

Mulheres que Transformam 2024: evento cresce

Plástico SUL

251

CONCEITUAL
BRASIL
SUSTENTABILIDADE TOTAL

Prêmio Plástico Sul 2024

Iniciativa, que está em sua quinta edição, segue em constante evolução, acompanhando os passos do mercado e dos cases inscritos. Inovação e sustentabilidade estão na rota das empresas, que demonstram cada vez mais atenção às tendências mundiais.

Ao infinito e além



Indústria 4.0 aumenta a competitividade

TVplasticoSul

plasticosul



www.revistaplasticosul.com.br



Afipol dinamiza gestão para o setor



A Associação Brasileira dos Produtores de Fibras Poliolefinicas (Afipol), é uma referência dentre as entidades setoriais da indústria plástica. Sua relevância em termos de volume de transformação que o setor representa, e também do tempo de existência da associação refletem a importância do segmento da rafia e outras fibras na economia brasileira. Fundada no ano de 1973, período que a indústria de transformação de plásticos era bastante nova mas já mostrando um crescimento impressionante, a Afipol representa indústrias com tecnologias aprimoradas, um mercado robusto, números crescentes, sendo uma referência desse produto em todo mundo.

Na última renovação da gestão do atual presidente Eli Kattan, que tem mandato até 2026, a Afipol deu um significativo passo em direção à profissionalização e dinamização de sua organização, ao decidir buscar no mercado pela primeira vez a figura de um Gerente Executivo. A partir desta decisão, Sergio Weiss (foto) iniciou a função executiva na entidade há pouco menos de três meses, e traz na sua bagagem profissional cerca de 20 anos de atuação na indústria petroquímica e outros 10 anos na indústria de transformação de plásticos. É formado em Engenharia de Materiais pela UFSCar e cursou MBA executivo em SP, além de especializações em marketing e gestão de vendas.

A associação conta hoje com 15 associados entre produtores de rafia e

fibras e quatro fornecedores. Já cumprindo a finalidade de fortalecimento da Afipol, a associação fechou uma parceria com a empresa Clarke Energia, que fornece serviços de gestão do Mercado Livre de Energia, que tornou-se o 19º associado. "As tratativas foram bastante rápidas, pois a Clarke percebeu a força dos nossos associados e aprovou o plano de crescimento, fazendo muito sentido em participar da associação. Esperamos em breve concretizar novas parcerias que contribuam positivamente aos associados tendo as contra partidas interessantes que podemos oferecer", afirma Sergio Weiss. Confira os planos e dados do setor nesta entrevista especial à Plástico Sul.

Revista Plástico Sul – Como a Afipol avalia o atual momento do setor de Fibras Poliolefinicas no Brasil?

Sérgio Weiss - Falando especificamente da rafia, 2024 vindo sendo um ano de crescimento porém mais modesto que 2023. Setor do agronegócio continua e deverá seguir assim, como maior destino das embalagens (sacos e Big bags) e a vocação do Brasil com a produção agrícola garante certa perpetuidade em termos de consumo. Logicamente existe a preocupação sobre a rentabilidade das operações, onde nossos associados situam-se entre grandes empresas de fornecimento de matérias-primas, sempre buscando os aumentos de preços, e clientes também de porte elevado que buscam sempre a redução de preço dos produtos fabricados de rafia.

Acredito que muitos vão concordar que na rafia não existe momento tranquilo. Nossos associados reportam muita atenção a um mercado difícil, com vários clientes trazendo algumas dificuldades financeiras impactados pelas questões climáticas, hora numa onda de calor e seca muito severos, e por outro lado com a tragédia de chuvas do RS.

PS – Ao completar 51 anos de atividades a Afipol está implantando um novo sistema de gestão. O que levou a entidade a tomar essa decisão?

Sérgio Weiss - Para se atingir maior representatividade com fortalecimento no setor, que é o objetivo de toda associação, é necessário dedicação de esforços e tempo além de uma total independência de atuação. Esses requisitos, como em todo tipo de gestão organizacional, é mais eficiente com a profissionalização das carreiras e na associação não é diferente. Buscaremos reintegrar associados que um dia já fizeram parte da associação assim como outros que possam se interessar na atuação setorial que a Afipol é capaz de desempenhar.

PS – Existe um projeto de ação no qual a Afipol se baseia para reestruturar suas atividades?

Sérgio Weiss - Sim, existe um projeto baseado em pilares que são: Representatividade, Qualidade & Tecnologia e Posicionamento. Dentro destes pilares serão desenvolvidos trabalhos específicos nas temáticas de Sustentabilidade, Governança, Projetos de Aplicação etc.

Todos no sentido de melhor organização institucional, ter maior participação das equipes internas dos associados e interagir mais com o mercado e outras partes interessadas.

PS – Quais têm sido os principais desafios ou obstáculos que a entidade enfrenta?

Sérgio Weiss - Sempre é desafiador manter e defender as posições conquistadas, e ao mesmo tempo agregar volume em novos mercados. Existem mercados interessantes e de grande consumo que poderiam já estar utilizando a rafia, seja pelo melhor desempenho da embalagem, mas também pelas entregas mais sustentáveis do produto. Como sabemos, a rafia é composta de polipropileno de alto desempenho totalmente reciclável e além de ser possível absorver parte do produto reciclado na própria rafia, outras

aplicações são destino muito interessante aos produtos reciclado da rafia.

Já existem programas pontuais de Logística Reversa e Economia Circular implementados no setor e será função das associações ajudar, avaliar e coordenar programas de forma setorial que acabam sendo mais eficientes.

