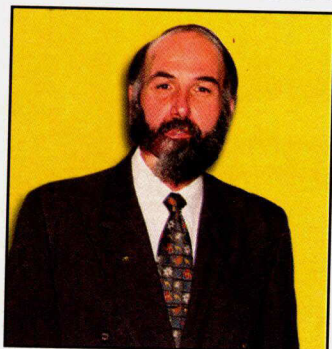


Preços, preços e preços:

Prices, prices and prices: a cyclic disease/ Precios, precios y precios: esa enfermedad llamada ciclicidad



Celso Foelkel,
Universidade Federal de Santa Maria-RS
E-mail: foelkel@pro.via-rs.com.br

A ciclicidade dos preços é um fenômeno que caracteriza a indústria celulósico-papeleira. Desde que tive minha vida associada ao setor, tenho vivido os sobressaltos causados por ela. A ciclicidade é prejudicial a todos os envolvidos na cadeia produtiva, desde o plantador de árvores até o aparista. Quando os preços despencam, todos sofrem.

Por outro lado, os períodos dourados de picos altos estão cada vez mais curtos e escassos. A ciclicidade é uma das principais razões para a denominação de “indústria dos sobressaltos” à indústria de celulose e papel: ela é quem está sempre nos atormentando e criando crises dolorosas. A volatilidade dos preços costuma ser alta; está cada vez mais difícil prever os preços da celulose nos mercados internacionais; os preços reais estão declinando ano a ano; não há nenhuma forte indicação de que a ciclicidade oferecerá duradouros períodos de riqueza para que se encham os cofres.

Em resumo, é um negócio difícil de se gerenciar e planejar. A ciclicidade ajuda a penetração de alternativos ao papel e tem conseqüências fortes nos subsistemas sociais. Quando os preços caem, o *downsizing* é mais praticado nas empresas, os investimentos em desenvolvimento de pessoas, da região e da tecnologia são esquecidos. Todos só pensam na sobrevivência. As manutenções são evitadas, e as fábricas se degeneram. A sobrevivência é miserável. Os postos de trabalho gerados na catação manual de papel nas grandes cidades ou diminuem, ou passam a ser precariamente remunerados. O sofrimento e o mau humor passam a fazer parte do dia-a-dia, criando uma neblina que impede a leitura de novas oportunidades de progresso.

Diversas coisas acontecem concomitantemente e são causas ou conseqüências dos ciclos dos preços. Os fluxos de estoque de produtos se movem de um lado para outro entre ofertantes e/ou compradores; os preços caem ou sobem conforme o fluxo; o humor dos envolvidos se alterna entre a alegria e o desespero. Aliás, há muito de emoção na aceleração dos ciclos em suas subidas ou descidas. O humor dos compradores ou vendedores pode facilmente aumentar estoques ou esvaziá-los, a exemplo das bolsas de valores. Compradores e vendedores, até hoje, não perceberam que o jogo é o mesmo e que a forma como jogam é de ganha/perde. Quem perde hoje quer ganhar amanhã, e quem ganha hoje sabe que perderá amanhã. Mesmo que nada ocorra na economia mundi-

al, os ciclos podem subitamente ser iniciados. Basta que entre uma nova grande fábrica no mercado, ou haja uma explosão de caldeira, ou uma greve rápida no Canadá. São fatores que desencadeiam preços ou emoções, para o alto ou para baixo. A globalização e a rapidez causada pelas tecnologias da informação potencializam essas emoções. O curioso é que os estoques da Norscan para celulose variam de 1 a 2,5 milhões de toneladas e causam todo esse estrago ao se alterarem para uma extremidade ou outra. Para celulose de mercado de eucalipto, o estoque é em média 350 mil t, mas varia entre 250 a 600 mil toneladas. Desse total, 85%, ou mais, é celulose brasileira de eucalipto.

