



ARGENTINA

Plásticos para Casa e Construção Civil 2019





Mário Vilalva
PRESIDENTE – APEX-BRASIL

Letícia Fatichi Catelani
DIRETORA DE NEGÓCIOS – APEX-BRASIL

Igor Isquierdo Celeste
COORDENADOR DE INTELIGÊNCIA DE MERCADO – APEX-BRASIL

Adriano Santos de Azevedo
ORGANIZAÇÃO/REVISÃO – APEX-BRASIL

Euromonitor International
ELABORAÇÃO

© 2019 Apex-Brasil
Agência Brasileira de Promoção de Exportações e Investimentos (Apex-Brasil).
Todos os direitos reservados.
Qualquer parte desta obra poderá ser reproduzida, desde que citada a fonte.

A Gerência de Estratégia de Mercado da Apex-Brasil, responsável pelo desenvolvimento deste estudo, quer saber sua opinião sobre ele. Se você tem comentários ou sugestões a fazer, por favor, envie e-mail para apexbrasil@apexbrasil.com.br

ÍNDICE

1. SUMÁRIO EXECUTIVO	4
2. AMBIENTE DE MERCADO	6
2.1. INFORMAÇÕES DEMOGRÁFICAS.....	6
2.2. DADOS ECONÔMICOS.....	7
2.3. O CONTEXTO DO SETOR DE PLÁSTICOS PARA CONSTRUÇÃO.....	8
3. FLUXO COMERCIAL	11
3.1. IMPORTAÇÕES.....	11
3.2. PRODUÇÃO LOCAL.....	13
3.3. EXPORTAÇÕES.....	15
3.4. ACORDOS COMERCIAIS.....	17
4. ANÁLISE DE MERCADO	20
4.1. TAMANHO DE MERCADO — DESEMPENHO HISTÓRICO E FUTURO.....	20
4.2. CATEGORIAS.....	23
4.3. CONCORRENTES.....	27
4.4. DISTRIBUIÇÃO E PREÇOS.....	31
4.5. OPORTUNIDADES DE MERCADO.....	41
5. LEIS E REGULAMENTAÇÕES	45
5.1. AUTORIDADES RELEVANTES.....	45
5.2. REQUISITOS LEGAIS, TÉCNICOS E DE QUALIDADE.....	47
6. ANEXOS	49
6.1. DEFINIÇÕES, SIGLAS, METODOLOGIA E FONTES CONSULTADAS.....	49
7. SOBRE A APEX-BRASIL	54
8. SOBRE A EUROMONITOR	55

1. SUMÁRIO EXECUTIVO

Economia argentina se readapta ao mercado

A economia argentina continua a se adaptar às mudanças estruturais implementadas pelo governo atual, que têm por objetivo restaurar a confiança dos investidores na terceira maior economia da América Latina. Até o momento, as reformas não foram bem-sucedidas e espera-se que o Produto Interno Bruto (PIB) recue mais de 2% em 2018 e volte a crescer somente a partir de 2020. O setor de construção tem sido afetado pela instabilidade do ambiente econômico. Mesmo assim, persistem as expectativas de um crescimento contínuo nos próximos anos.

O comércio internacional de plásticos para a construção cresceu em 2017, após anos de queda

As restrições impostas pelo governo anterior, em uma tentativa de priorizar a demanda e a indústria locais, resultaram em queda nas importações e exportações. Em 2017, no entanto, tanto a importação quanto a exportação de plásticos para a construção apresentaram um crescimento de 22,1% e 4,4%, respectivamente, se comparadas a 2016. Um dos principais destinos de importação e exportação desses produtos é o Brasil, país beneficiado pelas isenções tarifárias propiciadas pelo Mercosul.

Mercado de plásticos para a construção movimentará US\$1,8 bilhão até 2021

O mercado de plásticos para a construção civil está em alta devido a um acesso mais fácil aos empréstimos hipotecários, à substituição de materiais alternativos por plásticos mais baratos, à demanda gerada por programas públicos como o *Plan Nacional de Agua Potable y Saneamiento* e às expectativas mais favoráveis para o setor privado. Em termos de valor, espera-se que o mercado apresente um crescimento médio anual de 3,4% entre 2018 e 2021, liderado pelos plásticos utilizados em infraestrutura.

Empresas estrangeiras estabelecidas na Argentina dominam o mercado

A maior parte da concorrência é constituída por empresas estrangeiras com fábricas no país, como a IPS Argentina, a Mexichem Argentina e a Tigre Argentina, que, em conjunto, detêm participação em valor de 24,8%. As empresas com bom desempenho contam com um forte reconhecimento de marca, produtos de alta qualidade, serviços pós-venda e relações sólidas com os canais de distribuição.

Já que os principais compradores de seus produtos são os encanadores, a presença local é essencial para permitir que as empresas ofereçam serviços pré e pós-venda de modo a conquistar sua confiança, sobretudo no que se refere à devolução e à troca de produtos. A atual preferência dos encanadores por empresas locais deve-se, principalmente, à maior facilidade de devolução de produtos defeituosos.

As maiores oportunidades para exportadores de peças e produtos de plástico estão no comércio varejista

Devido à oferta limitada e à baixa qualidade dos produtos atualmente disponíveis no varejo, há espaço para a entrada de novos competidores que tragam produtos inovadores, de alta qualidade e a preços acessíveis, a hipermercados, supermercados e também a lojas de materiais de construção e decoração e artigos para o lar. A demanda por plásticos para uso doméstico parte principalmente dos consumidores residenciais que fazem suas compras nesses canais. A

Colombraro e a Tupperware, principais concorrentes na categoria, no momento não disponibilizam seus produtos no varejo e se concentram em vendas diretas.

2. AMBIENTE DE MERCADO

2.1. INFORMAÇÕES DEMOGRÁFICAS

Resumo demográfico

Argentina	2014	2017	2021
População total (milhões)	43,0	44,3	45,9
Idade média da população (anos)	30,7	31,2	32,1
Taxa de fertilidade	2,3	2,3	2,2
Número de domicílios (milhões)	13,3	14,1	14,9
Tamanho médio das famílias	3,2	3,1	3,1
Domicílios de classe média (%)	28,3	28,8	29,1
População urbana (%)	91,6	92,0	92,5

Fonte: Euromonitor

- A população argentina chegou a 44,3 milhões em 2017 e espera-se que apresente um crescimento de 3,7%, atingindo um total de 45,9 milhões em 2021. O país tem a quarta maior população da América Latina e ocupa a 31ª posição em termos mundiais.
- Apesar de uma queda nas taxas de natalidade e fertilidade, a população argentina apresenta um crescimento lento, impulsionado, principalmente, pela faixa etária com mais de 65 anos, devido ao aumento da expectativa de vida e à adoção de um estilo de vida mais saudável. A idade média da população argentina, de 32 anos, é alta, se comparada aos 29 do México e aos 30 da América Latina como um todo. A Argentina apresentou um saldo migratório líquido positivo de 4.100 pessoas em 2017. Esse aumento modesto, no entanto, não exerceu um impacto significativo sobre o total da população.
- A população deverá crescer gradualmente em um ritmo mais lento à medida que tanto a taxa de fertilidade quanto o tamanho médio das famílias sofrem redução. A faixa etária de crescimento mais lento vai de zero até nove anos de idade, com crescimento médio anual negativo de 0,2% entre 2017 e 2021 previsto para crianças de zero a dois anos. Um dos resultados dessa redução da natalidade é o envelhecimento da população argentina. Além disso, embora a maioria das famílias seja composta por casais com filhos (34,1% em 2017), há uma parcela crescente de solteiros (19,8%), famílias monoparentais (15,2%) e casais sem filhos (11,9%). Os outros 19,1% são compostos por demais tipos de domicílios, dentre eles os habitados por duas ou três famílias ou por pessoas que não pertencem à mesma família.
- A Argentina tem uma população majoritariamente urbana (92% em 2017), tendência esta que deve continuar até 2021. A população rural está em queda há mais de três décadas, enquanto a população urbana, que era de 82,9% em 1980, apresentou crescimento. Esse número é superior à média regional de 80,2% em 2017. Concomitantemente, há um crescimento do número de domicílios de classe média, que deve chegar a 29,1% do total até 2021.
- Buenos Aires, capital federal e principal cidade da Argentina, registra uma população total de 3,1 milhões de habitantes. Se incluirmos a região da Grande Buenos Aires, esse número chega a 14,2 milhões de habitantes, equivalente a 32,1% da população argentina. Três outras cidades registram populações com mais de 1 milhão de habitantes (Córdoba, Rosário e Mendoza). Juntas, as quatro cidades representam 40,9% da população argentina.

2.2. DADOS ECONÔMICOS

Resumo econômico e de negócios

Argentina	2014	2017	2021
Crescimento do PIB (%)	-2,5	2,9	3,0
Renda per capita (US\$)	14.298,2	14.402,0	15.612,5
Inflação (%)	21,5	25,5	13,0
Facilidade de fazer negócios (posição no ranking)*	124	116	n.d.
Índice de competitividade global (1 a 7)	3,8	4,0	n.d.
Ranking de percepção de corrupção (posição no ranking)*	107	85	n.d.
Índice de confiança do consumidor (base de 100)	40,8	45,6	n.d.
Entrada de investimentos diretos estrangeiros (US\$milhões)	5.065,3	11.857,0	n.d.

Fonte: Euromonitor

* Um ranking elevado reflete um pior desempenho.

- O país tem sido submetido a mudanças estruturais desde a última eleição presidencial, em dezembro de 2015. As novas políticas têm como objetivo eliminar práticas protecionistas, impulsionar setores estratégicos e recolocar a Argentina no mapa do comércio e dos investimentos internacionais. Por outro lado, tais reformas acarretaram inflação alta, fuga de capitais e, como resultado, a estagnação do crescimento. O PIB apresentou um desempenho insatisfatório em 2016, com queda de 1,8%, mas voltou a crescer em 2017. Como decorrência da má situação macroeconômica em 2018, o país solicitou um empréstimo ao Fundo Monetário Internacional (FMI). Espera-se uma queda do PIB de 2,4% em 2018 e 0,5% em 2019, com retorno do crescimento somente a partir de 2020, na medida em que a economia consiga se adaptar. Com um faturamento de US\$638 bilhões em 2017, a Argentina é a terceira maior economia da América Latina, depois do Brasil e do México, e ocupa a 21ª posição em termos mundiais.
- Apesar do recente declínio econômico, a Argentina orgulha-se de apresentar um PIB per capita elevado, se comparado às médias regional e mundial. Este indicador chegou a US\$14.402 em 2017 e espera-se um discreto crescimento médio anual de 1,6% entre 2017 e 2021. Entre os países da região, somente o Uruguai e o Chile apresentam PIB per capita mais alto. O Chile e o Brasil, países vizinhos da Argentina, apresentaram, respectivamente, PIB per capita de US\$15.347 e US\$9.828 em 2017.
- Projetados para reduzir o déficit orçamentário do país, a depreciação da moeda e os cortes de subsídios governamentais resultaram em altas taxas de inflação. A Argentina registrou a nona maior inflação do mundo em 2017, com 25,5%, após ter culminado em 41,5% em 2016. Para combater a inflação, o Banco Central da República da Argentina (BCRA) aumentou a taxa de juros para 40% em maio de 2018. Devido às medidas de austeridade, a dívida pública está em queda, representando 52,6% do PIB em 2017, uma taxa relativamente baixa segundo os padrões globais.
- O país se beneficia de abundantes recursos naturais e de uma força de trabalho altamente qualificada. Por outro lado, o fluxo de entrada de investimentos diretos estrangeiros (IDE) sofreu um decréscimo entre 2012 e 2016 em decorrência do cenário econômico, em consonância com a queda da competitividade e da confiança nos negócios.
- Com o retorno da Argentina aos mercados de capital internacionais e a divulgação do país como destino preferencial para IDE, espera-se um aumento da confiança dos investidores e da competitividade internacional. Embora levem algum tempo para se estabelecer, o

fortalecimento dos acordos e dos vínculos internacionais, o combate à corrupção e uma economia estável devem contribuir para que a Argentina atraia mais investimentos no futuro. Enquanto isso, embora ainda deixe a desejar, a classificação da Argentina no ranking da facilidade de fazer negócios subiu para o 116º lugar entre 190 países. Como medida de comparação, o México ocupava a 47ª posição e a Colômbia a 53ª em 2017.

