



ADIRPLAST

Ano I - jan-abr 2011

Distribuição

Revista da Associação Brasileira dos Distribuidores de Resinas Plásticas

Novos Tempos



Embalagens plásticas para massas

A distribuição de resinas plásticas

O aquecimento no mercado de embalagens flexíveis

Empresas Associadas Adirplast

EDITORIAL

www.adirplast.org.br

A Adirplast apresenta a sua Revista: "DISTRIBUIÇÃO". Essa, nasce de um planejamento estratégico que focaliza a excelência do atendimento ao transformador como sua prioridade. A nova diretoria executiva, eleita para o biênio 2011/2012, aposta em planos que muito tem a contribuir para o setor, consolidado em um estreito relacionamento com as empresas petroquímicas.

Novas formas de se relacionar. E como uma das principais metas, a Adirplast investe em uma comunicação atualizada, percebendo a constante expansão dos meios de comunicação, que vem ampliando horizontes e facilitando os relacionamentos. Com essa percepção, fortalece o seu envolvimento com os diversos canais de informação, como redes sociais, revistas, sites, etc., enxergando à frente os resultados de uma real integração da cadeia de suprimentos do setor de resinas plásticas.

Para isso, ofereceremos o universo dos plásticos através da leitura, e nessa primeira edição, a "DISTRIBUIÇÃO" traz para você, dados da MaxiQuim do mercado de distribuição, o dimensionamento do mercado de embalagens flexíveis para massas, uma entrevista com o presidente da ABIEF – Associação Brasileira da Industria de Embalagens Plásticas Flexíveis, Alfredo Schmitt, novidades sobre novos associados, e a história do vice-presidente da entidade Wilson Cataldi na Adirplast.

Um novo canal está aberto, e com ele uma nova força integradora para a distribuição. Novos tempos, novas fontes. Boa leitura.

Laercio Gonçalves – Presidente da Adirplast



pág 3



pág 4



pág 5



pág 6



pág 7

Expediente

A revista Distribuição é um veículo oficial da Adirplast - Associação Brasileira dos Distribuidores de Resinas Plásticas.
www.adirplast.org.br - adirplast@adirplast.org.br - 11 5102-3062

Diretoria Executiva 2011/2012
Laercio Gonçalves, Wilson Cataldi, Daniela Guerini, Marcelo Prando e Osvaldo Cruz.
Secretária executiva: Laura Pereira

Produção Editorial
Texto e reportagem: Karen Facchinetti - Jornalista responsável - Diagramação e produção: N Publicidade - Impressão: Stilgraf



www.youtube.com/adirplast



www.twitter.com/adirplast



marketingt@adirplast.org.br



Zuñeda da Maxiquim

João Luiz Zuñeda é engenheiro químico, especializado em processamento petroquímico pela petrobras e especialista em economia pela UFRGS.

RD - Qual o "papel" da distribuição no Brasil?

Zuñeda - A indústria química no Brasil representou, em 2010, riqueza próxima a 12% do PIB da indústria de transformação e 3,3% do total das riquezas do PIB. A indústria petroquímica participou com quase 20% do faturamento líquido da indústria química. A distribuição de resinas no Brasil está presente nesta parcela importante da indústria petroquímica na economia e está inserida na aproximação e viabilização de negócios e soluções para inúmeras empresas. As empresas atendidas pela distribuição estão na imensidão do nosso Brasil, nas capitais do sudeste e do sul, do norte, do nordeste e do centro-oeste, mas no interior destas regiões também. Fazem seus pedidos e são atendidas rapidamente, as vezes no mesmo dia ou no máximo em 24 horas. Em todo o Brasil. Atendidos pelos distribuidores, na sua maioria associados a ADIRPLAST. É um desafio de todos os dias.

RD - Qual o volume e faturamento em 2010?

Zuñeda - A indústria do plástico, clientes dos distribuidores de resinas, teve um faturamento líquido, no Brasil, próximo a R\$ 40 bilhões em 2010, voltando aos patamares de 2008. A indústria petroquímica, fornecedores das resinas para a distribuição, teve um faturamento

líquido de R\$ 31,6 bilhões. A distribuição das empresas associadas a ADIRPLAST tiveram um faturamento de R\$ 2,5 bilhões em 2010, entregando aos seus clientes quase 510 mil toneladas no ano. Para 2011 há previsão de crescimento de 4,2% no volume de resinas distribuídas e de estabilidade para o faturamento.

