

MASTERBATCHES

É HORA DE MOSTRAR SERVIÇO

**MAIS QUE NUNCA, É PRECISO SEGURAR O
CLIENTE INVESTINDO NO ATENDIMENTO COM
SATISFAÇÃO GARANTIDA**



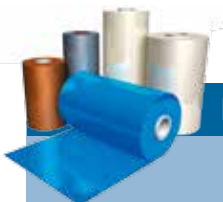
COMBATE À OBESIDADE

Ações contra o consumo de refrigerantes e sucos em pó respingam em PET e laminados

JBS AMBIENTAL

Recicladora do grupo JBS segue normas de governança corporativa

MASTERBATCHES/A.SCHULMAN



Inplac/Embalagens Flexíveis

DOCUMENTAÇÃO COMPLICADA

masters para BOPP apesar da existência de um efetivo relevante de fornecedores locais. Devido ao seu grau de capitalização, ela sempre mede seus passos de expansão por aqui a partir de duas alternativas: comprar mais uma extrusora para Sumaré ou um compondedor local concorrente, tal como fez ao se iniciar como produtora local comprando a extinta **Mash Compostos**. Não é segredo que os ativos brasileiros estão baratos em dólar e sobram na praça compondedores expressivos descapitalizados e de fôlego em declínio para tocar o barco adiante. Em suma, um segmento com abundância de ofertas e barato para a A. Schulman ir às compras sem ampliar a já excessiva capacidade local de concentrados.

Dada a sociopatia da economia brasileira, as exportações pintam como um complementar porto seguro para a rentabilidade da operação em Sumaré. No momento, calcula Castilho, a unidade exporta 25% da produção para o restante da América Latina e Equador e Peru também são clientes de peso em masters para BOPP remetidos de Sumaré. No atlas do comércio exterior, deixa claro o gerente, a Argentina desponta como cliente de master branco de PE mexicano devido ao uso intensivo de silo bolsa no agronegócio.

Castilho adianta a expectativa de a operação no Brasil faturar este ano 25% a mais que em 2016 ou 20% a mais em volume. No ano passado, delimita, a subsidiária no país vendeu em média 600 t/mês e busca fechar o exercício atual na faixa de 720 t/mês. Embora atue como distribuidora de resinas nos EUA, a transposição dessa atividade para o Brasil está descartada porque, resume Castilho, a A.Schulman tem a **Braskem**, única produtora no país de PE e PP, em conta de uma parceira do seu negócio

“Antes de avaliar o desempenho, é preciso distinguir o perfil do compondedor de masterbatches e aditivos”, delimita Loureni Schmitz, gerente de produção da **Inplac**, sensor das embalagens flexíveis industriais. “Há os fornecedores tradicionais, confiáveis e que atendem com primazia os mercados mais exigentes e há aqueles com pouco ou nenhum compromisso de fidelidade em preço, qualidade, suporte e desenvolvimento. Desse modo, uma parceria com os primeiros é o primeiro passo para se evitar dores de cabeça”.

No cotidiano da Inplac, em regra a assistência é oferecida, no primeiro momento, pelo próprio representante comercial da indústria compondedora, explica Schmitz.

“Quando ele tem conhecimento técnico sobre o produto, ganha-se muito tempo no diagnóstico e na resolução de problemas”, assinala. “Mas quando o representante é apenas um vendedor, em geral é necessário enviar previamente as amostras para na análises e a solução pendente vem com morosidade”. Nesse ínterim, conta, o material suspeito é segregado e novo lote é enviado para reposição até a causa da falta de conformidade ser esclarecida. “O atendimento pós venda não é prestado de forma sistemática pelo compondedor”, comenta o gerente da Inplac. “A funcionalidade do master e a satisfação do cliente costumam ser questionadas pelo fornecedor somente no momento da compra de novo lote”.

Schmitz não tem queixas em relação ao cumprimento dos prazos de entrega pelos compondedores, mas nota dificuldades e demora, em determinados casos, no envio de laudos e certificações relativos à garantia de qualidade, segurança, funcionalidade e demais exigências sobre o master colocadas pelo cliente final. “Em especial, tratando-se de embalagens alimentícias ou de produtos químicos, para os quais se requer maior rigor na aplicação”, ele complementa. Atrasos também afloram no âmbito do desenvolvimento de cores ou aditivos fora do portfólio do compondedor. Quando o produto solicitado não é item de linha, insere Schmitz, muitas vezes o tempo necessário para sua formulação e produção ultrapassa a data de entrega estipulada pelo cliente final para receber as embalagens do transformador usuário dos masters ou aditivos em vista. O gerente de produção da Inplac lamenta o escasso esforço proativo dos compondedores em informar sobre lançamentos de concentrados. “Em geral, a descoberta de um novo produto decorre da sua apresentação em feiras ou de consulta ao fornecedor feita pela nossa área técnica ou de desenvolvimento”.



Schmitz: cronogramas de entrega derrapam em produtos fora do mostruário do compondedor.

de concentrados. Nos próximos cinco anos, ressalta Castilho, a A.Schulman que dobrar o tamanho de seu negócio no Brasil, seja comprando competidores

ou reforçando o parque de máquinas em Sumaré. Uma das vias já cogitadas é trazer uma das extrusoras da fábrica no México.