2.3. O CONTEXTO DO SETOR DE PLÁSTICOS PARA CONSTRUÇÃO

O setor de construção civil ocupa uma posição relevante na economia argentina. Em 2017, o faturamento bruto do setor chegou a US\$49 bilhões, equivalente a 4,9% do Valor da Produção Bruta, de acordo com o *Instituto Nacional de Estadísticas y Censos* (Instituto Nacional de Censo e Estatística/INDEC). O *Indicador Sintético de la Actividad de la Construcción* (Indicador Sintético da Atividade de Construção/ISAC) registrou um crescimento de 12,7% entre 2016 e 2017, impulsionado pelas obras públicas e pelo acesso facilitado a empréstimos hipotecários. Bancos estatais como o *Banco Ciudad* (Banco da Cidade de Buenos Aires), *Banco Provincia* (Banco da Província de Buenos Aires) e *Banco de Córdoba* (Banco da Província de Córdoba/BANCOR) estimularam a disponibilidade e a demanda por empréstimos hipotecários com ofertas agressivas para atrair os consumidores, e os bancos privados acompanharam essa tendência com ofertas competitivas.

As eleições presidenciais e legislativas constituem os principais fatores de desenvolvimento para o setor de construção. Com o intuito de conquistar a confiança dos eleitores e aumentar as chances de vitória nas próximas eleições, a administração no poder costuma aumentar consideravelmente o número de obras públicas em anos eleitorais, como ocorreu em 2015 e 2017. As obras públicas representam um quinto do faturamento total do setor de construção e, portanto, exercem um impacto importante sobre ele como um todo; por outro lado, é normal que o setor de construção enfrente um período de crise em anos não eleitorais, como 2014 e 2016.

Em 2016, por exemplo, o setor de construção apresentou uma queda de 12,7%¹, decorrente do congelamento de obras públicas imposto pelo governo durante vários meses, da diminuição de demanda do setor privado e da suspensão do *Plan ProCreAr*². O ano de 2015 apresentou um desempenho excepcionalmente vigoroso em virtude da valorização da moeda e do resultante incentivo à compra antecipada de insumos diante da expectativa de elevação dos preços no futuro. Em 2019 e 2021, o setor deverá superar o desempenho de 2018 e 2020 em decorrência das próximas eleições, em outubro de 2019.

O desempenho do setor de construção é interdependente da economia como um todo e tem enfrentado dificuldades em 2018. Segundo entrevistas com vários *players* do setor, falta confiança na área de construção civil devido à alta inflação e à depreciação da moeda. No entanto, apesar disso, há sinais promissores de crescimento para o setor, ainda que em ritmo mais lento. A aquisição de concreto, medida eficaz de desempenho para o setor de construção, apresentou um aumento de 15,6% em fevereiro de 2018 em comparação ao mesmo mês em 2017. Na verdade, o consumo de concreto registrou o maior volume histórico (em toneladas)

¹ De acordo com o Indicador Sintético da Atividade de Construção (ISAC).

² O *Plan ProCreAr* é uma política pública federal lançada em 2012 que oferece empréstimos hipotecários para compradores da primeira casa própria.

para o mês de fevereiro. Além disso, o ISAC indicou um aumento de 10,9% no primeiro semestre de 2018 com relação a 2017.

De acordo com o Instituto Nacional de Censo e Estatística, foi observado também um aumento das contratações no setor de construção civil, com um total de 451.583 novos postos de trabalho no setor privado em maio de 2018. O crescimento do setor é impulsionado por obras públicas, como a parceria público-privada (PPP) para a modernização de 2.500 km de autoestradas anunciada em janeiro de 2018, que deve exigir investimentos de US\$16,7 bilhões. Espera-se que a melhora da economia fomente o setor de construção nos próximos anos.

O planejamento de grandes projetos públicos em curso na Argentina tem exercido um impacto positivo sobre o setor de construção civil.

- O primeiro deles é o *Plan Nacional de Agua Potable y Saneamiento*, cujo objetivo é fornecer água potável para todos e acesso a saneamento e à eliminação de resíduos para 75% da população até 2019. Estima-se um investimento de US\$13 bilhões em infraestrutura e projetos baseados em serviços que deverão, em última instância, aumentar em 8,2 milhões o número de habitantes com acesso à água potável e em 8,9 milhões o número de pessoas com acesso a saneamento. Isso deverá acarretar um aumento da demanda por produtos de plástico para redes de água e esgoto.
- A seguir, temos o *Programa Integral de Hábitat y Subsidio a la Vivienda*, que faz parte do *Plan Belgrano* e visa aperfeiçoar os padrões de habitação por meio de um acesso aprimorado à água potável, do saneamento básico dentro das residências, da pavimentação de ruas e calçadas e da iluminação pública, entre outros fatores. O projeto se estenderá por mais de 15 anos e deverá exigir investimentos totais de US\$2 bilhões.
- Em terceiro lugar está o *Plan Nacional de Vivienda*, que pretende construir 100.000 novas moradias por ano por meio da concessão de financiamento às unidades habitacionais. Os valores máximos de financiamento variam por região, com até US\$51.916 na região metropolitana e até US\$82.036 no sul da Patagônia.
- Para finalizar, temos a urbanização do *Distrito Quartier Puerto Retiro* em Buenos Aires, que inclui a construção de estabelecimentos comerciais e gastronômicos com estacionamento subterrâneo, escritórios, *lofts* e estúdios, cuja conclusão está prevista para 2020. Esse projeto possui um investimento previsto de aproximadamente US\$215 milhões.

O crescimento, no entanto, deve ser mais lento, sobretudo em 2018, devido à incerteza econômica. O setor deve ser afetado negativamente pela queda nos empréstimos hipotecários, decorrente da depreciação da moeda e da perda de poder aquisitivo pela população. Na Argentina, os preços dos imóveis são cotados em dólares e, portanto, a depreciação da moeda torna-os muito mais caros para os argentinos. Isso causou uma queda na compra de imóveis e, conseqüentemente, uma redução dos projetos de construção. Apesar disso, há uma tendência em vigor no sentido de reformar imóveis, ao invés de adquirir novos. Além disso, vários bancos oferecem e promovem opções de crédito para financiar essas reformas ou a expansão de imóveis existentes, com garantias hipotecárias ou pessoais, conforme o caso. Enquanto esse movimento desestimulou a demanda por novas construções, aumentou a demanda por materiais plásticos utilizados em reformas e remodelações.

A maioria das construtoras argentinas concentra-se em Buenos Aires e na região da Grande Buenos Aires (50,1% das empresas registradas). A região abriga quase um terço da população argentina e tem uma localização estratégica por estar próxima ao porto de Buenos Aires, o mais importante do país. Ademais, a maior parte da atividade industrial do país concentra-se,

historicamente, na região da Grande Buenos Aires. A província de Santa Fé sedia 8,9% das construtoras, enquanto 7,1% estão estabelecidas na província de Córdoba e 3,9% na província de Mendoza.

O setor de construção do país adota dois modelos de negócio: o de produção integrada e o desintegrado. No modelo de produção integrada, a construtora controla e é responsável por todas ou quase todas as etapas do projeto. Já no modelo de negócios desintegrado, o construtor assume o controle do projeto, mas coordena as atividades por intermédio de uma rede de empreiteiros, subempreiteiros e fornecedores. O comprador encarregado da compra de plásticos para a construção varia conforme o modelo adotado. No modelo integrado, por exemplo, a compra fica a cargo das construtoras, enquanto no modelo desintegrado a tarefa cabe aos empreiteiros.

As quatro maiores construtoras, todas nacionais, são a Caputo, a Criba, a Constructora Sudamericana e a Riva. A Caputo, fundada em 1938, abriu seu capital em 1955 e participa ativamente de três categorias de negócios: construção, empreendimentos imobiliários e serviços de engenharia. Em 2018, a empreendedora imobiliária TGLT adquiriu 82,3% da Caputo por US\$109 milhões. A Criba oferece serviços de construção tanto ao setor público quanto ao privado. A Constructora Sudamericana, presente na Argentina, no Chile e no Uruguai, é especializada em construção civil nas áreas de edificações comerciais, saúde, infraestrutura, hotelaria e instalações industriais, entre outras. Alguns de seus projetos mais recentes incluem obras no parque eólico de Bahía Blanca e a construção dos pavilhões esportivos para os Jogos Olímpicos da Juventude, realizados em Buenos Aires em outubro de 2018. A Riva atua no segmento industrial e também presta serviços aos setores público e privado, com projetos habitacionais de cunho social, centros educacionais, hospitais, estradas, ferrovias e saneamento, entre outros. A empresa participou da construção do pavilhão de exposições La Rural e da rede de transporte público Metrobus 9 de Julio, ambos localizados em Buenos Aires. Embora as principais construtoras do ramo sejam nacionais, a espanhola Dycasa, controlada pela também espanhola ACS Dragados, mantém ampla presença no mercado. A empresa atua nos setores de saneamento, infraestrutura hidráulica e transportes.

3. FLUXO COMERCIAL³

3.1. IMPORTAÇÕES

- Entre 2014 e 2017, a importação de plásticos para construção aumentou de US\$204 milhões para US\$252 milhões, com um crescimento médio anual de 7,3%. Devido ao relaxamento dos controles sobre importações e do retorno da Argentina aos mercados internacionais em 2016, a maior parcela desse aumento foi registrada em 2017 — 22,1% com relação aos valores do ano anterior.
- O mercado é muito diversificado. Os dois principais produtos importados em 2017 representaram apenas 22,1% desse total: *tubos flexíveis, de plástico, não reforçados com outras matérias, sem acessórios* (código SH 3917.32) e *rolos de plástico autoadesivos com largura não superior a 20 cm* (código SH 3919.10).
- A Argentina importa plásticos para a construção de mais de 80 países, o que torna o mercado fragmentado devido ao seu amplo tamanho e à variedade de produtos que o compõe. No entanto, 64,5% do valor total das importações são provenientes de apenas dez países, sendo que o principal país de origem em 2017 foi a China, com 23,2%, seguida pelo Brasil, com 10,3%.
- As importações do Brasil apresentaram um discreto aumento entre 2014 e 2017, totalizando US\$25 milhões em 2014 e US\$26 milhões em 2017. Como resultado, o Brasil ultrapassou os Estados Unidos e passou do terceiro maior país de origem em 2014 para o segundo maior em 2017. Além disso, as importações do Brasil se beneficiam de tarifa zero de importação, o que torna os produtos do país mais competitivos do que os provenientes dos Estados Unidos.
- De modo geral, os plásticos usados em construção são minoria entre os produtos importados. Em 2017, representaram apenas 15,2% do mercado total na Argentina. O restante da demanda é suprido pela produção local.

³ Os códigos SH6 utilizados para a construção dos dados de importação e exportação do setor estão listados na seção “6. Anexos”. Para representar as importações e exportações de forma acurada, os códigos 8481.80 e 8481.90 tiveram seus valores considerados parcialmente, já que são códigos que consideram diversos produtos, não apenas plástico.

