribuidoras de petróleo no mercado consumidor”, salienta Marcelo, o entrevistado desta edição.

**CanaMix** – Qual sua visão sobre o mercado sucroalcooleiro?

**Marcelo Andrade** – Desde que entramos no mercado de etanol brasileiro na posição de broker, vivenciamos muitas safras, e cada uma completamente diferente da outra. Quando pensamos que sabemos algo ou já podemos prever alguma coisa, estamos completamente enganados, pois fatores

alheios a vontade do setor acontecem incessantemente e é neste ponto que o setor é imbatível, pela sua capacidade de reação ao inesperado. Quando iniciei neste mercado, o etanol se chamava Álcool Carburante, um produto doméstico, que ainda tinha uma árdua missão pela frente, ganhar credibilidade no Brasil e no mundo. Considero-me parte integrante desta evolução, trilhando litro a litro deste dinâmico mercado, onde dormimos com um preço e acordamos com outro, sem grandes explicações, apenas em função de sua sensibilidade perante aos movimentos da economia ou do próprio mercado. As unidades produtoras foram ao longo dos anos se especializando em administração do fluxo de caixa, pois estimam seu volume

com base em determinado preço, porém este planejamento nem sempre acontece, sendo na maioria das vezes surpreendidos, buscando alternativas imediatas para a compensação financeira. É gratificante ver o Brasil, em específico o Etanol, não mais como um produto doméstico, mas globalizado, sendo assediado pelo mundo. Muitos querendo aprender nossa tecnologia, aprender nosso jeito brasileiro de competência e qualidade na produção e ainda aprender a dar a volta por cima, mediante a um mercado marginalizado na época do Proálcool e agora desejado pelo mundo.

**CanaMix** – O aumento nas exportações de etanol, principalmente para EUA, é a janela de oportunidade que o setor esperava?

**Marcelo Andrade** – Acredito que o setor já contempla a janela de oportunidade para os EUA, sendo verdadeiramente o canal de escoamento com maior liquidez até o momento. Este mercado é extremamente sensível ao preço local do milho, ou qualquer movimentação que se faça, certamente tem a entrada imediata do nosso produto para aquele país, independente de barreiras protetoras estabelecidas, onde é inegável que o Brasil tem um produto com preço competitivo. A grande janela de oportunidade para o Brasil é o mundo, visando derrubar barreiras não somente fiscais, mas também conceitual referente à produção brasileira e ao entendimento na contratação da mão-de-obra dedicada as unidades produtoras, que na grande maioria são julgadas sem nunca terem recebido uma visita dos órgãos competentes de fiscalização. É válido ressaltar, que o assunto de maior evidencia nos últimos tempos na Europa, tem sido a divulgação do etanol. Eles reconhecem a importância do biocombustível, que o derivado da cana não concorre com os alimentos, sendo a alternativa mais viável no curto prazo para o mundo.

**CanaMix** – O Brasil fechou novos negócios para exportação de etanol para o Japão, é o começo do tão sonhado caminho para o

Oriente?

**Marcelo Andrade** – Entendo que o Brasil tem completa capacidade e competência para colocar álcool no ponto mais distante do mundo, que seja no Oriente. No entanto, temos que fazer um forte trabalho de convencimento. É extremamente válido que este trabalho se inicie com um interveniente de peso para que transmita conforto às empresas japonesas. Ao longo prazo poderão enxergar que temos grandes grupos aptos e plenamente capacitados a trabalharem diretamente com os compradores japoneses. Portanto que se

“  
**2008 é um ano diferenciado, nunca presenciamos contratos de exportação utilizando preços fixos para um período maior que três meses**  
”

ative o canal Brasil & Japão e que venha novos projetos para serem analisados pelos empresários brasileiros, emprestando sua expertise nas negociações e produção do etanol.

**CanaMix** – O Canadá é um mercado que deve ser melhor trabalhado?

**Marcelo Andrade** – A maioria de veículos norte-americanos produzidos após 1980 aceitarão até 10% de etanol. A maioria dos veículos funciona somente com uma mistura da gasolina com não mais de 10% de etanol, conhecido como E-10, que são as misturas mais comuns no Canadá. Alguns

veículos mais novos podem tolerar o E-85, uma mistura de 85% de ethanol e de 15% de gasolina, mas sua comercialização não está ainda disponível de forma extensa no Canadá. Analisando o mercado canadense, vemos um capítulo a ser estudado com mais dedicação, pois entendo que estão desenvolvendo seu próprio etanol a partir do milho, logo leva a crer que irão pelo mesmo caminho americano, sendo também um canal futuro de oportunidades comerciais.

