

Entrevista com
Península Trading
Elvira Diniz
General Manager

www.peninsulatrading.net

Com quality media press para Expresso / El Economista

Quality Media Press – Fale-nos um pouco da sua ascensão.

R. – A minha primeira actividade profissional tinha sido de leccionar. Depois entrei na Petrogal em 1980, agora a Petrogal chama-se Galp. Foi o arranque de uma unidade de aromáticos que existe na refinaria do Porto. Entrei nessa altura com um desafio muito grande, os aromáticos ainda eram produtos pouco conhecidos e havia pouco produtos que pudessem absorver tanta capacidade a começar a existir na Europa. Foi um desafio muito importante porque foi a entrada num mercado que já se encontrava saturado. Foi nessa altura que comecei a ter os meus primeiros contactos com o mundo exterior, posso dizer que fui a primeira mulher que viajou na Galp, ater um pouco de poder de decisão. As minhas primeiras viagens foram para lançar a nossa produção. Os maiores contactos que tive foi em Espanha, depois segui para toda a Europa. Nessa altura percebi que não fazia sentido que Portugal e Espanha estivessem de costas voltados e sobretudo em termos de indústria química que estava a começar a desenvolver-se. Foi nessa altura que comecei a ser iberista, contra toda a gente, isto nos primórdios dos anos 80. Não fazia sentido estar tão próximos, nós não temos fronteiras com mais ninguém e fugirmos dos espanhóis, não faria sentido. As pessoas com poder dentro da antiga Petrogal eram um pouco anti-espanhola, isso era um pouco a mentalidade portuguesa que nos era inculcada na história. Mesmo assim conseguíamos fazer contratos com os espanhóis nomeadamente com a Cepsa. Durante os anos 80 foram feitas parcerias com países completamente longínquos e mais tarde com os italianos. Eu trabalhei lá entre os anos 80 e 90, criei imensas coisas, consegui um nome na indústria. Consegui fazer contratos para a Petrogal para todos os produtos que eles produziam, tentei introduzir o interesse do trading. Em 1990 colocaram-me de lado, foram irredutíveis na sua decisão e decidiram sair. Entretanto uma empresa pequena convidou-me, esta empresa fazia outro tipo de produtos. Tive na empresa entre 1990 e 1991. Ao fim destes anos como fui bem sucedida houve um trading internacional que me convidou e eu aceitei. Foi assim que começou a Península Trading em 1991.

Q. – Quais os objectivos no início da empresa?

R. – Foi fazer trading de produtos preto-químicos para todo o mundo. Nos anos em que estive na Petrogal já comecei a olhar para o Extremo Oriente, EUA e América do sul que nessa altura era só o México o mais importante. No início éramos 3 pessoas, uma para a facturação da empresa, outra tinha a responsabilidade da logística e eu. Nós vendemos e compramos, outras vezes tomamos posições. Em 2000 separamo-nos, fiquei sozinha. Foi uma subida fantástica, fizemos muito dinheiro, correu tudo muito bem. Na altura já

éramos 3 trading e 4 BackOffice. Entre 2000 e 2005 estive sozinha. Em 2005 tive um problema muito complicado, tinha muitas posições e de repente no início de Maio todos os produtos caíram 500 dólares por tonelada. Foi na altura em que houve uma mini crise na Ásia, o que originou uma grande quebra. Ao perder muito dinheiro os bancos não nos disponibilizavam o crédito. Os bancos portugueses são para esquecer, eu só trabalho com bancos suíços, porque o banco suíço abre uma carta de crédito numa hora se for preciso. Ainda tentei ser patriota e trabalhar com os bancos portugueses mas foi impossível. Consegui recuperar com a ajuda de um trading com a mesma dimensão e actualmente continuo a trabalhar com ele. Hoje em dia com este mundo selvagem chegamos a conclusão que mais vale juntarmos esforços.