Resumo das importações – 2017

Posição	País	Porcentagem das importações (%)	Valor importado (US\$milhões)	Principais produtos (Códigos SH)
1	China	23,2%	US\$58,6	SH 9401.80
2	Brasil	10,3%	US\$26,0	SH 8538.10
3	Estados Unidos	8,8%	US\$22,2	SH 3919.10
4	Chile	4,5%	US\$11,2	SH 3917.23
5	Alemanha	4,3%	US\$10,8	SH 3917.32
6	Coreia do Sul	4,0%	US\$10,0	SH 3918.10
7	Itália	3,6%	US\$9,2	SH 3917.40
8	Uruguai	2,1%	US\$5,2	SH 3904.22
9	Espanha	2,0%	US\$5,1	SH 8481.80
10	Outros países asiáticos	1,7%	US\$4,3	SH 3919.10
Outros	73 países	33,8%	US\$85,2	SH 3917.32
Total	83 países	100%	US\$252,2	SH 3917.32

Fonte: Comtrade

As importações exibem sinais de retorno do crescimento

- Dentre os produtos analisados, os *tubos flexíveis, de plástico, não reforçados com outras matérias, sem acessórios* (código SH 3917.32), pertencentes à categoria de plásticos usados em infraestrutura, ocuparam o topo da lista de produtos importados pela Argentina em 2017, atingindo um total de US\$29 milhões. Esse valor representa apenas 11,3% do total de plásticos importados utilizados em construções, mais uma vez reforçando a ideia de que se trata de um mercado fragmentado e muito diversificado. Em função do aumento da demanda em geral, as importações desse produto apresentaram um crescimento médio anual de 1,7% entre 2014 e 2017.
- Os *rolos de plástico autoadesivos com largura não superior a 20 cm* (código SH 3919.10) ocupam o segundo lugar entre os produtos importados em 2017, com um valor total de US\$27 milhões. O produto, que pertence à categoria de peças e itens de plástico, representa 10,8% do total das importações. Embora o total das importações tenha aumentado 14,8% no período, houve um crescimento médio anual negativo de 1,1% entre 2014 e 2017. Com a eliminação dos controles e barreiras aos produtos importados, espera-se que estas importações continuem a crescer.
- A importação de *torneiras, válvulas de regulação e dispositivos semelhantes* (código SH 8481.80), que pertencem à categoria de plásticos utilizados em infraestrutura, totalizou US\$21 milhões em 2017. Essa categoria de produto, que ocupa o terceiro lugar entre os importados pela Argentina, é responsável por 8,3% do total de plásticos importados utilizados em construções. O valor total das importações sofreu uma redução entre 2014 e 2017, com um crescimento médio anual negativo de 7%. Essas importações foram especialmente afetadas pelo aumento da produção local durante o governo anterior.
- Com 7% do total da importação de plásticos utilizados em construções, o quarto lugar entre os produtos mais importados em 2017 pertence aos *utensílios plásticos de mesa e cozinha* (código SH 3924.10), que fazem parte da categoria de peças e itens de plástico. Esse grupo de produtos foi o que mais cresceu entre 2014 e 2017, atingindo um total de US\$18 milhões, com crescimento médio anual de 5,6%. A demanda por esses produtos

também aumentou e os consumidores desfrutam da qualidade e da variedade de modelos oferecidos pelos importados.

China, Brasil e Estados Unidos lideram como países de origem das importações, com 42% do total

- O principal fornecedor de plásticos para construção em 2017 foi a China. Devido aos preços baixos que o país oferece, a China respondeu por 23,2% do total das importações. As importações da China atingiram US\$59 milhões em 2017, com um crescimento médio anual de 5,9% entre 2014 e 2017. Os cinco principais produtos importados da China representam mais de 73% do total das importações, dentre eles os *assentos* (código SH 9401.80), responsáveis por quase 20%. Os quatro restantes são os *aquecedores elétricos instantâneos de água, incluindo os de imersão e aparelhos elétricos para aquecimento de ambientes* (código SH 8516.20), os *plásticos de uso doméstico, artigos de banho excluindo mesa e cozinha* (código SH 3924.90), os *revestimentos de piso, paredes, tetos, rolos e ladrilhos de cloreto de vinila* (código SH 3918.10) e, finalmente, os *rolos de plástico autoadesivos com largura não superior a 20 cm* (código SH 3919.10).
- O Brasil é o segundo maior fornecedor de produtos importados. O crescimento médio anual das importações do Brasil teve um discreto aumento de 0,5% entre 2014 e 2017, que totalizaram US\$26 milhões em 2017. Os *quadros, painéis e outros suportes elétricos desprovidos dos seus aparelhos* (código SH 8538.10) representaram 21% desse total. Os cinco principais produtos representam mais de 87% do total de importações. Além do SH 8538.10, há os *rolos de plástico autoadesivos com largura não superior a 20 cm* (código SH 3919.10), os *utensílios plásticos de mesa e cozinha* (código SH 3924.10), os *tubos flexíveis, de plástico, não reforçados e sem acessórios* (código SH 3917.32) e o *policloreto de vinila em formas primárias e plastificado* (código SH 3904.22).
- Os Estados Unidos são o terceiro maior fornecedor de plásticos usados em construções, com US\$22 milhões em produtos importados, representando 8,8% do total em 2017. As importações dos Estados Unidos estão em declínio desde 2014 e apresentaram um crescimento médio anual negativo de 13,2% entre 2014 e 2017. Mais de 29% das importações do país são de *rolos de plástico autoadesivos com largura não superior a 20 cm* (código SH 3919.10).
- Em quarto lugar vem o Chile, com 4,5% do total. As importações desse país atingiram US\$11 milhões, com um crescimento médio anual de 13,3% entre 2014 e 2017. Os principais produtos importados do Chile são *tubos, mangueiras ou canos rígidos de polietileno* (código SH 3917.21), que representam mais de 67% das importações.

3.2. PRODUÇÃO LOCAL

Plásticos usados em infraestrutura: um mercado oligopolista dominado por empresas locais

O total da produção local de plásticos usados em infraestrutura foi estimado em US\$1,1 bilhão em 2017. Isso representa um crescimento médio anual de 3% com relação aos níveis de produção de 2014, devido à crescente demanda e à política do governo anterior, que priorizou a indústria nacional em detrimento das importações. No entanto, espera-se que o crescimento da produção local se dê em ritmo mais lento entre 2018 e 2021, em função do aumento da competição com os produtos importados nos próximos anos. Por outro lado, a produção local deve continuar dominando o mercado, em virtude da fidelização dos clientes e de sua preferência por produtos nacionais. A estimativa de produção local para 2021 é de US\$1,2 bilhão.

A demanda por plásticos usados em infraestrutura na Argentina é atendida, principalmente, pela produção nacional, responsável por 90% do total. Há muitos fabricantes em atividade, entre eles várias empresas multinacionais com fábricas locais. O mercado, no entanto, é dominado por um grupo seletivo, que inclui: o Grupo Dema, as Industrias Saladillo, a IPS Argentina, a Mexichem Argentina e a Tigre Argentina. Essas empresas estão sediadas na região da Grande Buenos Aires e algumas delas situadas em parques industriais. Todas atuam no setor privado, porém apenas a Mexichem Argentina e a Tigre Argentina participam de obras públicas. Também atuam nesse segmento empresas nacionais de pequeno e médio porte (PMEs).

A Tigre Argentina, a Mexichem Argentina e a IPS Argentina operam com apenas uma marca em seu portfólio, enquanto as Industrias Saladillo e o Grupo Dema possuem várias marcas próprias. Por exemplo, as Industrias Saladillo fabricam as marcas Fusiogas, Awaduct e Hidro 3, entre outras. O Grupo Dema é detentor das marcas Acqua System, Sigas, Duratop STD e Duratop X, entre outras. Devido aos baixos preços que pratica, a Tigre Argentina é considerada uma indústria de produtos de consumo em massa, sobretudo quando comparada ao Grupo Dema. Essas grandes empresas distinguem-se umas das outras devido a diferenças entre seus pontos fortes e focos de ação. O Grupo Dema, por exemplo, tem uma atuação mais sólida no mercado de conexões e tubulação de água do que no segmento das mesmas peças para gás.

A cadeia de fornecimento dos fabricantes locais fundamenta-se, sobretudo, em matérias-primas locais, com o domínio do PVC, polipropileno e polietileno. A única fabricante de PVC na Argentina é a Unipar Indupa S.A.I.C., localizada em Bahía Blanca, na província de Buenos Aires. A capacidade instalada da empresa é de 230.000 toneladas por ano. Já para o polipropileno existem dois fornecedores: a Petroquímica Cuyo S.A.I.C., instalada em Luján de Cuyo, na província de Mendoza, e a Petroken S.A., situada em Ensenada, na província de Buenos Aires. O polietileno também conta com apenas um fabricante local, a Dow Argentina, localizada em Bahía Blanca, na província de Buenos Aires.

Os plásticos usados em infraestrutura apresentam uma gama de preços bem diversificada, dependendo do produto e da qualidade. O preço médio de um tubo de plástico, por exemplo, é de US\$0,30, enquanto o preço dos tanques de água chega a US\$10.200. Os principais produtos dessa categoria são as conexões e tubulações de água e esgoto, seguidas pelas conexões e tubulações para gás.

Peças e itens de plástico: um mercado onde coexistem produtos importados, fabricados por empresas nacionais consolidadas e fabricados por PMEs

A produção local de peças e itens de plástico chegou a US\$309 milhões em 2017, com um crescimento médio anual de 4,3% desde 2014. Desde 2016, no entanto, a produção local tem sido afetada por um aumento na quantidade dos produtos importados e pelo relaxamento dos controles sobre a importação empreendido pelo governo Macri. O governo anterior, como já visto, restringia a entrada de produtos importados para incentivar a indústria local. Em decorrência dessa mudança, o crescimento da produção local de peças e itens de plástico entre 2016 e 2017 foi menor do que entre 2014 e 2015, devido, principalmente, à concorrência dos importados. Entre 2018 e 2021, espera-se que a produção local continue perdendo espaço para os produtos importados, cuja qualidade é superior e, muitas vezes, com preços mais baixos. Ao contrário do que ocorre com os plásticos usados em infraestrutura, o consumidor de peças e itens de plástico não dá preferência às marcas locais. Embora as estimativas para o mercado em geral antecipem um crescimento médio anual de 2,8% entre 2018 e 2021, espera-se que a produção apresente um discreto declínio, com crescimento médio anual negativo de 0,3% durante o período. Uma exceção

a esse quadro são os fabricantes de móveis para jardim, cuja boa reputação se deve à qualidade de seus produtos.

A demanda local é atendida sobretudo pela produção nacional, estimada em 73% da demanda total; os outros 27% do mercado são cobertos pelos produtos importados. A maior penetração dos importados se dá no segmento de itens plásticos para uso doméstico, que inclui utensílios de cozinha, serviços de mesa, caixas organizadoras, produtos plásticos para bebês, utensílios de limpeza (pás, latas de lixo, bacias, baldes), recipientes herméticos e acessórios para casa, entre outros, além de perfis de PVC.

Há muitos fabricantes de peças e itens de plástico na Argentina, com destaque para a Colombraro, a Plásticos Mascardi, a Garden Life, a VOSS 2000 e a Tecnooperfiles. Essas empresas se dedicam a diferentes especialidades e, portanto, competem em diferentes segmentos de produtos. Enquanto a Colombraro é a maior fabricante de produtos de plástico para uso doméstico, a Plásticos Mascardi, a Garden Life e a VOSS 2000 atuam no segmento de móveis de plástico, sobretudo para jardim. A Tecnooperfiles é a maior fabricante de perfis de PVC. Boa parte dessas empresas está sediada na região da Grande Buenos Aires, mas a VOSS 2000, por exemplo, fica na cidade de Rosário, na província de Santa Fé.

Existe uma grande presença de PMEs nessa categoria de produtos dado que o investimento inicial em máquinas e equipamentos é relativamente baixo, além de a produção local ter sido priorizada durante as recentes administrações da coligação *Frente por la Victoria* (FPV), ao abrigo de seu regime de industrialização por substituição de importações. Contudo, essas empresas enfrentam dificuldades para prosperar em decorrência do alto custo dos serviços públicos, do acesso insuficiente ao financiamento e da ameaça de grandes empresas locais e estrangeiras, que podem se beneficiar de economias de escala. As PMEs, entre elas a Nuva, as Industrias Profila, a Crom, a Heraldplast, a Plásticos Florida e a Rumar, concentram-se, sobretudo, na produção de produtos de plástico para uso doméstico.