PS – Quais segmentos registraram melhor desempenho e quais estacionaram ou tiveram queda no último período e porquê?

Sérgio Weiss - Sem dúvida, o setor do agronegócio é que vem tracionando o desempenho e outros setores mantêm-se mais estáveis. Também percebemos uma certa mudança no perfil das embalagens, com alguns clientes passando a consumir os Big bags de rafia substituindo as sacarias de 25 ou 50 kgs.

É uma certa canibalização do produto, mas ao mesmo tempo um movimento positivo pois os Big bags trazem melhor produtividade para os clientes consumidores da embalagem e mais difíceis de serem substituídos por uma solução feita de material sucedâneo à rafia.

PS – De que forma a pandemia afetou o desempenho do setor e como teve que agir para manter as atividades?

Sérgio Weiss - A pandemia impactou fortemente o setor, tal como ocorreu na grande maioria das atividades, num primeiro momento. Além de muita insegurança e incertezas que todos sentimos, houve impacto na oferta de insumos e uma desestabilização de preços nunca antes vivenciada.

A grande capacidade de reação dos produtores locais permitiu uma recuperação rápida da produção e o gap para o mercado foi bem menor que observado em outros setores. Isso demonstra força e solidez dos produtores e do mercado de rafia.

PS – Quais eram os números de produção, vendas e exportação/importação do setor antes da pandemia e quais foram no balanço de 2023?

Sérgio Weiss - A pandemia em si não afetou de forma significativa a produção de rafia. As incertezas e insegurança sem dúvida criaram um ambiente negativo, mas os produtores conseguiram manobrar com eficiência alguns gaps que todo setor produtivo global enfrentou.

O fechamento de 2023 apresentou recupera-

ção importante após um ano bem difícil em 2022 que teve queda significativa em volumes. Mesmo com essa recuperação, os volumes ainda não retornaram a patamares anteriores reportados pelos associados. Estimamos que 2024 deverá fechar com números acima do ano anterior, mas com crescimento que poderia ser melhor, não fosse problemas estruturais que ano a ano o setor produto brasileiro sempre precisa enfrentar.

PS – Como a Afipol atua em temas como inovação tecnológica e sustentabilidade?

Sérgio Weiss - Estes são temas que até agora eram tratados no âmbito somente das empresas. A nova gestão quer propor exatamente uma mudança nessa visão, sempre respeitando os desenvolvimentos individuais de cada associado, mas com olhar mais setorial e de aproximação dos segmentos que compõe nossa base de clientes, principalmente do agronegócio.

PS – Como a situação de instabilidade climática com secas, queimadas e enchentes pode afetar o desempenho do setor no Brasil?

Sérgio Weiss - Acredito que o maior desafio em relação a esse tema é a falta de previsibilidade que acaba afetando toda cadeia. Onde antes havia regimes e ciclos mais constantes de chuvas, sol e calor, e o setor agro sendo o maior mercado dos produtos da Afipol, acaba trazendo desafios aos produtores para atender demandas mais instáveis, no sentido de não conseguir clareza do que acontecerá no curto prazo. Imagina empresas precisarem reagir com compra de insumos, funcionários, logística e até energia sem ter clareza de volumes que precisarão ser atendidos, tanto para mais quanto para menos.

PS – Como a Afipol avalia a relação com outras entidades como ABIT, Abiplast, Abief e ABRE?

Sérgio Weiss - Ao longo do tempo ocorreu um certo afastamento de atuarmos com essas e outras instituições, e sem dúvida, o projeto do modelo de gestão contempla uma nova aproximação com todas elas.

Temos uma interação forte com a ABIT, pois apesar de sermos, na maioria, empresas de transformação de plásticos, nossos produtos são essencialmente tecidos e portanto, nos aproxima mais das lutas e desafios da

indústria têxtil. Aliás, nosso local fisicamente instalado é dentro da própria ABIT, que está sediada em imóvel muito convidativo à promover eventos, palestras e reuniões, que brevemente iremos fomentar para maior interação com todo mercado.

PS – Pergunta para o presidente Eli Kattan – A Afipol pensa em alguma estratégia para aumentar o número de associados?

Eli Kattan - A mudança de gestão com o Gerente Executivo vem com principal objetivo a maior representatividade da associação. A contratação de um executivo atende aos requisitos sobre dedicação de esforços e tempo e acima de tudo a independência são essenciais para este objetivo, e já estamos colhendo bons frutos desse movimento. Também vamos aprimorar o nível de informações setoriais, que é o que definitivamente atrai as empresas no associativismo, além é claro de poder estar presente nas discussões amplas que somente em um ambiente assim é possível.

PS – Pergunta para Antonio de Oliveira, associado da Afipol – Quais as principais dificuldades que uma empresa do setor enfrenta para crescer: tecnologia, preço de matéria-prima, logística, tributação etc?

Antônio de Oliveira - Cada empresa dentro de seu universo de estratégias, investimento, foco, enfrenta dificuldades distintas. O Brasil torna a vida do empresário ou do empreendedor muito difícil, mas ao mesmo tempo para aqueles que vêm oportunidades na dificuldade, são os que emergem mais facilmente.

Tal como muitas outras atividades industriais, os associados esbarram nas questões tributárias (benefícios desproporcionais em alguns casos), falta de mão-de-obra qualificada, assim como assédio de semi acabados importados, oriundos de regiões que proporcionam melhor competitividade que no Brasil. Isso é bastante ruim, pois nosso setor, apesar de bastante tecnológico, é grande empregador de mão de obra, e o ingresso de semi acabados importados reduz os empregos no setor e afeta rentabilidade de produtores locais.