

## DESTAQUES

### Empresas de táxi aéreo enfrentam concorrência de clandestinos



Além de sofrer com a retração da demanda na instabilidade econômica, empresas de táxi aéreo devem lidar com o aumento do Transporte Aéreo Clandestino (Tacas) de passageiros. Segundo o proprietário da Helimarte, Jorge Bitar Neto, a Anac deveria melhorar a fiscalização, utilizando mais inteligência. **PÁGINA 8**

DIVULGAÇÃO

### Volkswagen amplia exportações do compacto up! para vários mercados

A Volkswagen está ampliando os destinos de exportação do compacto up!, produzido em Taubaté (SP). Argentina, México, Peru, Costa Rica e Curaçao estão entre os mercados conquistados. **PÁGINA 15**



DIVULGAÇÃO

### Menezes Advogados investe em inteligência de nichos para avançar

A especialização no atendimento a nichos de mercado, como suplementos alimentares, franquias e atacadistas foi a solução encontrada pelo Menezes Advogados para se sobressair na área jurídica. O fundador do escritório, Flávio Menezes, diz que "o direito é um tipo de commodity que precisa dar resultado". **PÁGINA 17**



PAULO BARETA

# Competitividade baixa limita exportação da petroquímica

## INDÚSTRIA

Os transformadores da cadeia petroquímica já começam, diante da retração da economia brasileira, a pensar em alternativas para aumentarem suas exportações.

Mas uma série de entraves à competitividade ainda podem minar os esforços do setor. "O câmbio atual traz a indústria nacional de volta para um patamar bom de competitividade. Isso tem efeitos sobre toda a cadeia, mas só esse movimento não basta, porque fechamos nossas portas durante muitos anos e perdemos nossos canais de saída para o mercado internacional", diz o diretor do negó-

cio de polipropileno da Braskem, Walmir Soller.

O executivo acrescenta que entre os empresários existe uma movimentação forte em busca de caminhos para exportar e um desejo de desenvolver oportunidades de diversificação. Soller pondera, no entanto, que a efetivação do processo em escala ainda deve demorar para se tornar realidade.

A Videolar-Innova, fabricante de polímeros termoplásticos, monômeros, solventes e filmes plásticos, é um exemplo de empresa que vem aumentando seu ritmo de exportações e investindo na substituição das importações para tentar manter o nível de utilização da capacidade instalada de suas fábricas. **PÁGINA 3**



DIVULGAÇÃO

## Confiança de empresas deve ser menos volátil

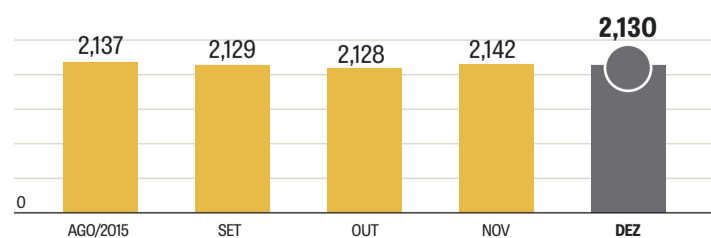
### INDICADOR

Os principais setores econômicos avaliam que ainda não há sinais claros de retomada no curto prazo, mas os indicadores de confiança e de estoques ficarão menos voláteis por causa do conservadorismo das empresas.

Ainda há um percentual relevante de empresas do comércio com estoque acima do desejado, mas a tendência é de estabilização. Diferentemente de 2015, o planejamento das empresas está mais adequado ao cenário recessivo, segundo especialistas. Espera-se o fim do ciclo de ajuste nos estoques do varejo. **PÁGINA 4**

### PREOCUPAÇÃO PARA 2016

Estoque mensal de empregados no comércio paulista  
► Em milhões de pessoas



FONTE FECOMERCIO/SP

## Era digital põe em xeque relações de consumo

### CADERNO ESPECIAL

A multiplicidade de canais no varejo exige novas formas de relacionamento entre empresas e seus clientes, inclusive nas áreas de atendimento pós-vendas, que precisam acompanhar o comportamento do novo consumidor.