Os produtores locais utilizam matéria-prima local e importada, com destaque para o PVC, o polipropileno e o polietileno. Matérias-primas, como o PVC virgem e a fibra de vidro, são importadas quando há pouca ou nenhuma disponibilidade local, quando esses materiais não são produzidos na região ou quando os fabricantes locais preferem exportar seus produtos e se beneficiar dos preços internacionais mais elevados. Além disso, materiais importados podem oferecer maior qualidade e resultar em produtos com melhor acabamento, se comparados às alternativas locais. Um exemplo é o PVC virgem, não produzido localmente e necessário para conferir maior resistência aos móveis para jardim; já a fibra de vidro, importada da Colômbia, oferece melhores resultados quando se trata de vasilhames de plástico.

Assim como os plásticos usados em infraestrutura, os preços de itens e peças de plástico variam dentro de uma faixa bem ampla conforme o produto e a qualidade, desde US\$0,30 por copos de plástico não descartáveis até US\$1.674 por um conjunto de 20 bancos de jardim. Os produtos mais comuns nessa categoria são os vasilhames de plástico, com preço médio de US\$4,20. Outros produtos comuns incluem móveis para jardim, perfis de PVC para janelas e garrafas plásticas recicláveis. A maioria das empresas atua com uma única marca, que corresponde ao seu nome comercial.

3.3. EXPORTAÇÕES

- As exportações de plásticos para construção apresentaram queda de US\$181 milhões em 2014 para US\$121 milhões em 2017, com um crescimento médio anual negativo de 12,6% no período.

- Tal resultado decorreu dos controles sobre a exportação praticados pelo governo anterior, que, com o intuito de priorizar a demanda doméstica, dificultou a exportação e tornou-a mais dispendiosa. Com a suspensão desses controles em 2016, as exportações apresentaram um aumento de 4,4% em 2017.
- O principal produto exportado em 2017 foram os *tubos flexíveis de plástico, não reforçados e sem acessórios* (código SH 3917.32), que constituíram 43,5% do total das exportações. Os dez principais produtos exportados representam 94% do total das exportações de plásticos para construção.
- A Argentina exporta para mais de 100 países, sendo que os dez destinos principais representam 89,8% do total das exportações — destes, apenas os Estados Unidos não estão localizados na América do Sul. Em 2017, os principais países de destino foram o Brasil, o Uruguai, o Chile, o Paraguai e os Estados Unidos.
- Da mesma forma como ocorre com as importações, as exportações também representam uma pequena parcela da produção nacional. A maior parte atende ao mercado local. No total, as exportações representaram 8,5% da produção nacional em 2017.

Resumo das exportações – 2017

Posição	País	Porcentagem das exportações (%)	Valor exportado (US\$milhões)	Principais produtos (Códigos SH)
1	Brasil	32,1%	US\$38,9	SH 3917.32
2	Uruguai	15,5%	US\$18,8	SH 3917.32
3	Chile	11,6%	US\$14,1	SH 3917.32
4	Paraguai	9,2%	US\$11,2	SH 3917.32
5	Estados Unidos	6,7%	US\$8,2	SH 3917.32
6	Bolívia	5,9%	US\$7,2	SH 3917.40
7	México	2,5%	US\$3,0	SH 3919.10
8	Peru	2,4%	US\$2,9	SH 3917.40
9	Equador	2,1%	US\$2,6	SH 3917.40
10	Colômbia	1,7%	US\$2,1	SH 3917.32
	Outros	92 países	US\$12,3	SH 3917.32
Total	102 países	100%	US\$121,2	SH 3917.32

Fonte: Comtrade

Os principais produtos exportados apresentam queda significativa a partir de 2014

- Os *tubos flexíveis de plástico, não reforçados e sem acessórios* (código SH 3917.32) constituíram o principal produto exportado em 2017 pela Argentina, responsável por 43,5% do total das exportações. Após sofrer um declínio entre 2014 e 2016, o segmento voltou a crescer em 2017 e apresentou um aumento de 17,2%. As exportações do código SH 3917.32 atingiram US\$53 milhões em 2017.
- Os *acessórios para tubos de plástico* (código SH 3917.40) são o segundo maior produto exportado, representando 11,3% do total em 2017. O segmento apresentou declínio durante os últimos quatro anos, com um crescimento médio anual negativo de 14,3% entre 2014 e 2017. As exportações totalizaram US\$14 milhões em 2017.
- Durante o período analisado, o *policloreto de vinila em formas primárias e plastificado* (código SH 3904.22) foi o terceiro produto mais exportado, também apresentando

queda nas exportações, com um crescimento médio anual negativo de 16% entre 2014 e 2017. O segmento, que representa 10,8% do total das exportações, totalizou US\$13 milhões em 2017.

- O quarto produto mais exportado foram os *tubos, canos ou mangueiras, rígidos, de polipropileno* (código SH 3917.22), que totalizaram US\$7 milhões em 2017. Com o pior desempenho dentre os quatro produtos principais, o segmento teve um crescimento médio anual negativo de 18,1% entre 2014 e 2017 e foi responsável por 6,1% do total das exportações.

O código SH 3917.32 constitui o principal produto exportado para os maiores parceiros de exportação

- O Brasil, principal destino dos produtos de plástico para construção, recebe 32,1% do total das exportações. No entanto, as exportações para o Brasil apresentaram um crescimento médio anual negativo de 19% entre 2014 e 2017. O total de exportações alcançou US\$39 milhões em 2017. O principal produto exportado para o Brasil foram os *tubos flexíveis de plástico, não reforçados e sem acessórios* (código SH 3917.32), que representam 47,3% das exportações para esse país.
- O Uruguai é o segundo principal destino das exportações argentinas, importando US\$19 milhões em 2017. No entanto, as exportações para o Uruguai também apresentaram um crescimento médio anual negativo de 9,6% entre 2014 e 2017. Os *tubos flexíveis de plástico, não reforçados e sem acessórios* (código SH 3917.32) foram o principal produto importado pelo país em 2017, representando 34,4% do total das exportações argentinas para o Uruguai.
- As exportações para o Chile totalizaram US\$14 milhões em 2017, fazendo do país o terceiro principal destino das exportações argentinas. Os produtos exportados para o Chile tiveram um crescimento médio anual de 1,7% entre 2014 e 2017, com a maior categoria representada pelos *tubos flexíveis de plástico, não reforçados e sem acessórios* (código SH 3917.32).
- O Paraguai foi o quarto maior destino de exportação, totalizando US\$11 milhões em 2017. Isso representou uma redução de 4,9% entre 2014 e 2017. Os principais produtos exportados para o Paraguai em 2017 também foram *tubos flexíveis de plástico, não reforçados e sem acessórios* (código SH 3917.32).

3.4. ACORDOS COMERCIAIS⁴

Mercado Comum do Sul (Mercosul)

- O Mercosul é um bloco comercial de países sul-americanos que está em vigor desde a assinatura do Tratado de Assunção, em 1991. O bloco todo representa 295 milhões de pessoas e tem um PIB combinado de cerca de US\$3,5 trilhões.
- Há diferentes categorias de Estados-membros, incluindo quatro membros plenos (Argentina, Brasil, Paraguai e Uruguai) e sete associados (Bolívia, Chile, Colômbia, Equador, Guiana, Peru e Suriname). Os Estados associados são membros da Associação Latino-Americana de Integração (ALADI) com os quais o Mercosul subscreve acordos de livre comércio e, por esse motivo, recebem reduções tarifárias em transações

⁴ As informações relativas aos acordos comerciais devem ser consideradas até julho de 2018.

comerciais com os membros plenos, mas não têm poderes de voto ou livre acesso aos mercados desses países. Além disso, existem dois Estados observadores (México e Nova Zelândia) e um país suspenso desde 2016 (Venezuela). Os Estados plenos do Mercosul adotaram a tarifa externa comum, ou TEC, e aderiram a outros acordos e protocolos, entre eles a incorporação de acordos com outros países ou grupos de países.

- Os produtos fabricados nas nações do Mercosul têm direito a benefícios comerciais ao entrarem na Argentina e, na maioria dos casos, recebem isenção de impostos, embora alguns deles tenham limitação de cota. As importações de plásticos para construção provenientes de países não participantes do Mercosul estão sujeitas a uma tarifa que varia entre 14% e 20% do preço CIF (*Cost, Insurance and Freight*). Os países-membros do Mercosul desfrutam de tarifa zero, o que coloca as exportações brasileiras em vantagem competitiva com relação a outros países.
- O Protocolo de Contratações Públicas do Mercosul, assinado em dezembro de 2017, permite que empresas de Estados-membros participem de licitações de contratos públicos por produtos, serviços e obras públicas em outros Estados-membros e que sejam tratadas como empresas nacionais. Isso permite que empresas brasileiras participem de obras públicas na Argentina, no Paraguai e no Uruguai e dá a elas tratamento preferencial em relação a empresas de fora do Mercosul.

Acordo de Livre Comércio entre Argentina e Chile

- A Argentina e o Chile assinaram um acordo bilateral de livre comércio em novembro de 2017. Este é visto como um passo importante no desejo da Argentina de abrir o seu mercado e buscar novos acordos comerciais para promover o crescimento futuro do país. Ele também é analisado como um sinal dos planos da Argentina de aderir à Aliança do Pacífico em um futuro próximo, o que integrará o país a algumas das principais economias da região.
- Esse acordo comercial foi o primeiro a ser assinado pelo governo argentino, permitindo que empresas estrangeiras participem de licitações de contratos públicos em condições favoráveis. Isso pode aumentar a concorrência de empresas chilenas que pretendam participar de licitações em projetos como de infraestrutura e de ampliação de serviços de saneamento e água potável na região norte do país, bem como de exploração de petróleo e gás na região da Patagônia.

Acordos futuros

- Em março de 2016, a Argentina e os Estados Unidos assinaram um Tratado Marco de Investimento e Comércio (TIFA) bilateral, que expressa o interesse mútuo dos países em promover o comércio bilateral e as relações de investimento entre eles. Além disso, o presidente estadunidense Donald Trump removeu barreiras comerciais sobre produtos estratégicos importados da Argentina, como a carne e os limões, um sinal de que as relações comerciais entre os países podem continuar se estreitando em um futuro próximo.
- A Argentina é um Estado observador da Aliança do Pacífico, o segundo bloco comercial mais importante da América Latina. A aliança foi criada em 2011 e é composta por Chile, Colômbia, México e Peru, representando 38% do PIB da região.
- O bloco tem como principais objetivos integrar as economias dos Estados-membros e reforçar os laços regionais com os mercados asiáticos. Como Estado observador, a Argentina pode participar das reuniões e comprovar que compartilha dos princípios e objetivos dos Estados-membros. Seu status de observador é um sinal de que a Argentina

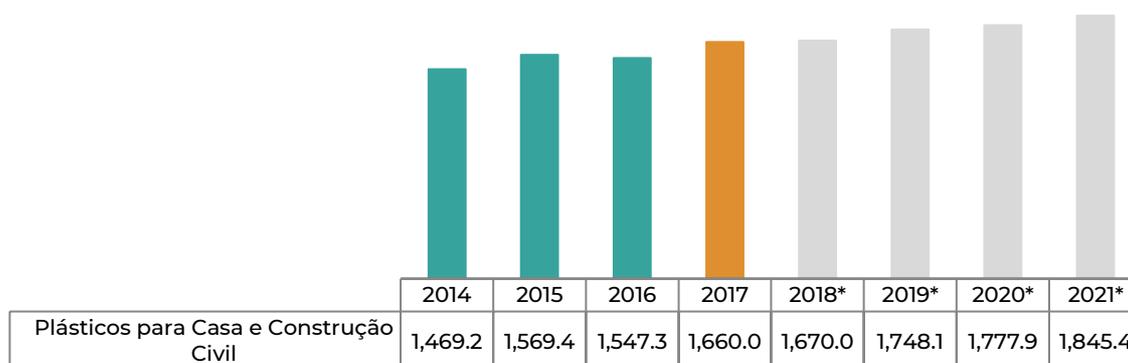
busca fortalecer seus laços comerciais com mercados estratégicos tanto na América Latina quanto na Ásia, o que poderia abrir o mercado local à concorrência estrangeira em breve.

