

FORNECEDORES E TRANSFORMADORES DE RESINAS PLÁSTICAS RECONHECEM A IMPORTÂNCIA DO DISTRIBUIDOR

Em um país continental como o Brasil, distribuidores ajudam a reduzir o prazo de entrega dos produtos e a garantir estoque aos pequenos e médios transformadores

Segundo a ABIPLAST – Associação Brasileira da Indústria do Plástico – existem hoje no país 11.465 empresas transformadoras de plástico. E com um país com proporções gigantescas como o Brasil, seria impossível que os fabricantes de resinas sozinhos conseguissem atender a todo esse público. Isso ressalta a importância da infra-estrutura e logística dos distribuidores deste segmento para o mercado nacional. “O distribuidor é um braço muito importante para a Unigel. Faz com que nossos produtos tenham um alcance regional”, explica Celso Moraes, gerente comercial da Unigel Plásticos, que atualmente mantém cerca 20% de distribuidores em sua carteira de clientes.

Além de conseguir fazer com que os produtos cheguem mais longe, os distribuidores ainda conseguem atender com mais agilidade os pedidos dos clientes. Atualmente, o prazo máximo de entrega dado pelas empresas filiadas à ADIRPLAST – Associação Brasileira dos Distribuidores de Resinas Plásticas – é de 24 horas. Um recorde comparado ao prazo pedido hoje por muitas distribuidoras, inclusive das grandes redes de varejo. “Os estoques mantidos pelos distribuidores em diversas regiões do país ajudam este mercado a operar às entregas imediatas. Além disso, eles conhecem bem cada um de seus clientes, o que os permite antecipar as compras, fazendo com que até os fabricantes consigam planejar melhor sua produção”, afirma Moraes.

Para Daniel Wermelinger, da Duda Damewer, empresa que produz artefatos para o setor de construção civil e consome cerca de seis toneladas de resinas plásticas por dia, além da entrega rápida, a possibilidade de fracionar as compras e ainda contar com a infra-estrutura do distribuidor são os motivos pelos quais se tornou cliente deste elo: “Apesar de ter volume para comprar direto da petroquímica, – eu consumo cerca de 120 toneladas por mês de resinas, entre PE de alta densidade e PP –, não tenho espaço físico para guardar este material. Assim uso o estoque e logística do meu distribuidor, que atende em menos de 24 os meus pedidos”, diz o empresário de Nova Friburgo, região serrana do Rio de Janeiro.

A infra-estrutura dos distribuidores permite ainda que a grande maioria dos transformadores de plástico no país consiga operar. Das mais de 11 mil empresas deste setor, 94,2% são pequenas e médias e 65% contam com até 20 funcionários. “São os distribuidores que atendem e levam produtos para os pequenos e médios transformadores no país. Graças a sua capacidade de pulverização e estoques, conseguem atender clientes que demandam a partir de 100 quilos de resinas plásticas por mês. Os custos administrativos e logísticos de uma petroquímica torna inviável para ela manter em sua carteira clientes tão pequenos”, comenta Hamilton Issa Fernandes, gerente comercial e de marketing da Innova, uma das principais petroquímicas de segunda geração do País.

Da mesma forma, só para se ter ideia de como seria inviável para um pequeno transformador se tornar cliente direto de uma petroquímica, a Innova, que produz e comercializa Estireno e Poliestireno, só atende pedidos superiores a 13,7 toneladas para a região sul e a partir de 24 toneladas no restante do País. Ainda segundo Fernandes, atualmente, 10% do volume comercializado pela companhia é escoado através dos distribuidores.

Brasilplast 2011

Para ressaltar ao público esses e outros pontos que fazem do distribuidor de resinas plásticas um importante elo deste mercado, a ADIRPLAST marca presença na Brasilplast 2011, que acontece de 9 a 13 de maio no Pavilhão de Exposições do Anhembi, em São Paulo. Por lá, a entidade, que conta com um estande de 25 m² tem como foco o tema Distribuição Sustentada. “Pretendemos reforçar no evento as vantagens que a distribuição pode oferecer para as milhares de empresas que transformam resinas plásticas no país”, explica Laércio Gonçalves, presidente da entidade.

Os serviços de pós-vendas e suporte técnico oferecidos pelos distribuidores aos seus clientes também são diferenciais de destaque. Isso sem falar na capacidade que essas empresas têm de financiar o crescimento dos transformadores. Através da facilitação da compra das resinas, elas acabam por permitir que toda a cadeia geradora de produtos e a indústria plástica como um todo experimentem um desenvolvimento sustentado.

A entidade

A ADIRPLAST, que foi fundada há quatro anos, tem como diretrizes o fortalecimento da distribuição, o apoio aos seus associados e a consolidação com petroquímicas. Além disso, a entidade trabalha para promover a imagem sustentável do plástico.

Para o biênio 2011-2012, a associação, que conta com uma nova diretoria, a ADIRPLAST tem ainda como focos a criação de um projeto de auto-regulamentação para o setor.

Atualmente, a ADIRPLAST agrega 14 empresas distribuidoras de resinas plásticas, que só em 2010 tiveram um faturamento bruto de mais de R\$ 2,4 bilhões e responderam por cerca de 10% de todo volume de polímeros comercializados no país. Todas elas são credenciadas pelos fabricantes e ostentam suas bandeiras petroquímicas, o que garante ao cliente final a qualidade do produto. Para mais informações, acesse: www.adirplast.com.br.

Assessoria de imprensa

Baião de 3 – comunicação e design
(11) 3010-0979

Cléa Martins – (11) 3010-0979 – clea@baiaode3.com.br ou
imprensa@adirplast.com.br

Patrícia Larsen (11) 9996-5207 – patricia@baiaode3.com.br
Ana Mesquista (11) 9846-9506 – baiaode3@baiaode3.com.br