## Salto tecnológico do SPED resulta em eficiência

### GESTÃO

O salto tecnológico com o Sped desencadeou uma "revolução" na rotina das empresas, que já colhem eficiência na apuração de resultados financeiros, mostra Caderno Especial que circula nesta edição.

## MERCADOS

### INDICE BOVESPA



41.593  
(Pontos)  
-294  
(Pontos)  
**-0,70%**

### DÓLAR COMERCIAL



3,9578  
(R\$)  
+0,0178  
(R\$)  
**+0,45%**

### PETRÓLEO WTI



32,78  
(US\$/Barril)  
-0,29  
(US\$/Barril)  
**-0,88%**

### EURO



4,3247  
(R\$)  
-0,0231  
(R\$)  
**-0,53%**

### CAFÉ ALTA MOGIANA



485,02  
(R\$/Saca)  
-0,59  
(R\$/Saca)  
**-0,12%**

### OURO



156,00  
(R\$/Gramma)  
-0,30  
(R\$/Gramma)  
**-0,19%**

## Prévia do PSDB em S. Paulo expõem racha

### ELEIÇÕES 2016

As eleições prévias do PSDB, para definir o candidato de oposição ao prefeito Fernando Haddad (PT), podem levar a sigla a um racha, justamente onde concentra seus principais líderes históricos e centro da disputa de poder. **PÁGINA 18**

## Lojas 'satélites' ampliam receita de supermercado

### TENDÊNCIA

Locar espaços para lojas satélite é tendência entre algumas redes médias de supermercados, que passam a seguir a estratégia de líderes do setor para driblar a queda nas vendas. **PÁGINA 6**

# Em Destaque

**CENÁRIO.** Empresas começam embarcar produtos petroquímicos para novos mercados, mas preço da matéria-prima e da energia e falta de conhecimento em comércio exterior atrapalham

## Falta de competitividade pode minar avanço das exportações

### PETROQUÍMICA

Thiago Moreno  
São Paulo  
thiago.moreno@dci.com.br

Os transformadores da cadeia petroquímica já começam, diante da retração da economia brasileira, a pensar em alternativas para aumentarem suas exportações, mas ainda citam uma série de entraves à competitividade que podem minar os esforços do setor.

“O câmbio atual traz a indústria nacional de volta para um patamar bom de competitividade. Isso tem efeitos sobre toda a cadeia, mas só esse movimento não basta, porque fechamos nossas portas durante muitos anos e perdemos nossos canais de saída para o mercado internacional”, avalia o diretor do negócio de polipropileno da Braskem, Walmir Soller. O executivo, responsável pela produção de uma das resinas mais utilizadas como matéria-prima pelo segmento, afirma que existe entre os empresários uma movimentação em busca de caminhos para exportar e um desejo de desenvolver oportunidades de diversificação, mas pondera que a efetivação do processo em escala ainda deve demorar a ser plenamente desenvolvida.

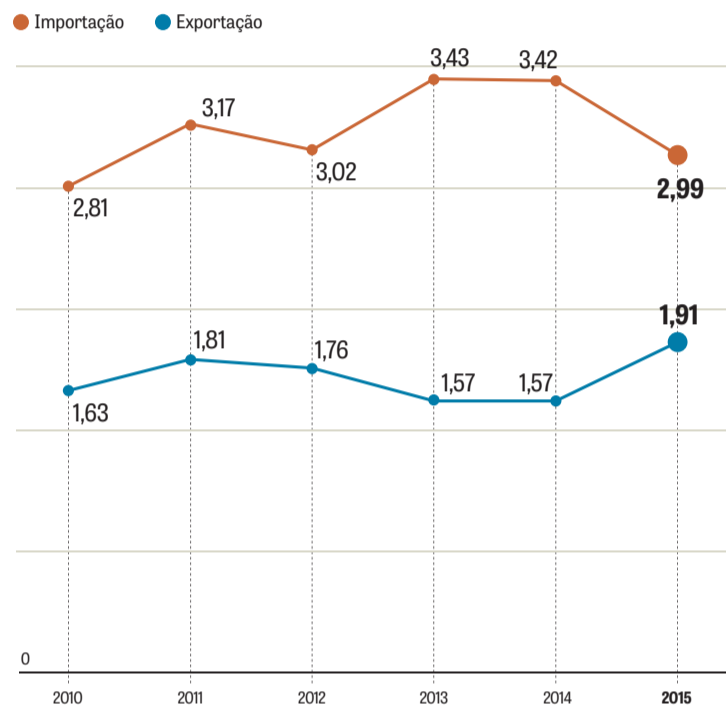
A Videolar-Innova, fabricante de polímeros termoplásticos, monômeros, solventes e filmes plásticos, é um exemplo de empresa que vem aumentando seu ritmo de exportações e investindo na substituição das importações para tentar manter o nível de utilização da capacidade instalada de suas fábricas. No ano passado, a companhia enviou a clientes do exterior cerca de 8% da sua produção, volume que pretende ampliar neste ano, afirma o presidente da empresa, Lírio Parissoto.