- A Argentina se beneficiaria das negociações em curso de um acordo de livre comércio entre o Mercosul e a União Europeia. Futuras negociações serão realizadas durante a reunião do G20 em Buenos Aires entre os dias 30 de novembro e 1º de dezembro de 2018. Será a primeira vez que o G20 será sediado por um país sul-americano e é um sinal da ambição da Argentina de buscar mais oportunidades de comércio aberto com líderes mundiais.

4. ANÁLISE DE MERCADO

4.1. TAMANHO DE MERCADO — DESEMPENHO HISTÓRICO E FUTURO

Tamanho do mercado - Plásticos para Casa e Construção Civil (US\$ milhões)



Fonte: Euromonitor

*Os valores usam taxas de câmbio fixas e preços regulares de 2017. As estimativas não levam em consideração flutuações históricas ou futuras da moeda.

Plásticos para construção apresentam crescimento histórico constante

- O setor de plásticos para construção apresentou um crescimento médio anual de 4,2% entre 2014 e 2017, alcançando US\$1,7 bilhão em 2017. Vários fatores impulsionaram esse crescimento.
- Em primeiro lugar está o aumento dos empréstimos hipotecários entre 2014 e 2017, que estimulou a demanda do setor privado por plásticos para construção, responsável por aproximadamente 80% da demanda total. De acordo com o Banco Central da República da Argentina (BCRA), os títulos de empréstimos hipotecários duplicaram em 2017. Os bancos estatais estimularam o crescimento dos empréstimos hipotecários com ofertas agressivas. Como decorrência do acesso facilitado a hipotecas, mais pessoas estão comprando casas com maior frequência, o que gerou uma demanda por construção de edifícios.
- Em segundo lugar, destaca-se a realização de obras públicas, estimuladas por programas como o *Plan Nacional de Agua Potable y Saneamiento* e o *Programa Integral de Hábitat y Subsidio a la Vivienda*, que impulsionaram ainda mais a demanda entre 2014 e 2017. O número de obras públicas costuma aumentar em anos eleitorais (anos ímpares), o que explica os saltos de demanda em anos pares.
- Além disso, a substituição de outros materiais pelo plástico ocasionou um aumento de demanda entre 2014 e 2017. Foi o caso dos perfis de PVC, que aumentaram sua participação de mercado na última década em detrimento de outros materiais. Os perfis de PVC são competitivos por serem duráveis, resistentes à água e a agentes atmosféricos, além de isolar com eficácia e respeitar o meio ambiente. Recentemente, a diferença entre o preço dos perfis de PVC e o preço dos perfis de madeira e de alumínio tem diminuído. Anteriormente, os perfis de plástico PVC costumavam ser mais caros.
- O lançamento de novos produtos na categoria de itens e peças de plástico e a crescente aceitação de inovações pelos consumidores impulsionaram a demanda por produtos de plástico, como garrafas plásticas recicláveis. O governo implementou o programa de crédito *Ahora 12*, que visa fomentar a produção e o consumo locais com a oferta de

planos de pagamento parcelado para compradores que adquiram mercadorias produzidas localmente. Entre 2014 e 2016, os consumidores podiam comprar produtos em prestações sem juros. A partir de 2017, no entanto, juros passaram a ser cobrados. A medida aumentou a demanda por produtos de plástico fabricados localmente incluídos no programa, como os móveis para jardim. As lojas de materiais de construção e decoração e as lojas de eletrodomésticos e eletroeletrônicos também participaram desses programas.

Crescimento mais lento dos plásticos para construção entre 2018 e 2021

- Espera-se que os plásticos destinados ao mercado de construção cresçam mais lentamente entre 2018 e 2021 e atinjam US\$1,8 bilhão em 2021, com um crescimento médio anual de 3,4%. O crescimento desse mercado tem sido afetado pela incerteza econômica que o país enfrenta no momento, pela perda de poder aquisitivo do consumidor, pela depreciação da moeda e pela inflação elevada, sobretudo em 2018. As construtoras estão adiando seus investimentos e os consumidores estão postergando a reforma de suas casas ou a compra de um imóvel novo. Em 2018, estimava-se que o crescimento chegue a 0,6%, comparado a 7,3% em 2017. No entanto, a expectativa é de que a situação melhore a partir de 2019 e o mercado como um todo passe a crescer.
- De acordo com dados do *Banco de la Nación Argentina (BNA)*, do *Banco Hipotecario* e do *Banco de Galicia y Buenos Aires*, houve uma queda dos empréstimos hipotecários no segundo semestre de 2018. Assim, à medida que o acesso a empréstimos hipotecários diminui, espera-se uma redução na demanda por parte dos consumidores. Além disso, em tempos econômicos difíceis, os consumidores tendem a limitar suas compras ao básico, em detrimento de produtos com demanda elástica.
- No entanto, a substituição de outros materiais por plásticos, como os perfis de PVC, deve continuar a aumentar e a estimular o mercado de plásticos para construção.
- Há vários projetos do setor privado que têm impulsionado a demanda e esse número deve aumentar nos próximos anos. Dentre as obras mais importantes do setor privado atualmente em curso, ou prestes a serem iniciadas, estão:
 - Expansão da fábrica da General Motors localizada em Alvear, na província de Santa Fé, um projeto de construção que deverá exigir investimentos de mais de US\$500 milhões. As previsões são de que a unidade comece a produzir em 2020.
 - Construção da Torre Alvear, edifício residencial de luxo desenvolvido pelo Grupo Alvear e construído pela Criba, que será a torre residencial mais alta do país, com 235 metros, localizada em Puerto Madero, Buenos Aires. As obras começaram em 2013 e os investimentos em sua construção devem chegar a US\$240 milhões.
 - Construção de um shopping center em La Plata, na província de Buenos Aires, anunciada recentemente pelo Grupo IRSA. O empreendimento incluirá estabelecimentos comerciais, torres residenciais, escritórios e um hotel, com um investimento total de US\$130 milhões.
- As obras públicas continuarão a impulsionar a demanda por plásticos para infraestrutura, sobretudo nos anos eleitorais (2019 e 2021). Existem vários projetos planejados para os próximos anos, entre eles:
 - Na província de Buenos Aires: reforma do fórum; construção de centros logísticos multimodais; obras no Mercado Central; porto de Bahía Blanca; redes de água e esgoto; construção de estabelecimentos prisionais em Mercedes, Mar del Plata, Junín e Ezeiza; construção de um novo hospital em Almirante Brown; e ampliação de postos de saúde em Lomas de Zamora e em Quilmes.
 - Em Mendoza: construção da usina hidrelétrica de Los Blancos.

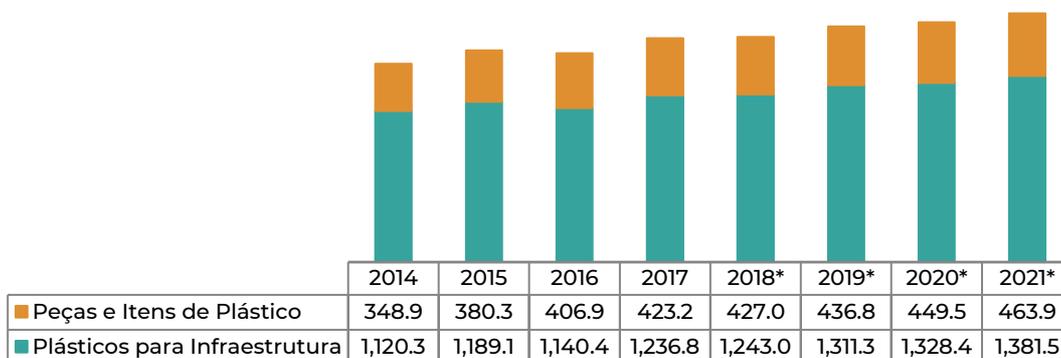
- Em Buenos Aires: construção de estações de metrô; urbanização da Villa 31; restauração do Teatro Cervantes e do Congresso.
- Em todo o país: modernização e expansão da rede de autoestradas; integração do sistema de irrigação rural; *Plan Nacional de Agua Potable y Saneamiento*.

Impulsionadores e desafios

Impulsionadores e Desafios	
Impulsionadores	<p><u>Portfólio de obras públicas</u>: o aumento de projetos de obras públicas, sobretudo em anos eleitorais (2019 e 2021), proporcionará oportunidades para esses produtos na Argentina. As próximas obras públicas já previstas giram em torno de redes de água, de saneamento e de projetos habitacionais de cunho social.</p> <p><u>Crescimento populacional</u>: de acordo com o INDEC, a população argentina deverá crescer 0,9% ao ano entre 2018 e 2021, o que deve aumentar a demanda por água, saneamento e habitação.</p> <p><u>Penetração de produtos importados</u>: a eliminação de barreiras não tarifárias e o acesso facilitado a mercadorias importadas têm acarretado uma maior oferta de produtos a preços mais competitivos e aumentado a demanda.</p>
Desafios	<p><u>Perda de poder aquisitivo pelo consumidor</u>: o consumo de peças e itens de plástico depende da renda disponível da população; assim, quando essa renda cai devido à inflação alta, estimada em 26,9% para 2018, a compra desses produtos considerados não essenciais é afetada negativamente.</p> <p><u>Acesso a hipotecas</u>: a depreciação da moeda local, somada à inflação elevada e à perda de poder aquisitivo, acarretou o aumento dos preços dos imóveis e dificultou o acesso a hipotecas. Isso resultou na queda da demanda por novas construções residenciais e, conseqüentemente, na demanda mais baixa por esses produtos.</p> <p><u>Volatilidade dos preços das matérias-primas</u>: o preço da matéria-prima depende de duas variáveis voláteis, a cotação do dólar e preço do petróleo, matéria-prima das resinas plásticas. Essa variação afeta os preços dos produtos finais e, conseqüentemente, provoca uma desaceleração nas vendas quando os preços estão elevados.</p>

4.2. CATEGORIAS

Tamanho do mercado - Plásticos para Casa e Construção Civil - Categorias (US\$ milhões)



Fonte: Euromonitor

*Os valores usam taxas de câmbio fixas e preços regulares de 2017. As estimativas não consideram possíveis flutuações cambiais.

Plásticos para infraestrutura apresentaram crescimento constante entre 2014 e 2017

O tamanho do mercado de plásticos para infraestrutura chegou a US\$1,2 bilhão em 2017, com crescimento médio anual de 3,4% entre 2014 e 2017. A categoria deve crescer um pouco mais entre 2018 e 2021, com crescimento médio anual de 3,6%. Apesar do aumento modesto de apenas 0,5% em 2018, devido à interdependência direta entre esses produtos e o setor de construção, espera-se um crescimento generalizado entre 2018 e 2021, com o reaquecimento do mercado em 2019. As eleições de 2019 e 2021 proporcionarão a intensificação do crescimento devido a projetos de obras públicas de maior porte, mas, por outro lado, limitarão o crescimento em 2018. Dado que os plásticos para infraestrutura representam 74,5% do total de plásticos para construção, qualquer alteração na categoria afeta o mercado como um todo.

Os plásticos para infraestrutura são produtos relevantes por poderem ser usados tanto em novas construções quanto em reformas, em obras de manutenção e em obras públicas. Atualmente, a Argentina tem um déficit habitacional de 4 milhões de casas. Para compensá-lo, o governo está implementando o *Plan Nacional de Vivienda*. Mediante o financiamento habitacional, o plano pretende construir 100.000 unidades por ano, o que deve aumentar a demanda por plásticos para infraestrutura entre 2018 e 2021.