RD - Qual a tendência dos preços das resinas para 2010?

Zuñeda - A forte alta e as oscilações do preço do petróleo provocadas pela crise política nas nações árabes, reflete no setor petroquímico mundial, com impacto nos custos de produção. No Brasil a indústria é fortemente dependente da nafta, o que a torna mais vulnerável aos efeitos da crise, por conta da sua relação direta com o petróleo. Para 2011 a tendência para as resinas termoplásticas é de preços firmes e alta volatilidade, dependendo do cenário político internacional. A pressão nos custos das matérias primas vem aumentando, e os preços no mercado internacional também estão firmes devido à baixa disponibilidade, e demanda especulativa.

RD - Por que a distribuição no Brasil é menor comparada aos outros países?

Zuñeda - Para entendermos o sentido para esta pergunta, temos que definir a posição relativa da petroquímica no Brasil e de outros países da América do Sul, por exemplo. A indústria brasileira é muito maior que a da Argentina, do Chile e da Colômbia. No entanto, a distribuição é proporcionalmente menor que a da Argentina, como é, mas movimenta quantidades bem maiores, com empresas de distribuição mais fortes em serviços aqui no Brasil. Se nos compararmos com os EUA, a petroquímica é menor e a distribuição também. Se formos para o México, o Brasil tem uma petroquímica maior, mas uma distribuição bem menor, proporcionalmente. EUA e México é quase um mercado só, a distribuição nestes países está ligada umbilicalmente a um mercado aberto, competitivo, só se comparando ao mercado asiático. Então, temos entender melhor por que somos menores na distribuição quando nos comparamos a mercados mais fechados que os nossos, como o argentino, mas também somos menores que mercados maiores e mais abertos como o dos EUA/México. A resposta, o Brasil é o Brasil, a Argentina é a Argentina, o México é o México e os EUA são os EUA. Os empresários são empresários, mas os mercados são diferentes. A pergunta mais complexa é quando teremos empresas de distribuição que atuem nestes países, nestas regiões, com

capital nacional destes países e disputem de igual para igual com empresas de distribuição transnacionais ou as americanas. Esta é a real pergunta, do que simples comparação de percentuais de distribuição entre países.

RD - Qual a participação da distribuição na América do Sul?

Zuñeda - Proporcionalmente, a distribuição é maior na Argentina, no México e nos EUA que no Brasil. Nestes países está próxima ou acima dos 20% e no Brasil está próxima ou abaixo dos 10%.

RD - Qual a estratégia deve ser adotada para a reversão da balança de manufaturados de plástico?

Zuñeda - Acreditar no pré-sal. A riqueza do pré-sal brasileiro é o dobro da riqueza do "shale gas" americano. Mas os desafios são dez vezes maiores, no mínimo. Distribuir esta riqueza para os americanos, com toda a logística pronta que eles têm, comparada com a nossa, de estradas, gasodutos a construir, é incomparável. Mas temos que acreditar e buscar soluções de negócio com o pré-sal. Esta é a estratégia que temos, principalmente na cadeia industrial dos polietilenos (PE's) e seus produtos transformados para exportação.

RD - Quais os diferenciais que a cadeia de plásticos brasileira deve investir?

Zuñeda - Um diferencial importante é o de se aproximar cada vez mais dos seus clientes no mercado doméstico, mas não se esquecer, jamais, do olhar internacional, principalmente nas Américas. Esta estratégia os chineses fazem muito bem. O difícil na parte internacional é ter custos competitivos, mas já existem bons exemplos na cadeia fornecedor-cliente, petroquímica-plástico. O desafio é enorme, assim como era também para a Petrobras tirar petróleo e gás natural das profundezas do pré-sal.

RD - Como os transformadores locais podem concorrer com os importados?

Zuñeda - Buscando soluções de custos competitivos na cadeia industrial petróleo, química, petroquímica e plástico. E a chave não virá de milagres comerciais de curto prazo, mas de soluções empresariais ao longo desta década com o pré-sal. Por exemplo, ter gás natural competitivo para a indústria química e petroquímica é diferente de ter custo competitivo para a geração de energia elétrica. Contratos para um negócio é diferente de contratos para o outro negócio. É assim no mundo todo, não pode ser diferente no Brasil. Se não os chineses ficam imbatíveis.

