

UD

**OS MASTERS POR
TRÁS DAS CORES
COM CARA DE LAR**

RESINAS DE BARREIRA

A indústria de alimentos
poderia ousar mais

REFRIGERANTES

Cápsulas ameaçam
as garrafas de PET?



Com pulmão de garoto

Inplac completa 40 anos sem perder o pique do começo



Inplac: modelo reconhecido de gestão.

Nos idos de 1974, quando o polo catarinense de flexíveis sequer era um brilho nos olhos dos empreendedores, Fernando Marcondes de Mattos, especialista em economia do governo estadual, enxergou no plástico o material do futuro e uma forma de ajudar na geração de empregos e desenvolvimento de Florianópolis e região. Com esse faro, constituiu a **Inplac** que, 40 anos depois, tem nome feito como ás de ouros nacional na extrusão, coextrusão, flexografia e tecnologia de sacos valvulados. “Crescemos 20 vezes desde então, à média de 8% ao ano e a área construída passou de 2.500 para 25.000 m²”, calcula Roberto Marcondes de Mattos, irmão do controlador Fernando e CEO e diretor industrial da empresa. Arisco a detalhar

metas o presidente deixa no ar a possibilidade de uma mexida no perfil da Inplac, ainda sem prazo definido mas consistente o bastante para ser ventilada. “Estamos estudando o mercado de ráfia”.

Mal saído da faculdade de Engenharia, Roberto Marcondes de Mattos capitaneou a instalação original e assumiu o leme da produção em Biguaçu. O município aliás, venceu as alternativas para sediar a Inplac por uma razão sentimental. “Foi onde meus pais se conheceram; ele era promotor e ela, professora”, revela o presidente. Em valor atualizado, ele orça o investimento em R\$10 milhões. “Foi financiado pelo Banco Regional de Desenvolvimento (BRDE) e incentivos fiscais do Fundo de Desenvolvimento de Santa Catarina (Fundesc)”.

À época, assinala Mattos, a concorrência da Inplac contabilizava cerca de 10 transformadoras no Sul. “A oferta de sacos era relativamente adequada à demanda, mas o potencial de crescimento era bastante alto”. A Inplac entrou em cena mandando bem em regime de três turnos de trabalho e com efetivo de 100 funcionários. “A planta partiu com quatro extrusoras blown da alemã **Reifenhäuser** e sua capacidade instalada era de 100 t/mês”, especifica o CEO. O portfólio de estreia, prossegue o fundador, exibia sacos monocamada para calcário e fertilizante. “Pesavam 200 gramas, bem acima da embalagem atual de 85 gramas”, ele compara.

Já no segundo ano de produção regular, em 1976, a Inplac mostrava sua assinatura ao país na condição de fornecedora de sacos coextrusados. Foi uma evolução significativa a ponto de Mattos listar, ao lado da extrusora tubular Reifenhäuser, uma coextrusora da canadense **Brampton** entre os equipamentos marcantes nos 40 anos de travessia da Inplac. À sombra dessa infra industrial, insere Mattos, a empresa sobressaiu como pioneira no país ao botinar, com seus sacos de polietileno, aqueles confeccionados com papel nos mercados de cal e calcário. Em seu retrospecto, o presidente pinça a década de 1980 como o período mais rentável da Inplac.

No momento, a fábrica em Biguaçu possui capacidade máxima, trabalhando 30 dias por mês, da ordem de 2.550 t/mês, projeta Mattos. Apesar do latejar do agronegócio e do crescimento econômico



Sacos valvulados: papel perdeu mercados.

de regiões afastadas, como o Nordeste, o CEO corta no ato a hipótese de erguer uma unidade filial. “Os produtos da Inplac são referência de mercado e não teríamos como replicar nossa fábrica no Nordeste”. Na mesma trilha, ele descarta a ideia de produzir sua sacaria nos EUA, para desfrutar o polietileno mais barato, proveniente da rota do gás de xisto, tanto em vendas internas como em exportações. “Por enquanto, nossa atenção está dedicada a dobrar para 2.000 t/a nossas remessas de sacos para os EUA, hoje equivalentes a 10% da produção da empresa”.

A solidez do negócio e a excelência na gestão tornam a empresa um alvo natural de sondagens em torno de joint ventures ou compra de concorrentes e de acenos de fundos privados para ingressarem no quadro de acionistas. “Temos recebido propostas neste sentido e sempre as analisamos sem pressa”, desconversa o CEO.

O mercado atual de sacos flexíveis difere em 180º do encontrado pela Inplac em 1974. Sobram concorrentes, há apenas um produtor de polietileno no país, campos como a indústria sucroalcooleira estão no fundo do poço, a informalidade grassa na



Mattos: crescimento ininterrupto de 8% ao ano.

transformação e a carga tributária chegou ao estágio de obesidade mórbida e nó cego. Mesmo assim, Mattos dá a entrever que, se o tempo voltasse, tudo começaria outra vez. “A escolha do segmento plástico continua acertada até hoje; creio que Fernando repetiria sua decisão”.

Fernando e Roberto tornaram a Inplac referência de indústria familiar bem administrada. E a continuidade desse padrão embute um desafio. “O quadro de parentes resume-se aos dois irmãos. “Pela programação estabelecida por ele, ficarei na posição atual pelos próximos 10 anos, quando então o substituirei como Chairmen”, esclarece Roberto Marcondes de Mattos. “Nesse meio tempo, teremos que encontrar uma pessoa para a cadeira de CEO”. •



Faculdade SENAI de Tecnologia Ambiental

Cursos Superiores de Tecnologia
 Polímeros
 Processos Ambientais

Pós-graduação
 Controles Ambientais
 Direito Ambiental
 Gestão Ambiental
 Gestão Integrada
 Gestão de Projetos
 Materiais Poliméricos

FIESP SENAI
 Crescem as pessoas. Cresce o Brasil.

Av. José Odorizzi, 1555 - Bairro Assunção - São Bernardo do Campo - SP
 Tel.:(11)4109-9499 - E-mail: apoiofaculdade116@sp.senai.br
 f /faculdaesenai t @faculdade_senai Site: meioambiente.sp.senai.br