Os plásticos para infraestrutura são principalmente vendidos por intermédio de varejistas. O segmento mais importante é o varejo especializado em acessórios sanitários e materiais para encanadores (*sanitarios*). Esse tipo de produto também é disponibilizado em lojas de ferragens (*ferreterías*) e em lojas de materiais de construção e decoração. Os tubos corrugados para fiação podem ser comprados em lojas de materiais elétricos (*casas de electricidad*), de ferragens (*ferreterías*) e de materiais de construção e decoração. Assoalhos, revestimentos de parede e acabamentos de teto feitos de plástico podem ser comprados em lojas de pisos e forros, de ferragens (*ferreterías*) e de materiais de construção e decoração.

Os principais compradores são as construtoras, arquitetos, encanadores e empresas de água e saneamento. No entanto, quem define que produtos serão comprados são encanadores e empresas de instalações hidráulicas. Ainda assim, mesmo quando adquiridos por construtoras ou arquitetos, os produtos são escolhidos com base nas recomendações do encanador encarregado. Em outros casos, as construtoras ou os arquitetos delegam a compra desses produtos aos próprios encanadores. Por esse motivo, os fabricantes e os distribuidores de plásticos para infraestrutura concentram suas iniciativas publicitárias na fidelização desses profissionais.

Encanadores não tendem a ser inovadores; ao contrário, adaptam-se bem lentamente a mudanças e a novos produtos, o que garante um mercado sólido, estável, sem mudanças expressivas. Por outro lado, encanadores costumam cobrar pelo trabalho finalizado e não por horas trabalhadas; logo, buscam produtos que lhes permitam ganhar tempo no processo de instalação. Outros fatores importantes para os encanadores na escolha de fornecedores são a qualidade do produto, os serviços de pré e pós-venda e a escassez de problemas após a instalação desses produtos. Alguns exemplos de novas tecnologias bem-sucedidas são as conexões deslizantes Awaduct produzidas pelas Industrias Saladillo com vedação facial por meio de *o-rings* e o Duratop do Grupo Dema, que oferece maior resistência e conexões deslizantes.

Duas tendências inovadoras influenciam o mercado de plásticos para infraestrutura. De modo geral, as inovações na categoria são projetadas para oferecer aos encanadores soluções que lhes permitam aprimorar sua eficiência e economizar tempo. A primeira delas é a incorporação da termofusão ao mercado a partir da década de 1990. Essa tecnologia está progressivamente substituindo o rosqueamento (*roscado*). A penetração da termofusão varia de acordo com a região do país, com maior destaque em Buenos Aires e em outras grandes cidades argentinas, atingindo 90%. No restante do país, essa penetração é bem inferior, em torno de 40%. A termofusão permite poupar tempo na instalação, já que o uso dessa tecnologia agiliza a conexão entre as peças.

A segunda tendência está no segmento de água e esgoto, com a substituição dos tubos de polipropileno pelos de PVC. Essa tendência é explicada por ações comerciais e publicitárias das empresas fabricantes de produtos com polipropileno, que permitem a redução do tempo despendido com as instalações. A penetração dessa tecnologia também varia conforme a região do país. Na região da Grande Buenos Aires e nas demais grandes cidades, o polipropileno tem 80% de penetração, enquanto no restante do país a penetração gira em torno dos 40%.

Peças e itens de plástico são sensíveis ao poder aquisitivo do consumidor

O tamanho do mercado de peças e itens de plástico totalizou US\$423 milhões em 2017, com um crescimento médio anual de 6,6% entre 2014 e 2017. Esses produtos representam 25,5% do mercado total de plásticos para construção utilizados no mercado. Apesar do crescimento mais rápido dessa categoria que o de plásticos para infraestrutura, o ritmo deve diminuir no futuro, com um crescimento médio anual estimado de 2,8% até 2021. A categoria é composta principalmente por bens de consumo, que são afetados pela perda de poder aquisitivo causada pela inflação elevada. Além disso, em períodos de dificuldades econômicas, os consumidores costumam dar prioridade aos produtos essenciais. O mercado, porém, será impulsionado pela substituição de outros materiais por produtos de plástico, como os perfis de PVC, pelo lançamento de novas peças e itens de plástico, pelo crescimento das reformas de imóveis e por uma maior penetração de produtos importados. Por não ser tão afetada pelo setor de construção, essa categoria apresenta maior crescimento em 2018 (0,9%) que a de plásticos para infraestrutura (0,5%).

Os itens de plástico para uso doméstico costumam ser adquiridos por consumidores residenciais que, em geral, são pessoas com mais de 25 anos, com maior probabilidade de residirem em suas próprias casas. Há certos produtos, no entanto, que são adquiridos preferencialmente pelos mais

jovens, como garrafas plásticas recicláveis para serem consumidas ao longo do dia e vasilhames de plástico para acondicionar refeições e armazenar alimentos em casa. Os consumidores dessa categoria escolhem os produtos pelo preço. A qualidade também é importante quando os produtos têm contato com alimentos e em produtos usados por bebês. Os itens de plástico específicos para bebês, como adaptadores para assento sanitário, brinquedos, banheiras, mamadeiras e copos, entre outros, são comprados, sobretudo, por famílias com crianças de menos de dois anos de idade. Os produtos para bebês de uso mais comum são as banheiras, mamadeiras e brinquedos.

A principal fabricante de produtos de plástico para uso doméstico é a argentina Colombraro. A empresa, instalada na região da Grande Buenos Aires, comercializa seus produtos em lojas próprias, localizadas na maioria das províncias do país. Os demais fabricantes nacionais incluem a Crom, a Heraldplast, a Deses Plast e a Nuva. Essas empresas comercializam seus produtos em supermercados, hipermercados, lojas de artigos para o lar e de materiais de construção e decoração. Além dessas empresas, várias PMEs suprem o mercado local com esse tipo de produto. No segmento de utensílios de cozinha, a Tupperware comercializa seus produtos por meio de uma rede de revendedores diretos. Dentre os produtos com maior crescimento estão os vasilhames de plástico. As garrafas plásticas recicláveis (de uso pessoal e apropriadas para uso fora de casa) apresentaram um crescimento elevado nos últimos anos. Várias marcas apresentaram suas próprias versões após a Tupperware ter lançado o produto no mercado.

Os principais fabricantes de produtos de plástico que têm contato com alimentos trabalham com matéria-prima virgem, devido aos riscos da utilização de materiais reciclados em embalagens para alimentos. O Instituto Nacional de Alimentos (INAL) exige certos padrões de qualidade para produtos importados que têm contato com alimentos, como o uso de materiais autorizados pelo *Código Alimentario Argentino*.

A demanda por móveis de jardim é maior nos subúrbios e em cidades pequenas

Fatores como sazonalidade e localização são determinantes para a compra de móveis para jardim. Como são utilizados sobretudo nos meses mais ensolarados, esses produtos devem ser expostos por varejistas na primavera, de modo a gerar maior demanda. A demanda por esses produtos em Buenos Aires é menor, já que a maioria das casas e apartamentos não contam com áreas externas. Já na região da Grande Buenos Aires e em cidades menores, cujas casas têm maior probabilidade de possuir áreas externas, a demanda é mais elevada. Nesse segmento, os consumidores escolhem seus produtos tanto pelo preço quanto pela qualidade, embora mais recentemente estejam dando preferência ao preço, em virtude da desaceleração econômica.

As principais empresas no segmento de móveis para jardim são a Plásticos Mascardi, a Garden Life, a VOSS 2000 e a Quality Plastic. A Plásticos Mascardi adota o mesmo sistema de comercialização da Colombraro, distribuindo seus produtos exclusivamente por intermédio de estabelecimentos comerciais próprios localizados em diferentes partes do país. As demais empresas comercializam seus produtos em supermercados, hipermercados, lojas de materiais de construção e decoração e lojas de eletrodomésticos e eletroeletrônicos. Algumas comercializam seus produtos em sites próprios.

Determinados produtos no segmento de móveis de jardim vêm com garantia e oferecem inovações tecnológicas. Esse é o caso dos produtos da VOSS 2000, que têm garantia de três anos e usam tecnologia que proporciona alta durabilidade e resistência aos raios ultravioleta. Além disso, as empresas líderes de mercado utilizam matéria-prima virgem, que resiste melhor ao peso. Esses materiais não são adotados por todas as empresas do segmento devido ao seu preço e à sua pouca disponibilidade no país, resultando em produtos de baixa qualidade e menor durabilidade.

Perfis de PVC estão conquistando espaço na Argentina

A demanda por perfis de PVC é alimentada pelas reformas e por novas construções. As construtoras costumam adquirir esses produtos mediante autorização do cliente. A demanda por esquadrias de PVC tem crescido na Argentina e, atualmente, os perfis de PVC estão na moda. No entanto, apenas consumidores com renda mais elevada compram esses produtos, dado que o preço é bastante alto. O PVC costuma ser usado mais em janelas do que em portas, devido à falta de conhecimento e aos altos preços. Além disso, o material costuma ser usado preferencialmente em janelas que se abrem para dentro ou para fora ao invés de em janelas de correr, já que os vãos são menores e, portanto, as esquadrias custam menos e são mais eficientes. Como se trata de produtos novos no mercado, a qualidade e o reconhecimento de marca são cruciais para os consumidores. As marcas importadas se beneficiam de um reconhecimento melhor que o das marcas locais, devido à percepção que sua qualidade seja superior.

As principais empresas que vendem perfis de PVC são a Tecnoperfiles, a Rehau, a Veka, a Velux e a Aluplast. A Tecnoperfiles é uma indústria argentina instalada na região da Grande Buenos Aires, enquanto as demais são indústrias estrangeiras (a Veka, a Aluplast e a Rehau são alemãs e a Velux é dinamarquesa). A Rehau está instalada na região da Grande Buenos Aires e em Rosário, na Província de Santa Fé. Algumas empresas que produzem perfis de PVC também fabricam assoalhos do mesmo material. Esses últimos, no entanto, têm baixo aproveitamento no mercado de plásticos para construção, uma vez que os consumidores preferem assoalhos feitos de outros materiais devido à falta de conhecimento e aos preços altos. Os fabricantes de perfis de PVC direcionam suas atividades de comercialização a oficinas autorizadas (*talleres*), dedicadas à fabricação e à instalação dessas esquadrias.

Em maio de 2018, o Instituto Argentino de Certificação e Normatização (IRAM) publicou a Norma 11507-6, referente a um Selo de Eficiência Energética para janelas externas⁵. A norma estabelece um método comparativo para medir a eficiência energética das janelas, tanto com relação ao calor quanto ao frio. Espera-se que esse regulamento exerça um efeito positivo sobre a demanda por perfis de PVC em relação a outros materiais, à medida que aumente a conscientização. Esses perfis oferecem vantagens quanto à eficiência energética e uma maior economia, já que exigem menos energia do que os perfis de outros materiais para manter a temperatura no interior dos ambientes.

Plásticos utilizados em produtos elétricos enfrentam grande concorrência e são comercializados em canais de venda tradicionais

As casas e os apartamentos construídos na Argentina costumam ser mais antigos que os do Brasil. São imóveis que exigem reformas e restaurações e algumas peças precisam ser substituídas periodicamente. Tais fatores impulsionam o mercado de produtos elétricos, já que a construção de novas casas é inferior ao que se espera de um país com um déficit habitacional estimado em 1,5 milhão de unidades e no qual cerca de 30% das residências são alugadas.