SEGMENTO - APLICAÇÕES: MERCADO DE MASSAS



Embalagens flexíveis para o mercado de massas



O Brasil é um produtor potencial no mercado de massas, movimentando um volume de mais de 1 milhão de tons/ano. Ocupa o terceiro lugar dentre os produtores mundiais, após a Itália e EUA.

No ano de 2010, conforme dados da Abima - Associação Brasileira das Indústrias de Massas Alimentícias/ Nielsen, gerou um faturamento de R\$ 5.915 bilhões, sendo que 62% correspondem ao segmento de massas secas, 30% ao de massas instantâneas e 8% ao de massas frescas.

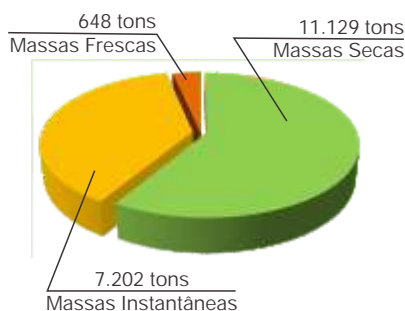
Exporta cerca de 7.009.830kg de massas alimentícias, tendo maior participação no Panamá, Países Baixos (Holanda), Paraguai, Chile, Angola, Estados Unidos e Bolívia.

O setor de embalagens flexíveis, o maior no segmento de plásticos, atende a demanda desse mercado e teve um crescimento de 8% no ano passado, criando uma nova expectativa de desenvolvimento para o setor. Segundo o instituto de pesquisas Datamark - especializado em informações da

indústria de embalagens, o segmento utilizou 18.126 toneladas de filme plástico para embalagens de massa, em 2010. Representando 11.129 tons para massas secas, 7.202 tons para massas instantâneas e 648 tons para massas frescas.

Os "players" no consumo de embalagens, segundo a mesma fonte, são a M. Dias Branco com 20,2%, Selmi com 11% e a J. Macedo com 10,4% para massas secas. Para as massas instantâneas a Nissin tem participação de 54%

Uma diversificada gama de embalagens flexíveis são oferecidas para este mercado: filmes monocamadas, coextrusados, laminados, BOPP; utilizando polietilenos, polipropilenos, poliamidas em várias opções de estruturas. As composições de resinas nos filmes plásticos conferem excelente barreira à umidade ou ao vapor d'água das embalagens, ampliando o tempo de conservação das massas nas prateleiras dos supermercados e nas residências dos consumidores, assegurando o conforto e a melhoria da qualidade de vida das pessoas.



Fonte: Datamark/2010



2010: aquecimento no mercado de embalagens flexíveis após a crise

Alfredo Schmitt da Abief

O setor de embalagens flexíveis movimentou mais de 10 bilhões no Brasil e representa a maior fatia dentro do segmento de plástico. O Presidente da ABIEF, – Associação Brasileira da Indústria de Plásticos Flexíveis - Alfredo Schmitt, químico e economista, atua no setor petroquímico há 30 anos, e conta em entrevista sobre o aquecimento no mercado de embalagens flexíveis, no ano de 2010.

RD - Qual o volume e faturamento do mercado de embalagens flexíveis?

Alfredo Schmitt - No final de 2009 previmos que a indústria brasileira de embalagens plásticas flexíveis crescerá cerca de 5% em tonelagem e em faturamento este ano. Felizmente nos equivocamos e, com muita satisfação, fechamos 2010 com um crescimento ao redor dos 8%. Estas previsões tiveram como base a pesquisa exclusiva que a Maxiquim realizou para a ABIEF durante o ano. Assim, além de celebrar o crescimento, devemos comemorar uma nova fase de desenvolvimento, após um período de ruptura na evolução do faturamento de nossa indústria quando, em 2009, tivemos uma redução, tanto em faturamento quanto em tonelagem, ao redor dos 5,5% por conta da crise. Historicamente o setor cresce uma e meia a duas vezes a variação do PIB, o que não ocorreu no ano passado. Em 2006 foram R\$ 8,63 bilhões, em 2007 R\$ 9,37 bilhões e em 2008 R\$ 10,31 bilhões.

