Matéria

Divisão de máquinas

Venda de equipamentos de envase para indústria alimentícia promete forte expansão

Atualmente, o grande sustento da Tetra Pak ainda vem do leite e seus derivados. Além de produzir e comercializar embalagens cartonadas para clientes como Nestlé, Unilever e Perdigão, a Tetra Pak avança com a venda de equipamentos de sistemas de processamento e envase, que deverão registrar uma alavancagem de 25% a 30% este ano, por conta da expansão industrial de seus clientes. Uma linha deste tipo de sistema custa acima de € 1 milhão e leva de seis a sete meses para ser instalada.

Contratos importantes estão sendo negociados neste momento, segundo Paulo Nigro, presidente da Tetra Pak para a América do Sul, América Central e Caribe. Com o aquecimento da economia, a ascensão da classe C e a demanda crescente do mercado interno, 2010 é considerado um ano importante pela Tetra Pak.

Apesar da expectativa de crescimento nesta divisão de bens de capital, o modelo que deve predominar é o da locação — pelo menos na área de envase, cujo sistema é modular e funciona como um Lego. “Este modelo permite que os nossos clientes, a cada seis ou sete anos, renovem seu parque, colocando o que há de mais moderno em casa”, diz Nigro.

Já na parte dos equipamentos de processamento, a locação é

Henrique Manreza

cresce 30%

inviabilizada, uma vez que os sistemas são feitos sob medida.

Brasil é vice

Com o boom nas vendas de sistemas integrados, o faturamento geral da unidade brasileira — de US$ 1,4 bilhão em 2009 (R$ 2,88 bilhões) — deve crescer por volta de 10% em 2010. No ano passado, o avanço foi de 7%. A divisão de bens de capital deve responder por 10% do volume geral de negócios da companhia.

O Brasil ocupa hoje o segundo lugar no ranking da Tetra Pak no mundo. A liderança é ocupada pela China, o mercado onde a empresa mais cresce atualmente. Nos últimos anos, seus negócios no país avançaram dois dígitos a cada 12 meses. "O que mais cresce lá é leite, o que impulsionou a construção de uma quarta fábrica na região", conta Nigro.

Apesar do crescimento invejável da China, Nigro acredita que o Brasil vivenciará uma onda de crescimento consecutivo até 2016. Esta previsão já está fazendo com que ele avalie uma possível duplicação da capacidade de produção da unidade industrial de Ponta Grossa (PR).

Hoje, a Tetra Pak tem duas fábricas no país. A de Monte Mor, em São Paulo, recebeu investimentos recentemente e hoje opera em 75% de sua capacidade instalada. Até 2013, ela deve chegar ao seu limite, restando à empresa investir na unidade paranaense. "Vamos tomar esta decisão no segundo semestre", diz Nigro. ■ **F.T.**

VENDAS NO BRASIL

R$ 2,88 bi

foi o faturamento registrado pela Tetra Pak no país em 2009, um avanço de 7% em relação a 2008.

NEGÓCIOS GLOBAIS

R$ 24,8 bi

foi o faturamento conquistado pela companhia sueca em 2009. O maior mercado da fabricante é a China, seguida pelo Brasil.

VOLUME PRODUZIDO

13 bilhões

de embalagens foi produzidas pelas duas unidades industriais brasileiras no ano passado.

Fotos: divulgação

MUNDO TETRA PAK

Tetra Classic Aseptic

Primeira embalagem criada pela empresa, tem formato tetraédrico e utiliza um mínimo de material, trazendo vantagens ambientais.

Tetra Prisma Aseptic

Ela tem um formato exclusivo que assegura a facilidade no momento de pegar. A abertura StreamCap facilita o ato de servir a bebida.

Tetra Rex

Disponível há 60 anos, esta embalagem é direcionada ao envase e distribuição de alimentos líquidos refrigerados.

Tetra Top

Voltada para refrigerados como leite pasteurizado e iogurtes, ela usa material cartonado e topo e tampa plásticos.

Tetra Brik Aseptic

virou referência para a indústria e o consumidor em várias categorias de alimentos. Está disponível em formatos diversos, tamanhos e aberturas.

Tetra Recart

Especialmente desenhada para produtos sólidos e em pedaços, como vegetais, feijão, grãos e sopas, que são esterilizados dentro da embalagem longa vida.

Fonte: Brasil Econômico, São Paulo, 22 abr. 2010, Primeiro Caderno, p. 22-23.