Segundo o executivo, o objetivo será alcançado por meio de uma estratégia de diversificação de produtos, de estímulos às vendas no mercado internacional e de aproximação com parceiros da América Latina para o fornecimento constante de materiais. A companhia se prepara agora para dar início em maio à sua fabricação de poliestireno expansível (EPS), tradicionalmente conhecido como Isopor, na unidade de Triunfo (RS). O grupo poderá embarcar parte das 25 mil toneladas que serão produzidas por ano do polímero e vender o restante para clientes internos, substituindo o produto importado.

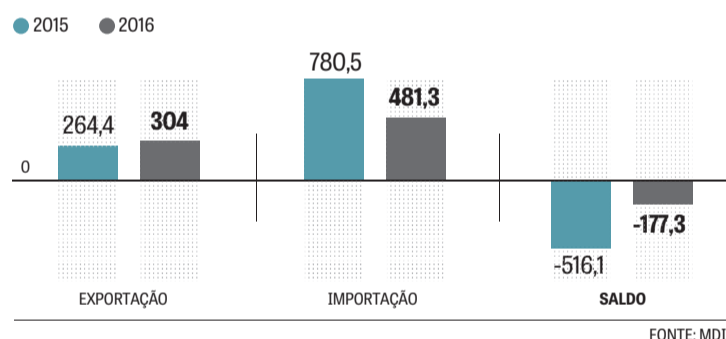
A maior oportunidade para as exportações “é uma verdade, mas precisa ser entendida com a devida dimensão das dificuldades envolvidas na exportação de commodities petroquímicas”, avalia Parissoto. Ele cita como principal entrave à competitividade brasileira o preço da nafta negociada no País, matéria-prima mais utilizada pelo setor e que é mais cara do que algumas alternativas usadas no

### CONTÊINERES CHEIOS

Comércio internacional de polímeros e produtos plásticos ▶ Em milhões de toneladas



Balança comercial do setor em janeiro ▶ Em milhões de US\$



FONTE: MDIC

resto do mundo. “Ainda assim, é uma frente possível e um esforço que a Videolar-Innova está empreendendo”, garante ele.

Para Soller, da Braskem, também falta ao empresário brasileiro do setor petroquímico uma “cultura para a exportação”, que foi perdida nos anos em que a economia brasileira cresceu e o real estava muito valorizado. Falta para algumas companhias, de acordo com ele, uma maior capacitação e mais meios de se relacionar com potenciais compradores internacionais, problemas que começam a ser resolvidos, mas ainda devem tomar alguns anos para serem ultrapassados.

“Por mais que haja preços competitivos, e vemos isso em alguns segmentos, nem sempre o industrial sabe como exportar”, aponta o diretor. “Na área de transformação, temos ainda muitas empresas familiares, onde é mais difícil esse processo. Tudo isso traz uma complexidade que vai levar um tempo para ser vencida.”

Outro entrave apontado por ele é a falta de uma linha de financiamento que estimule as exportações, uma vez que o aumento recente dos juros elevou os custos de capital no Brasil. Como o processo de envio ao exterior demora mais do que uma venda interna, as empresas precisariam de mais recursos guardados em caixa caso aumentassem seus embarques, explica ele, o que se tor-

na mais difícil com a economia em retração e exigiria a tomada de recursos a taxas mais competitivas do que as do mercado.