RD - Qual a participação por resina?

Alfredo Schmitt - A maior participação ainda é do polietileno de baixa densidade (PEBD) e do linear de baixa densidade (PEBDL) na seqüência vem o polietileno de alta densidade (PEAD) e o polipropileno (PP).

RD - Quais os principais mercados?

Alfredo Schmitt - Entre os mercados atendidos, alimentos e varejo aparecem nos primeiros lugares, respectivamente com 31% e 22% de participação. Na seqüência vêm aplicações industriais (19%), bebidas (6%), higiene pessoal e cosméticos (4%), pet food (2%) e limpeza doméstica (2%); os 14% restantes estão pulverizados em outras categorias.

RD - Quais as vantagens de comprar na distribuição?

Alfredo Schmitt - Especialmente para as empresas de pequeno e médio porte, a grande vantagem é a agilidade no atendimento dos pedidos e a segurança da entrega. Ou seja, uma oferta mais garantida.

RD - Quais as diretrizes para a valorização do plástico nos seus aspectos de reciclagem, sustentabilidade, etc.

“ O setor continua na luta com expectativas de conseguir a isonomia tributária para o desenvolvimento de toda a cadeia petroquímica brasileira.”

Alfredo Schmitt - Defendemos uma postura mais pró-ativa do setor em relação à questão ambiental. Não precisamos nos defender, mas educar o consumidor final e mudar a opinião pública, criando uma nova cultura sobre o descarte adequado dos resíduos plásticos, inclusive das embalagens que de fato têm uma participação ínfima no lixo sólido urbano. Esta pró-atividade deve ser incorporada por todos os envolvidos na cadeia do plástico – desde a Petrobras, passando pelos fornecedores de matérias-primas (especialmente resinas), fabricantes de embalagem e varejo.

Como base para este trabalho, a ABIEF apóia o Programa de Qualidade e Consumo Responsável de Sacolas Plásticas, encabeçado pela Plastivida, e o SustenPlast, do Sindicato das Indústrias de Material Plástico no Estado do Rio Grande do Sul (Sinplast) que busca, justamente, contribuir para uma mudança cultural sobre o uso, descarte correto e reciclabilidade do plástico e a conseqüente valorização de toda a cadeia produtiva.

RD - Qual a situação atual para a conquista da isonomia tributária no setor?

Alfredo Schmitt - Apesar das mudanças no Ministério da Fazenda, com a chegada do novo Governo, o setor continua com na luta com expectativas de conseguir a isonomia tributária para o desenvolvimento de toda a cadeia petroquímica brasileira.

RD - Quais as perspectivas para o setor em 2011?

Alfredo Schmitt - Crescer nos patamares dos últimos dois anos.



Novo associado Adirplast

A APTA Resinas é a mais nova associada, distribuindo sua linha de produtos com o selo Adirplast, desde março desse ano.

Está localizada em São Leopoldo/RS, e atua no Sul do Brasil desde 1.998. É distribuidora oficial de plásticos de engenharia e de alta performance, parceira no desenvolvimento técnico comercial das multinacionais Evonick, Radici Plasstics BASF, – onde iniciou suas atividades comerciais - LAJA e Chem Trend.

Em 1999 apresenta uma forte atuação no mercado calçadista do Rio Grande do Sul, consolidando o seu crescimento como distribuidor da Basf. Em 2011 desponta sua atuação na região sudeste, tendo o apoio de seus parceiros.

O diretor, sócio e fundador da empresa, Marcelo Berghahn, acredita nas vantagens da distribuição e estima um crescimento considerável no setor.

“A distribuição oficial leva ao cliente, junto com produtos confiáveis, respaldo, procedência, garantia, conhecimento técnico, estrutura logística e comercial, flexibilidade e principalmente, confiança aos clientes, que querem fornecedores capazes de auxiliá-los na busca por melhores resultados no seu negócio.” Além da missão em disponibilizar resinas termoplásticas de engenharia e alta performance através da distribuição e representação de petroquímicas, a APTA também tem como meta promover o desenvolvimento de aplicações para a indústria.