**CanaMix** – E a logística?

**Marcelo Andrade** – Na realidade o item logística tem sido assunto semanal de nosso ECOBLOG (<http://www.ecoflextrading.com.br>). Este assunto causa preocupação no dia-a-dia do mercado. Muitas vezes as distribuidoras abrem mão de preços competitivos e focam exclusivamente o abastecimento, principalmente quando falamos de Nordeste. Necessitamos entender a logística como algo amplo e não somente vinculando ao transporte. Somos dependentes desta logística visando a atender a todos os projetos até então desenhados. Temos que buscar maiores investimentos, estimulando os sistemas dutoviários, ferroviários e até desenvolvendo cabotagens planejadas em determinados períodos do ano para abastecimento de algumas regiões do País. É preciso ampliar nosso leque de conhecimento, não basta apenas carretas ou meios de logística para coleta e destino, temos também que ter investimentos dedicados à armazenagem do produto. Safras se passaram, a produção se tornou muito maior, mas não houve investimento compatível ao crescimento de mercado no item tancagem, nem nas usinas e nem nas bases de distribuição. Em muitos locais do País, existem tanques que o último investimento foi em 1.999. Outro ponto a ser lembrado seria a atualização da tecnologia para um rápido carregamento na chegada dos caminhões nas unidades produtoras, a meta ideal são 15 minutos, hoje, a média é de 45 minutos.

**CanaMix** – O que muda no setor com a entrada de grupos estrangeiros e de grupos ➔

nacionais como a Odebrechet ?

**Marcelo Andrade** – O setor vem passando por um processo de aglutinação de competências, os atuais “Clusters”, ou seja, o agrupamento de empresas para união de forças para uma melhor competitividade. É clara a tendência no Brasil deste procedimento voltado a união das forças, onde direcionará para a redução do número de players de mercado, tendo poucos compradores para poucos vendedores, minimizando a multiplicação de ofertas. Teremos uma maior exigência do mercado, buscando diferenciais para agregar valor. Estamos assistindo unidades produtores saindo do mercado e passando sua administração para os grandes grupos, em sua maioria de capital estrangeiro, ficando a unidade somente com a área agrícola utilizando-se de contratos de fornecimento cana por longos períodos. Acredito que o setor intermediário (brokers), também terá que passar por uma reavaliação, buscando

maiores consolidações para movimentos estratégicos mais agressivos.

**CanaMix** – As empresas sucroalcooleiras estão mais aptas para atuar no mercado?

**Marcelo Andrade** – Sem dúvida, vivenciamos o início do setor, desde o planilhamento inteligente do álcool em Brasília destinado a cada distribuidora onde naquele momento ninguém na realidade tinha noção do que era verdadeiramente o mercado de álcool, envolvendo contratos, logística e abastecimento. Anos se passaram e o mercado apresenta um avanço profissional gigantesco. As unidades produtoras passaram a utilizar ferramentas específicas para um hedge natural. O mercado está mais coerente, e as movimentações sendo assertivas ou não, são tomadas com maior precisão, apenas ficam sujeitas a efeitos externos inerentes ao mercado.

**CanaMix** – No balanço final, o ano pode terminar menos amargo do que o

esperado?

**Marcelo Andrade** – Considero o ano de 2008 como diferenciado, pois nunca tínhamos presenciado contratos de exportação utilizando preços fixos para um período maior que três meses. Diante disso, as unidades bem como as tradings, podem mensurar melhor seu risco, e planejar melhor seus fluxos de caixas, já sabendo o que pagar e o que tem a receber. Deixando uma arbitragem livre para o mercado spot na busca de um preço médio mais atrativo para ambos. No próximo ano, apostamos na consolidação da demanda mundial por bicombustíveis, sendo cada vez mais crescente. O etanol brasileiro produzido com cana-de-açúcar se destacando como a mais viável alternativa, apresentando vantagens comparativas e competitivas frente ao milho, trigo, beterraba e outras. O mercado está extremamente otimista quanto a 2009, certamente todas as expectativas estão voltadas para ele.