A Braskem, interessada nos ganhos que teria com o desenvolvimento da cadeia já que é a principal fornecedora de resinas no País, desenvolveu um projeto de estímulos à exportação dentro do seu programa de incentivos PIC-Plast. Soller conta que a iniciativa tem como principais eixos a formação de trabalhadores para que conheçam o processo de exportação, a pesquisa de nichos do setor nos quais os brasileiros podem se inserir o exterior e o estabelecimento de projetos com transformadores para a inserção de produtos em determinados mercados. Nos últimos dois anos, R\$ 80 milhões foram investidos no programa, que atende cerca de 900 empresas.

### Transformação plástica

Para as companhias que atuam na ponta da cadeia, produzindo plásticos que serão destinados para a indústria ou para os consumidores finais, o cenário é ainda mais difícil, sinaliza o presidente da Associação Brasileira da Indústria do Plástico (Abiplast), José Ricardo Roriz Coelho. De acordo com ele, as exportações do segmento, de fato, têm aumentado, mas ainda representam um volume muito baixo na comparação com o to-



Fábrica da Videolar-Innova em Triunfo, no Rio Grande do Sul

### PERGUNTA E RESPOSTA



LÍRIO PARISSOTO,  
PRESIDENTE DA FABRICANTE  
VIDEOLAR-INNOVA

● **A empresa tem conseguido compensar retração no País com maiores exportações?** No ano passado exportamos 8% de nossa produção e a

tendência é que o resultado cresça, pelos efeitos de uma estratégia de ação especial.

● **Quais serão os países foco da exportação da empresa?** Para nós, a América Latina deve ser vista – resguardadas as particularidades logísticas e tributárias – como área complementar e contígua de vendas. Ou seja: como se fosse mais um estado brasileiro, no sentido de buscarmos um suprimento constante e não só pontual. Outros locais mais distantes também são atendidos, como os EUA e Oriente Médio.

FOTO: DIVULGAÇÃO

tal produzido pelas indústrias.

Na avaliação dele, a competitividade do setor fica muito comprometida diante da “proteção” que existe no mercado de matérias-primas. O fato de só existir uma empresa no País que forneça nafta e uma que produza as resinas termoplásticas utilizadas como insumo, aliado às tarifas antidumping colocadas no Brasil contra a importação de polipropileno e policloreto de vinila (PVC), faz com que a cadeia pague por um dos materiais mais caros do mundo.

Dificultando a situação, a Braskem assinou um acordo de cinco anos com a Petrobras no final do ano passado para o fornecimento de matéria-prima a um preço que a própria petroquímica considerou não condizente com a realidade da indústria. Após anos de negociação, empresa aceitou pagar à estatal uma nafta precificada pela cotação do mercado europeu, um dos mais caros do mercado.

Além disso, aponta Roriz, os custos da indústria petroquímica com energia elétrica aumentaram, em média, 80% no último ano. A alta mais do que neutralizou os benefícios da valorização do dólar, que teve alta de cerca de 40% frente ao real desde fevereiro de 2015.

“Estamos fazendo todo um esforço para exportar mais, buscando nichos de mercado,

produtos onde custos envolvidos não tenham impacto tão grande sobre preço do produto a ser vendido”, afirmou o presidente da Abiplast, que é parceira da Braskem no PICPlast. “Em alguns setores, poderíamos exportar diretamente, como o de utilidades domésticas e brinquedos, mas ainda não temos competitividade para isso. Indiretamente poderíamos estar exportando plásticos por meio de indústrias que são nossas clientes, como a de automóveis, de produtos da construção civil, e de embalagens, mas esses segmentos estão passando por muitas dificuldades também.”

### Dados

De acordo com dados da associação, as exportações do setor de transformados plásticos cresceram 8,8% em 2015, mas o resultado não foi capaz de mitigar a queda da produção, que recuou 8,7% no ano passado. No elo mais inicial da cadeia, de químicos e petroquímicos, os embarques aumentaram 10,6% no mesmo período, informou a Associação Brasileira da Indústria Química (Abiquim).

O Brasil exportou em janeiro US\$ 304 milhões em polímeros e produtos plásticos, segundo o Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior (MDIC), uma alta de 15% na comparação com 2015.