Voltando a discutir sobre os estoques mundiais relativos à capacidade instalada: para celulose de mercado, a capacidade global anual é de cerca de 40 milhões de toneladas, e o estoque total (Norscan e outros) é de 4 milhões, ou seja, 10% da capacidade. Caso a produção mundial de celulose de fibras virgens seja de 160 milhões de toneladas, esse estoque de 4 milhões corresponde a 2,5% do total. Quando o estoque sobe 2 milhões de toneladas, isso equivale a 5% da produção total anual de polpa de mercado. Essa variação, não tão grande, chega a promover queda de preços acima de 50% na celulose de mercado, como resultado do nascimento de emoções incontroláveis. Se o preço cai de 800 US\$/t para 350 US\$/t, a indústria de celulose de mercado tem seu faturamento global reduzido de US\$ 32 bilhões para US\$ 14 bilhões. Definitivamente um desastre.

essa doença chamada ciclicidade

Entretanto, uma redução voluntária de 5% na oferta poderia voltar a estabilizar os preços nos patamares de 800 US\$/t, desde que as emoções não sejam demasiadamente fortes. O faturamento global da indústria baixaria com isso 1,6 bilhões de toneladas e não 18 bilhões. Como entender essa mágica? Ou estamos todos nos enganando, ou é definitivamente um jogo de “mortal combat”!

Qual a solução para evitar a volatilidade dos preços? Creio que seria principalmente a atitude e o controle das emoções. Ouvi uma vez meu querido amigo Bernard Majani, à época na Papercast, dizer que o preço é afetado em 20% pela atividade econômica do mundo; 40% pela emoção e sentimentos; e 40% pela visibilidade do fluxo dos estoques de um lado para o outro na cadeia produtiva.

Percepções, adivinhações, suposições, especulações, crenças, convicções, emoções, atitudes éticas ou antiéticas, posturas, lideranças, comportamentos, tudo isso ajuda a ciclicidade. Ninguém tem o controle dos preços, mas todos podem influenciá-los, grandes ou pequenos fabricantes ou compradores. O nervosismo e a pressa antevedendo um cenário catastrófico são os maiores alimentadores da própria catástrofe. Ciclicidade é então autofágica. Ela se alimenta dela mesma.

Por causa da volatilidade dos preços, a indústria dos sobressaltos não agregou valor ao negócio nessa década. Os retornos sobre os investimentos têm sido inferiores às taxas de juros praticadas nos financiamentos à própria indústria. A redução do patrimônio líquido é uma corrosão do valor da empresa. É a perda anual de um pedaço importante da organização.

Qual seria então o momento teórico de fim do poço? Aquele em que o preço fica menor que o custo variável dos produtores de baixo custo. Qual então o momento em que as fábricas querem começar a reduzir produção nas situações de vales de preços baixos? Quando se atinge com o preço líquido o nível de custo variável dos produtores de alto custo. Esses são os primeiros a se sentir sufocados. O problema para eles é que aos produtores de baixo custo não interessa parar ou reduzir produção nesse momento, porque ainda dispõem de margem positiva. Hoje, as comparações são mais realizadas em nível de “custo caixa de fabricação”, que engloba todos e tão somente os custos que envolvem desembolso de caixa para produção. Não incluem depreciação, taxas e impostos, custos de venda, custos financeiros, *overhead* e logística.

A indústria tem se mostrado incompetente para reagir à queda dos preços. Ela se sente dominada pelo mercado, não sabe como reagir, é lenta e atua desordenadamente. Por outro lado, quando ocorre a alta, ela acaba se esquecendo do sofrimento da baixa, até encontrá-lo de novo. Sabe-se que há necessidade de estabilizar o ciclo a um patamar que seja vantajoso para a maioria dos fabricantes. Celulose de mercado já chegou a 900 US\$/t e a 300 US\$/t, preços CIF, isso em períodos de tempo não muito distantes. Em ambos os casos é exagero. Celulose não pode valer quase US\$ 1.000, nem US\$ 300. O valor em algo próximo a 600 US\$/t permitiria a adequação de todos às regras do jogo. Só que esse jogo tem regras e jogadores de outros setores (plástico, disketes, CD-Roms, pano, *non-wovens*, etc).

Atualmente, a indústria de papel e celulose tem procurado atuar mais ativamente para reduzir a amplitude entre picos e vales. O principal movimento nesse sentido têm sido as recentes consolidações na indústria, em que o crescimento dos grandes tem sido às custas de aquisições ou fusões com concorrentes, e não pela construção de novas unidades *green field*. Observe a recente disputa pelas compras das ações da Champion International entre os gigantes International Paper e a UPM Kymmene. Aparentemente a indústria encontrou uma maneira de controlar o crescimento no curto prazo. Os reflexos já surgiram com aumentos nos preços nos dias atuais. Por quanto tempo ela conseguirá conter seus impulsos de se agigantar de novo pela construção de enormes fábricas de baixo custo de produção devido à economia de escala?