Q. – Qual o volume de negocio da empresa? Quais os países com que estão a trabalhar actualmente?

R. - Todos os países, não têm nenhuma restrição. Neste momento o maior volume de produtos que fazemos vai para a Ásia. Em termos de volume mensal varia entre 15 a 20 mil toneladas de vários produtos petroquímicos. Em termos de facturação depende um pouco dos preços de mercado, mas em media é de 500 dólares por tonelada.

Q. – Como está a situação do trading desde Agosto de 2008, a nível mundial?

R. – Houve especulação por parte dos armadores. Os contentores da Ásia para Portugal entre 2007/2008 subiram 100% os fretes dos contentores. O frete para nós que temos que transportar é uma parte importantíssima do custo do produto. Só se pode fazer negócios entre continentes se a diferença dos preços for um pouco maior que o frete. Para o trading o transporte é o mais importante, claro é importante termos clientes mas o frete é fundamental. Quando veio a crise os preços começaram a descer, ninguém queria comprar nada, os espaços nos navios ficaram vazios e estes ficavam parados. De Agosto a Novembro foram meses terríveis. Em Dezembro aqui na Europa já se começava a sentir que na Ásia já o stock estava muito baixo e já começavam a querer comprar. Os preços dos petroquímicos em muitos deles desceram mais de 100%. Em 3 meses alguns produtos chegaram a descer 140%. Os preços já eram apelativos e a Ásia começou a comprar.

Q. – Qual o segredo para que uma empresa de trading ultrapasse a crise actual?

R. – É estar alem do acontecimento. É estar ao telefone, ler, sentir qual é o ponto do mundo que começa a espoletar primeiro. Neste momento é a China e a India. Posso dizer neste momento é que a Europa está muito parada, em coma em termos de negócios. O Extremo Oriente apesar de dizerem que está em crise é um mercado em que se pode fazer negócio. Nos próximos 6 trimestres não vamos ver nenhum boom, neste momento estamos a subir, o crude está a baixar mas os produtos petroquímicos estão a subir. A única coisa que neste momento ainda “mexe” na Europa é os componentes de gasolina. Mais produtos estão a ser pedidos para os EUA, na Ásia é onde está o futuro próximo.

Q. – Podemos dizer que existe um mercado ibérico?

R. – Eu penso que não existe um mercado ibérico, porque não há um espírito de partilha, de ajuda. Na minha opinião o iberismo faz sentido porque somos uma região, temos muito a ver uns com os outros. Portugal precisa mais da Espanha do que Espanha precisa de nós. Portugal ganharia muito mais com o iberismo do que a Espanha. No entanto os governos, as grandes companhias deveriam fazer as coisas mais interligadas. Por exemplo as refinarias deveriam estudar em conjunto o sítio mais estratégico. Eu sou uma admiradora de Espanha, o governo pode mudar mas as linhas estratégicas do país mantêm-se. Em termos de petroquímica e refinação a Espanha evoluiu muito mais do que Portugal. No mercado da energia o mercado ibérico ainda tem muito para caminhar, ainda estamos muito longe o que é pena porque era agora nesta altura difícil é que era bom estar juntos.

Q. – Como vê a evolução do mercado ibérico para os próximos anos? Quais os objectivos da Península Trading para os próximos 3 anos?

R. – Eu vou continuar a lutar nos bons e maus momentos, é evidente que com toda esta experiência fui aprendendo e vou evitando, sei onde não devo meter-me e o que não devo fazer. Mesmo estando o mundo em uma grande crise, as crises dão oportunidades, a vida contínua, se não for a China será a Índia. Penso que daqui a 3 anos a Península Trading ainda esteja presente no mercado, espero já ter reganhado o que tinha perdido e pensar na reforma e deixar para as minhas filhas o trading. Em termos de mercado ibérico espero que com esta crise é que os governantes tenham aprendido que vale a pena terem-se em conjunto e que falem mais, racionalizar os investimentos. É preciso saber o que fazer e quando o fazer e não esperar muito tempo. Os espanhóis nunca espera para amanhã para decidir, decidem hoje. Eu como iberista penso que a Península Ibérica devíamos manter as duas línguas, todas as diferentes tipos de cultura, mas eu veria o iberismo sem fronteiras.