Berghahn afirma que tem condições técnicas de levar soluções efetivas aos seus clientes, ajudando-os em seu sucesso, já que possui uma equipe com qualificação técnica, capaz de auxiliar o cliente em melhorias e no uso correto dos materiais de engenharia e alta performance que comercializa. Agregando assim, valor aos produtos e a cadeia.



James Tavares da SM Resinas

Uma empresa internacional com mais de 50 anos de atuação na distribuição de resinas termoplásticas para o mercado europeu e latino americano, a SM Resinas marca a sua presença na Espanha, onde foi fundada, Portugal, França, Alemanha e Inglaterra, e na América Latina no Brasil, México, Colômbia, Argentina e Uruguai.

Dedica-se ao atendimento do mercado de transformadores de plásticos e borracha, distribuindo e comercializando uma gama de matérias-primas como os Polietilenos da Dow, os polipropilenos da Repsol e os compostos da CCP – Cores y Compuestos, disponibilizados no Brasil.

A SM Resinas é sócia fundadora da Adirplast e está associada desde outubro de 2006. Oferece um atendimento comercial baseado no conhecimento técnico e no domínio do portfólio de produtos e aplicações, tendo como pilar, uma logística estruturada para atender localmente as regiões Sul e Sudeste do Brasil.

O diretor da empresa, James Tavares, engenheiro químico, com MBA pela

FDC - Fundação Dom Cabral e Pós MBA pela FDC / Kellogg School of Management, afirma que o Distribuidor Oficial, ligado à uma Petroquímica, está no mercado para um trabalho de longo prazo, e tem estoque local de uma grande variedade de grades para assegurar disponibilidade constante de produtos aos clientes, uma estrutura para atender pedidos fracionados em prazos de 24 horas, disponibilizando crédito e assistência técnica ao cliente.

Diz também, que há uma expectativa de melhora para o mercado no ano de 2011. “Estimamos um crescimento na demanda de 10% para o ano no mercado brasileiro e um consequente aumento de 20% no faturamento em função de uma evolução dos preços de mercado, puxados pela alta do petróleo e suas matérias-primas.”

Visualiza uma redução do número de distribuidores e importadores, com a saída das empresas com perfil mais imediatista e mais informal e a permanência das empresas mais profissionalizadas e mais acostumadas a operar no segmento.



Wilson Cataldi da Piramidal

Conheça a história da fundação da Adirplast

A Adirplast percorre uma firme trajetória, fortalecendo o mercado, através de um processo de conscientização e solidificação do setor, promovendo a valorização da distribuição de resinas plásticas no Brasil. Atravessa as constantes mudanças no mercado e chega em 2011 com novas premissas. Wilson Cataldi, o primeiro presidente da entidade e atual vice-presidente, fala um pouco sobre a Adirplast durante suas duas gestões, e as mudanças geradas em quatro anos de sua criação.

RD - Dê um breve histórico de sua carreira profissional (dentro do setor) e da Adirplast.
Cataldi - Fundador da Piramidal, no ano de 1985, e atuando com foco no setor há mais de 25 anos.

RD - Como a Adirplast foi criada?
Cataldi - A Adirplast era um sonho do setor desde 2004, porém foi em janeiro de 2006 que conseguimos concretizá-lo, dando início à entidade.

RD - Qual o panorama do setor de distribuição quando iniciou sua gestão na Adirplast?
Cataldi - No início, os atores do setor mal se conheciam, as práticas eram distintas e havia pouco compromisso com os transformadores.

RD - Quais foram os planos durante sua gestão e quais resultados?
Cataldi - O principal pensamento da Adirplast nos dois primeiros anos foi transmitir informação e educação ao setor e no biênio

2009/2010 consolidar dados e mostrar a importância do setor para a petroquímica nacional.

RD - Como vê a Adirplast hoje?
Cataldi - Vejo como uma entidade madura, tendo troca de comando, o que dá legitimidade ao processo.

RD - Quais as suas expectativas quanto ao futuro da Adirplast e da distribuição?

Cataldi - A Adirplast em 2011/2012 tem a missão de divulgar a todo o setor de transformação e a comunidade nacional a importância da distribuição de resinas no mercado brasileiro.

RD - Gostaria de acrescentar algo? Fique totalmente à vontade.

Cataldi - A entidade desde seu início tem trabalhado muito em ética e profissionalismo, alinhando os seus associados em atualização e inovação, para ser um elo que agregue valor à cadeia petroquímica nacional.