Há uma ampla variedade de produtos elétricos vendidos na Argentina, como conduítes, conexões, quadros de distribuição, placas, tomadas e adaptadores, plugues, conectores, disjuntores, caixas e fusíveis, espelhos de tomada, tomadas de telefone, interruptores, dimmers, extensões, organizadores de fios e canaletas. O mercado de produtos elétricos dispõe de um grande número

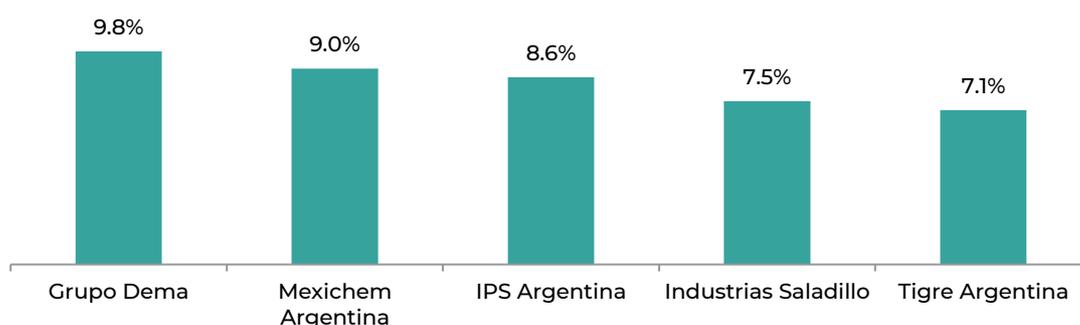
⁵ Para um resumo da descrição da norma, acesse essa [página](#). Para obter a norma completa, acesse o site do [Instituto Argentino de Certificação e Normatização \(IRAM\)](#).

de fabricantes locais que oferecem uma ampla variedade de produtos. Uma das mais importantes empresas no mercado é a Roker, que está presente em todas as regiões da Argentina e mantém operações de vendas em outros oito países na América do Sul, assim como na América Central. A empresa vende disjuntores, organizadores de fios, canaletas e interruptores e dimmers. Outras empresas semelhantes de médio porte com distribuição nacional são a Conextube, a Zoloda, a SICA, a Ayan, a Jeluz e a Genrod. Uma das empresas internacionais de grande porte que atua na Argentina é a Schneider Electric. A multinacional francesa mantém três unidades industriais no país e sua operação na Argentina também se encarrega das vendas no Paraguai e no Uruguai.

Os principais canais de venda desse produto são os distribuidores de materiais elétricos e de iluminação (*proveedores de materiales eléctricos e iluminación*). Trata-se de lojas especializadas que só vendem produtos elétricos, incluindo os supracitados, mas também produtos de iluminação e CCTV (circuito interno de televisão). As lojas de materiais de construção e decoração oferecem outra alternativa de distribuição, sobretudo as grandes lojas como a Easy e a Sodimac.

4.3. CONCORRENTES

Participação de mercado em termos de valor em 2017 — Plásticos para Casa e Construção Civil (%)



Fonte: Euromonitor

*Os valores usam taxas de câmbio fixas e preços regulares de 2017. As estimativas não levam em consideração flutuações históricas ou futuras da moeda.

Líderes de mercado: empresas consolidadas, que lançam tendências

Os cinco principais concorrentes no mercado de plásticos para construção são o Grupo Dema, a Mexichem Argentina, a IPS Argentina, a Tigre Argentina e as Industrias Saladillo. Juntas, essas empresas representavam 42% do mercado total em 2017. O Grupo Dema e as Industrias Saladillo são empresas nacionais, enquanto a IPS Argentina, a Mexichem Argentina e a Tigre Argentina são empresas estrangeiras provenientes de países da América do Sul. A IPS Argentina, originalmente uma empresa nacional com mais de 70 anos de experiência, foi adquirida recentemente pela mexicana Rotoplas. A Tigre Argentina é subsidiária da matriz brasileira, enquanto a Mexichem é subsidiária da matriz mexicana. Todas essas empresas mantêm fábricas na região da Grande Buenos Aires, na Província de Buenos Aires. Seu reconhecimento da marca, a qualidade de seus produtos, os serviços de pós-venda e os sólidos relacionamentos com canais de distribuição são fatores que conferem a essas empresas a liderança do mercado.

Essas indústrias produzem sistemas de drenagem e distribuição de água e algumas delas também oferecem sistemas de distribuição de gás e aquecimento, entre outros produtos. Seus principais clientes são as construtoras, empresas de agronegócios e o governo, este último por meio de obras

públicas de infraestrutura. Frequentemente, os encanadores que fazem a instalação decidem e recomendam quais produtos serão usados. Embora apenas algumas empresas, particularmente o Grupo Dema e as Industrias Saladillo, tenham impulsionado o uso do polipropileno como tendência, as demais se adaptaram a essa mudança, passando a oferecer os produtos de polipropileno além dos de PVC. Algumas dessas empresas oferecem também produtos de polietileno. As empresas dedicadas exclusivamente à venda de PVC estão perdendo mercado, o que tem ocorrido com algumas PMEs nacionais, como a Tuboforte e a Plastiflex.

As duas principais empresas da categoria, responsáveis por 18,8% do mercado em 2017, praticam modelos de negócios diferentes. O Grupo Dema é líder no setor privado, enquanto a Mexichem Argentina é líder em infraestrutura no setor público. Todas essas empresas, no entanto, direcionam suas atividades de marketing e vendas ao varejo especializado em acessórios sanitários e encanadores (*sanitarios*). A IPS Argentina, por exemplo, oferece treinamento e serviços complementares aos encanadores por meio de seu Club IPS (programa de benefícios para encanadores que ganham pontos ao adquirir produtos da IPS Argentina). Algumas empresas também se concentram na fidelização dos estabelecimentos de varejo especializado em acessórios sanitários e encanadores (*sanitarios*), como é o caso do programa *ProVenta* das Industrias Saladillo (programa de benefícios para as lojas do ramo).

Das cinco principais empresas argentinas, apenas duas atendem ao mercado de infraestrutura pública: a Mexichem Argentina e a Tigre Argentina. Algumas PMEs, tais como a Tuboforte, a Plastiferro e a Plastiflex, também atuam no mercado de infraestrutura. O uso do PVC em tubos e sistemas de tubulação é predominante no mercado de infraestrutura, embora o polietileno também seja utilizado.

Recentemente, a Nicoll Eterplast, pertencente ao Grupo Corporativo Aliaxis e um dos maiores *players* do mercado no segmento de tanques e sistemas de drenagem e distribuição de água na Argentina, encerrou suas atividades devido à falta de rentabilidade. A empresa fechou em 2017 sua fábrica localizada em La Matanza, na região da Grande Buenos Aires, abrindo espaço para a entrada de novos *players*.

Grupo Dema

Localização: San Justo (Grande Buenos Aires), Província de Buenos Aires

Telefone: + 54 (11) 4480.7000

Ano de fundação: 1950

Funcionários: 368

Setores atendidos: construção e automotivo

Principais produtos: sistemas de distribuição de água (Acqua System), tubos de aço e conexões de ferro fundido para distribuição de água e gás (Dema), sistemas de drenagem (Duratop STD, Duratop X e Duratop XR), sistemas de condução e distribuição de gás natural (Sigas Termofusão), sistemas de regulagem de gás e conexão à rede (Sigas) e pisos térmicos (Tubotherm).

Site: www.grupodema.com.ar

Mexichem Argentina (Amanco)

Localização: Pablo Podestá (Grande Buenos Aires), Província de Buenos Aires

Telefone: + 54 (11) 4848.8400

Ano de fundação: 1953 (Mexichem); em 2007, a Mexichem adquiriu a Amanco

Funcionários: 300

Setores atendidos: construção, infraestrutura e agronegócio

Principais produtos: tubos e acessórios para distribuição de água, sistemas de tubos e acessórios para esgoto e drenagem pluvial, sistemas de calha e coletores pluviais, geossintéticos, tubos e conexões para agricultura (encanamento de água, tubos de perfuração encamisados, sistemas de tubulação de água para pulverização móvel e acessórios) e infraestrutura (redes de água e esgoto, acessórios de ferro dúctil e de ferro fundido e poços de visita).

Site: www.amanco.com.ar

IPS Argentina (adquirida pela Rotoplas em 2018)

Localização: San Martín (Grande Buenos Aires), Província de Buenos Aires

Telefone: + 54 (11) 4724.8900

Ano de fundação: 1948 (IPS); em 2018, a IPS Argentina foi adquirida pela Rotoplas

Funcionários: mais de 200

Setores atendidos: construção, governo e agronegócio

Principais produtos: sistemas de distribuição de água e gás, sistemas, acessórios e ferramentas de drenagem, tanques, cisternas, filtros e biodigestores

Sites: ips-arg.com e www.rotoplas.com.ar

Industrias Saladillo

Localização: Pilar (Grande Buenos Aires), Província de Buenos Aires

Telefone: + 54 (11) 4793.0700

Ano de fundação: 1948

Funcionários: 155

Setores atendidos: construção e agronegócio

Principais produtos: sistemas de distribuição de água e fluidos, sistemas de drenagem, sistemas de distribuição de gás, isolamento térmico e sistemas de aquecimento.

Site: www.industriassaladillo.com.ar

Tigre Argentina

Localização: Pilar (Grande Buenos Aires), Província de Buenos Aires

Telefone: + 54 (230) 4497.000

Ano de fundação: 1941/1992 (primeira instalação industrial na Argentina)

Funcionários: 106

Setores atendidos: construção, infraestrutura, mineração, agronegócio e energia

Principais produtos: tubos e conexões de água, rede linear, tubos e conexões de drenagem, calhas de telhado e de piso, braçadeiras, assentos sanitários, tubos e conexões de irrigação, poços de visita, tubos e conexões de saneamento, tubos para infraestrutura, mineração, agricultura e energia.

Site: www.tigre.com.ar

Principais concorrentes marcam presença local na Argentina

Posição	Plásticos para infraestrutura	Peças e itens de plástico
1	Grupo Dema	Colombraro
2	Amanco (Mexichem Argentina)	Plásticos Mascardi
3	IPS Argentina (Rotoplas)	Tecnoperfiles
4	Industrias Saladillo	Garden Life
5	Tigre Argentina	VOSS 2000

Fonte: Euromonitor

Empresas de plásticos para infraestrutura são direcionadas às necessidades dos encanadores

Esse segmento é composto por cinco líderes de mercado e também por diversas PMEs nacionais. As cinco empresas principais são o Grupo Dema, a Amanco (Mexichem Argentina), a IPS Argentina, as Industrias Saladillo e a Tigre Argentina. As PMEs nacionais incluem a Polimex, a Plastiferro e a Plastiflex. As vendas das cinco principais empresas respondem por dois terços do mercado de plásticos para infraestrutura. Essas empresas oferecem nacionalmente, entre outros produtos, sistemas de drenagem e de distribuição de água e sistemas de distribuição de gás e de aquecimento. Ao contrário de outros setores, quase todas as vendas para o setor privado são efetuadas por intermediários. Muito raramente os produtos dessas empresas são vendidos diretamente ao usuário final. Em decorrência disso, as empresas líderes mantêm estreitas relações comerciais com seu canal de distribuição (varejo especializado em acessórios sanitários e encanadores/*sanitarios*) e estão sempre atentas às suas necessidades.

Também atuam na categoria de plásticos para infraestrutura os fabricantes de cabos (como a IMSA e o Prysmian Group, entre outras), de produtos para isolamento térmico, adesivos e revestimentos (como a Isolar, a Klaukol, a Anaflex, entre outras), fabricantes de produtos para isolamento térmico, adesivos e revestimentos (como a Polimex, a Plastiferro, a Plastiflex, entre outras) e fabricantes de tanques (como a Eternit e a Rotoplas).

No que diz respeito a estratégias empresariais, algumas empresas são líderes em determinados produtos: o Grupo Dema, por exemplo, é especializado no segmento de sistemas de água e é líder nesse segmento, em virtude da confiança depositada pelos encanadores em seus produtos e ao posicionamento da marca no varejo especializado em acessórios sanitários e encanadores. No entanto, não existe uma diferença significativa no posicionamento de mercado entre as cinco principais empresas de plásticos para infraestrutura. Outras empresas competem em preços, que é o caso da Tigre Argentina, cujos preços são mais baixos do que os do Grupo Dema.