O crescimento futuro, e até mesmo a sobrevivência do nosso setor, dependerão das maneiras criativas que se encontrar para reduzir as diferenças de altitude entre os picos e vales. Temos algum tempo para aprender, mas não tanto quanto possa parecer. Sabe-se que existe uma relação entre o preço da celulose e o preço do papel. Existem também relações entre os diferentes tipos de celulose, mas nem tanto para os diferentes tipos de papéis. Não há uma indicação clara de quem lidera o ciclo, se o fabricante de celulose ou o de papel. Nossa indústria é muito grande e instável. Qualquer vento causa um maremoto, não importa que o mar esteja sendo agitado por papeleiros ou fabricantes de polpa de mercado.

Há grandes gurus e CEO's atuando fortemente na proposta de consolidação da indústria, de forma que se atinjam, com os 10 maiores produtores, mais de 50% da produção de um dado produto. Outra proposta dos gurus é de haver um excelente sistema de informações sobre estoques, níveis de oferta e demanda, novas capacidades a serem iniciadas e bolsas de comercialização a preços futuros pré-acordados. Tudo isso exigirá visão, coragem, liderança e respeito. Pelo que conheço do setor, sou um pouco céptico quanto a esses mecanismos propostos para regulação dos ciclos. Todos sabem da alegria do comprador quando consegue puxar o preço para baixo e da do vendedor quando consegue aumentá-lo. Até hoje eles não perceberam que estão no mesmo barco. Será que algum dia o bom senso prevalecerá?

Se a opção for descobrir as causas e

as maneiras de solucionar nossos problemas, olhando para a própria indústria, não teremos dificuldade em ver as maiores barreiras que precisam ser urgentemente solucionadas: supercapacidade, excesso de produção e irregularidade na entrada dos novos projetos. A indústria precisa concatenar-se e ajustar suas expansões de forma a impedir que os desbalanços no mercado gerem instabilidades emocionais e a deterioração dos preços. Como já mencionei, as grandes empresas, em parte, já descobriram isso. Para crescer, têm optado por comprar fábricas existentes (em geral, com algum tipo de dificuldade) do que investir em *green field mills*. As grandes companhias já se mostram relutantes em comprar gigantescas máquinas de papel até que o balanço oferta/ demanda se restabeleça.



Resta esperar para ver se com um novo ciclo de alta nos preços, todos não sairão loucamente a ampliar capacidade novamente. Parece-me que esse momento está prestes a acontecer, já agora, nesses primeiros meses do ano 2000. ▲

Assembléia Geral Ordinária da ABTCP

Em conformidade com o disposto nos artigos 17, 24 letras "b, c", 33 e 35, dentro do prazo previsto no artigo 18, dos Estatutos da ABTCP, são os senhores associados, convocados para se reunirem durante o 33º Congresso Internacional de Celulose e Papel, e da Exposição ABTCP/TAPPI 2000, a realizar-se no International Trade Mart - Centro Têxtil, à Av. Engº Roberto Zuccolo, 555, Vila Leopoldina, nesta Capital, de 23 a 25 de outubro de 2000, com início às 18h30, quando será aberta a Assembléia Geral Ordinária da ABTCP - Associação Brasileira Técnica de Celulose e Papel, para cumprimento do disposto no artigo 17 dos Estatutos:

1. Relatório sobre as atividades de 2000;
2. Eleição da Diretoria Executiva 2000/2002;
3. Renovação do Conselho Executivo 2000/2003; e
4. Assuntos de Interesse da Associação.

Não havendo número estatutário à hora marcada, de acordo com o artigo 18 em seu parágrafo único, será a Assembléia Geral Ordinária instalada, decorrido o intervalo de 1 (uma) hora da convocação, com qualquer número de sócios presentes.

São Paulo, 20 de julho de 2000

MARCO FÁBIO RAMENZONI
Presidente

MAURÍCIO LUIZ SZACHER
Coordenador Cons. Diretor

ELEIÇÃO DA NOVA DIRETORIA EXECUTIVA - Gestão 2001/2002

Presidente: Celso Edmundo Bochetti Foelkel
Vice-presidente: Gastão Estevão Campanaro
1º Secretário-tesoureiro: Antonio Carlos de Souza Godoi
2º Secretário-tesoureiro: Marco Fábio Ramenzoni

RENOVAÇÃO CONSELHO EXECUTIVO - Gestão 2000/2003

• José Eduardo Nardi

• Manoel Proença Neto