Sasil, Variant e Triflex: uma rede nacional de distribuição de termoplásticos pronta para você.



Há mais de 30 anos fazemos parte da sua vida. Nós distribuímos os produtos que tornam possível o desenvolvimento e o avanço da nossa sociedade. Aqui você tem sempre a certeza de receber o melhor apoio técnico e as melhores condições de pagamento, fazendo sempre um bom negócio. Tudo isso, porque nós sabemos que sua vida depende muito do nosso trabalho.

variant
www.variant.com.br

SASIL
crescendo com você
www.sasil.com.br

Triflex
termoplásticos

DISTRIBUIÇÃO DE QUÍMICOS E TERMOPLÁSTICOS

SASIL - PE (81) 3476.7550 SASIL - RS (51) 3375.1800 SASIL - SP (11) 5049.7900
VARIANT - SP - RJ - ES 0800 771 7377 TRIFLEX - BA (71) 3215.8305

EASTMAN **Braskem** **innova**

PRODUTOS: PE, PP, PS, PVC, EVA, ABS, Copolíésteres, Tritan e SAN



Activas Distribuição de Resinas Termoplásticas
Tel. 55 11 3525-5000
www.activas.com.br



Apta Resinas Termoplásticas
Tel. 55 51 3589-1500
www.aptaresinas.com.br



Dax Resinas
Tel. 55 51 2112-7117
www.daxresinas.com



Entec Polímeros
Tel. 0800-773-8687
www.entecpolimeros.com.br



Eteno
Tel. 55 81 3342.2323
www.etenos.com.br



Fortymil Indústria de Plásticos
Tel. 55 11 4894-8933
www.fortymil.com.br

mais
POLÍMEROS

Mais Polímeros
Tel. 55 11 4446-4444
www.maispolimeros.com.br

 **PIRAMIDAL**

Nova Piramidal
Tel. 55 11 4003-6777
www.piramidal.com.br


plastimagem
termoplásticos

Plastimagem Termoplásticos
Tel. 55 47 3333-4255
www.plastimagem.com.br


Premix
BRASIL

Premix Brasil Resinas Ltda
Tel. 55 11 4772-4455
www.premixbrasil.com.br

 **Replas**
DISTRIBUIDOR TERMOPLÁSTICOS

Replas Distribuidor Termoplásticos
Tel. 55 11 2067-2222
www.replas.com.br


RESINET
Distribuir significa muito mais.

Resinet Importação e Exportação Ltda.
Tel. 55 11 2131-5454
www.resinet.com.br

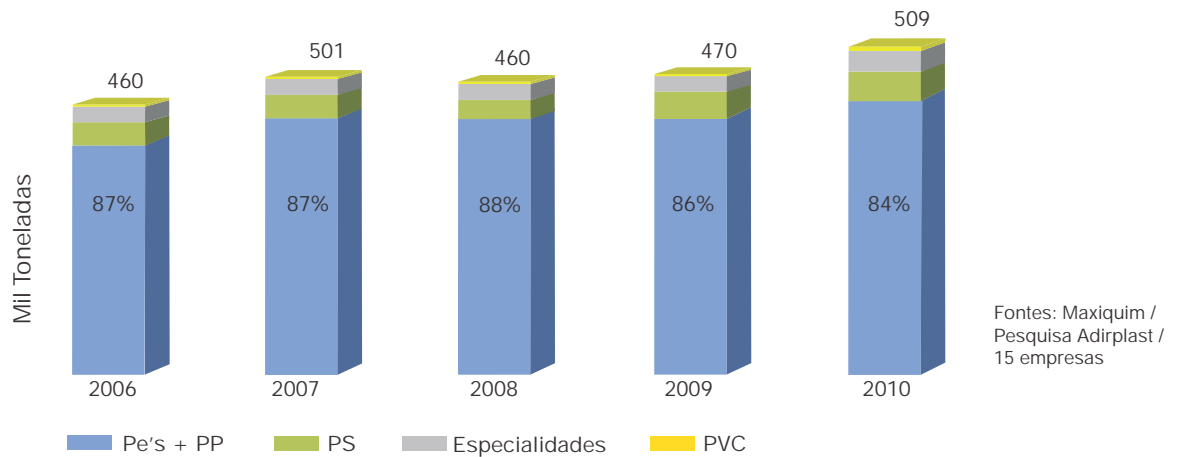

SM
RESINAS

SM Resinas S.A.
Tel. 55 11 3170-1499
www.smresinas.com

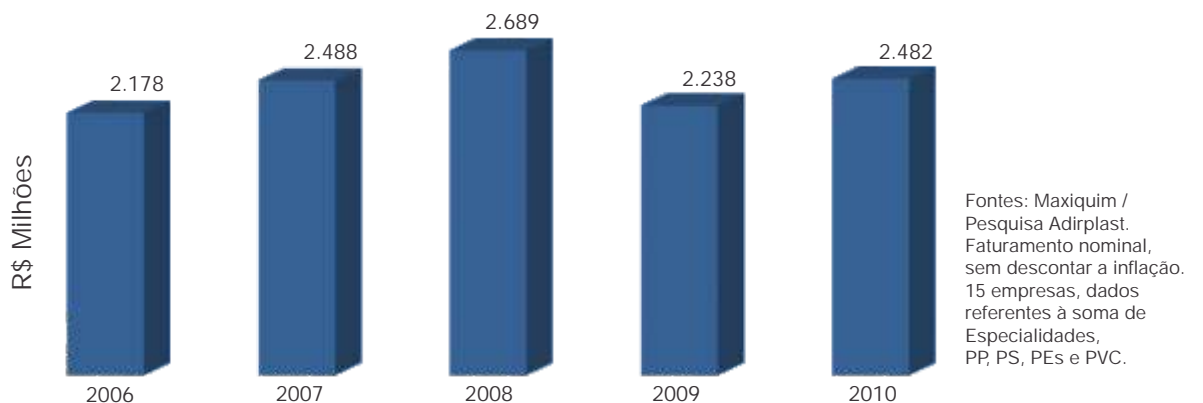
varient

Varient
Tel. 0800-771.7377
www.varient.com.br

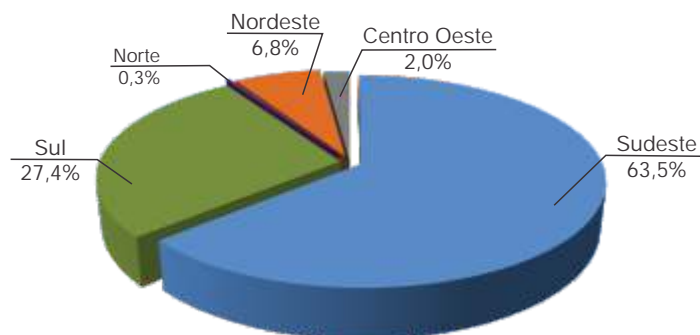
Volume de Resinas Distribuído



Faturamento Anual de Distribuição






Volume Comercializado por Região - 2010



Total: 509 mil tons

Fontes: Maxiquim / Pesquisa Adirplast. 15 empresas, dados referentes à soma de Especialidades, PP, PS, PEs e PVC.



Videolar: Alta tecnologia e qualidade em Petroquímica

Com tecnologia avançada e rigoroso controle de fabricação, a Videolar vem se destacando no setor de Resinas Plásticas com a produção de Poliestirenos Cristal e Alto Impacto, produtos que atendem aos critérios de qualidade dos mais exigentes transformadores do mercado nacional e internacional.

Aos diferenciais competitivos, soma-se a cadeia de serviços integrada, excelência em logística e atendimento comercial, elementos que conferem à Videolar, detentora da única operação petroquímica da Região Norte do País, o posicionamento entre as companhias mais reconhecidas do Pólo Industrial de Manaus.

VIDEOLAR

Resinas Plásticas Videolar:
produtos e atendimento de primeiríssima qualidade.
Certificada ISO 9001:2008 e ISO 14001:2004

www.videolar.com.br

Distribuidores autorizados:



Visite-nos na Brasilplast de 09 à 13 de maio no Anhembi, em São Paulo, das 11H00 às 20H00 e conheça os diferenciais da Distribuição de Resinas Plásticas



ADIRPLAST

Associação Brasileira dos Distribuidores de Resinas Plásticas

www.adirplast.org.br