Peças e itens de plástico: marcas disputam preços mais competitivos

A categoria de peças e itens de plástico é competitiva e a maioria das empresas é argentina. Como muitos desses produtos tendem a ser bens de consumo para uso doméstico, o preço é fundamental. A qualidade, no entanto, também é importante, sobretudo quando se trata de produtos que têm contato com os alimentos. Há muitas PMEs locais competindo nessa categoria, já que a maioria produz em baixa escala. Entre elas estão a Crom, a Heraldplast, a Deses Plast, a Plásticos Lanín, as Industrias Profila, a Rumar, a Plásticos Munro, a Quality Plastic e a Nuva. Seus principais produtos são os plásticos para uso doméstico e móveis para jardim.

As cinco principais concorrentes são todas empresas locais. As duas principais, a Colombraro (com foco em plásticos para uso doméstico) e a Plásticos Mascardi (com foco em móveis para jardim), comercializam seus produtos com exclusividade por meio de lojas próprias presentes em todo o

país. A Colombraro é líder na categoria por ser uma marca bem conhecida pelo consumidor de plásticos para uso doméstico, devido à sua ampla rede nacional de lojas próprias. A Garden Life e a VOSS 2000, que competem no segmento de móveis para jardim, destacam-se dos demais concorrentes devido à sua oferta de produtos de alta qualidade. No entanto, em função de seus preços mais elevados, as vendas dessas empresas podem ser afetadas por períodos de instabilidade econômica.

Enquanto a maioria das empresas dessa categoria é nacional, os fabricantes de perfis de PVC costumam ser estrangeiros. Esses perfis constituem um produto novo no mercado argentino e, por isso, a qualidade é fundamental. Os consumidores consideram que os perfis de PVC importados são de melhor qualidade do que os fabricados localmente, devido à tecnologia empregada pelas empresas estrangeiras. Trata-se de um mercado menos competitivo, com menos empresas, já que o investimento necessário em maquinário é mais elevado do que o exigido para a produção de outras peças e itens de plástico. O único fabricante nacional é a TecnoPerfiles, líder na categoria devido a seus preços competitivos e às suas eficientes campanhas de marketing. No entanto, de acordo com entrevistas, os preços mais baixos têm lhe custado a perda de sua reputação como fabricante de itens de qualidade.

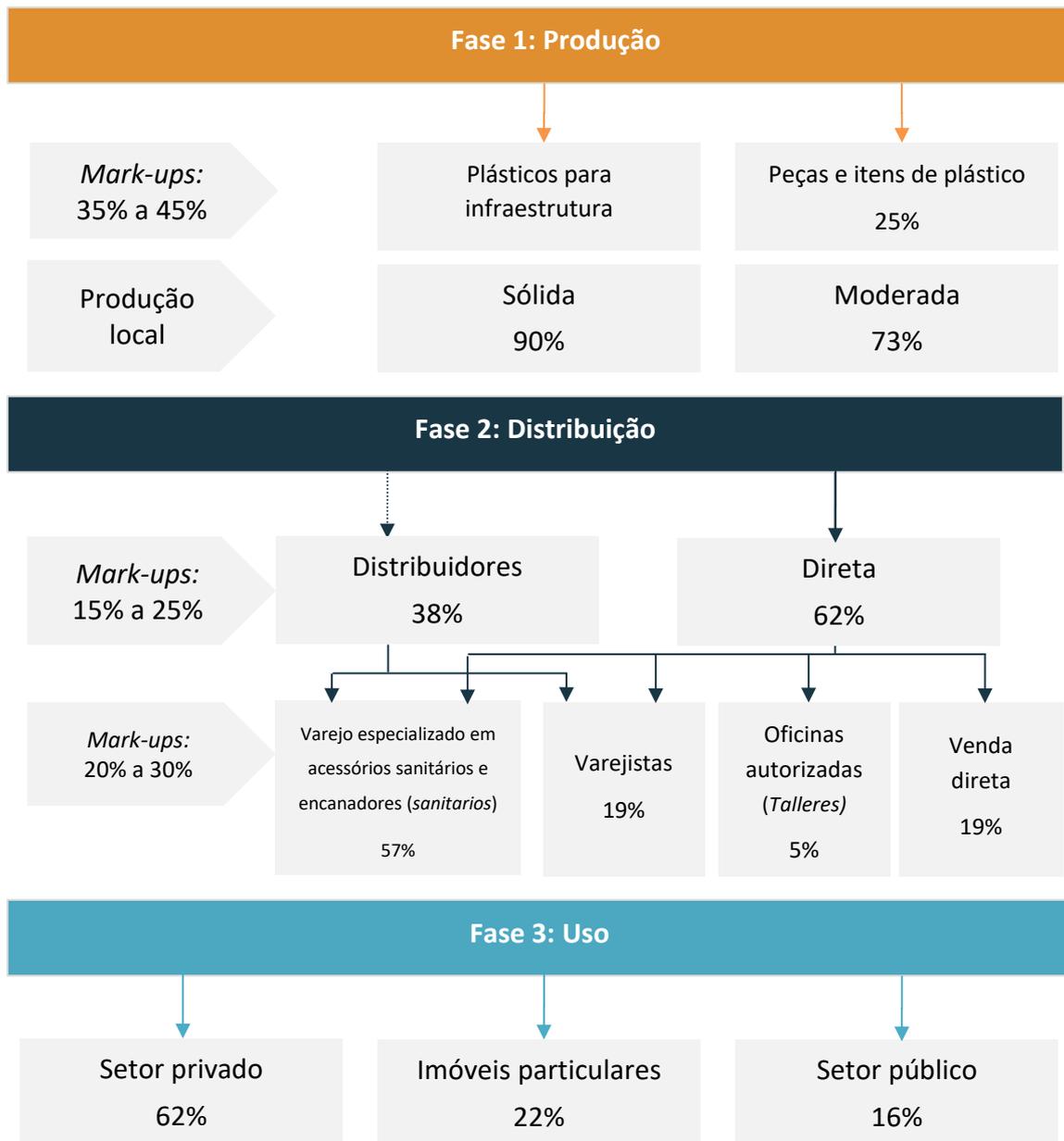
4.4. DISTRIBUIÇÃO E PREÇOS

A cadeia de valor do mercado de plásticos para construção cobre três etapas: produção, distribuição e uso. A produção local é de moderada à alta em ambas as categorias; a importação, no entanto, é mais comum na categoria de peças e itens de plástico. Os *mark-ups* variam de 15% a 45%, dependendo da etapa do produto na cadeia de valor.

Principais canais de distribuição

Varejo especializado em acessórios sanitários e encanadores (<i>Sanitarios</i>)	O varejo especializado em acessórios sanitários e encanadores (<i>sanitarios</i>) é o principal canal de distribuição de plásticos para infraestrutura. Esse tipo de estabelecimento (<i>sanitarios</i>) também distribui algumas peças e itens de plástico (assentos sanitários, porta-shampoo para box, torneiras, aquecedores elétricos de água, banheiras, entre outros).
Varejistas	Os varejistas são o principal canal de distribuição de peças e itens de plástico. A categoria inclui supermercados, hipermercados, lojas de artigos para o lar, lojas de materiais de construção e decoração e lojas de eletrodomésticos e eletroeletrônicos.
Oficinas autorizadas (<i>Talleres</i>)	As oficinas autorizadas (<i>talleres</i>) são empresas especializadas em determinadas atividades que, em geral, são contratadas pelos fabricantes para representar, vender, instalar e consertar seus produtos. Essas oficinas (<i>talleres</i>) prestam serviços aos fabricantes por meio de contratos de exclusividade. Por exemplo: a empresa A assina um contrato de exclusividade com o fabricante B de perfis de PVC; a empresa A tem permissão para vender itens diversos, como assoalhos, azulejos e molduras de qualquer fabricante, mas só poderá vender perfis de PVC da empresa B. As oficinas autorizadas (<i>talleres</i>) constituem o principal canal de distribuição de perfis de PVC da Argentina e existem mais de 300 empresas desse tipo no país.
Venda direta	Os plásticos para infraestrutura utilizados em obras públicas e certos tipos de plásticos para uso doméstico e móveis para jardim são comercializados por meio da venda direta.

A cadeia de valor abaixo mostra o fluxo de vendas na Argentina:



Fonte: Euromonitor

Fabricantes costumam vender diretamente aos varejistas

- A produção de plásticos para construção constitui a primeira etapa da cadeia de distribuição e é composta majoritariamente por empresas locais. A produção local de plásticos para infraestrutura é especialmente sólida (90%), visto que os usuários finais confiam nas marcas nacionais. Além disso, em caso de eventuais problemas, acreditam que seja mais fácil devolver um produto de uma marca local, o que contribui para sua preferência. A produção local de peças e itens de plástico não é tão sólida, já que os consumidores confiam mais na qualidade dos produtos importados, como esquadrias de PVC. Além disso, as empresas locais enfrentam várias dificuldades. Algumas das

ameaças à produção local de peças e itens de plástico são problemas com o sindicato⁶ e despesas elevadas com serviços públicos.

- Os fabricantes locais trabalham com matéria-prima importada e nacional. Devido ao fato de que o mercado nacional de matérias-primas para produtos de plástico é constituído por poucas empresas, os fabricantes locais não têm poder de negociação com os fornecedores desses insumos. Conseqüentemente, as PMEs são forçadas a adquirir matéria-prima por meio de distribuidores, visto que seu volume de compras não chega ao mínimo exigido pelos fornecedores diretos e também porque os distribuidores oferecem opções de financiamento. Os líderes do mercado são grandes empresas, capazes de negociar a aquisição de grandes quantidades de matéria-prima.
- Os distribuidores fornecem 38% dos plásticos para construção e, geralmente, distribuem seus produtos fora da capital e em outras grandes cidades. Os fabricantes de plásticos para infraestrutura, por exemplo, vendem seus produtos por meio de distribuidores localizados em pontos estratégicos em toda a Argentina. O maior distribuidor, a Lekons, está localizado em Córdoba. Outros grandes distribuidores incluem: a Natali Plásticos, a Tubonor e a Distribuidora San Martín. Os fabricantes oferecem preços mais baixos aos distribuidores, que compram em grandes quantidades, de forma a não afetar os preços mais adiante na cadeia de distribuição. No entanto, muitas vezes o preço é mais alto fora da capital devido aos custos de transporte elevados. Esses distribuidores vendem produtos de plástico para infraestrutura ao varejo especializado em acessórios sanitários e encanadores (*sanitarios*) e às lojas de ferragens (*ferreterías*).
- Em Buenos Aires e em outras grandes cidades argentinas, os fabricantes de plásticos para infraestrutura de modo geral vendem seus produtos diretamente ao varejo especializado em acessórios sanitários e encanadores (*sanitarios*) e também a outros varejistas, como supermercados, hipermercados, lojas de materiais de construção e decoração e lojas de ferragens (*ferreterías*). As vendas diretas são mínimas, principalmente para o setor privado. Somente os fabricantes de perfis de PVC vendem para oficinas autorizadas (*talleres*).
- Os fabricantes de peças e itens de plástico realizam suas vendas por meio de distribuidores, que, por sua vez, revendem os produtos aos varejistas, mas também podem vendê-los diretamente a estes. Os distribuidores estão localizados em todo o país. As lojas de materiais de construção e decoração, como a Easy e a Sodimac, e as lojas de eletrodomésticos e eletroeletrônicos, como a Garbarino, a Frávega, a Musimundo, a Megatone e a Ribeiro, estão localizadas nas cidades mais populosas.
- Os usuários finais desses produtos estão divididos entre consumidores residenciais, o setor público e o setor privado, como construtoras, arquitetos e encanadores. As compras do setor público costumam ser efetuadas diretamente junto ao fabricante por meio de licitações. A AySA (*Agua y Saneamientos Argentinos*) é a principal compradora do setor público e disponibiliza suas licitações em seu site, detalhando as especificações dos produtos, a dotação orçamentária e o cronograma.

⁶ Devido à influência da *Unión Obreros y Empleados Plásticos* (Sindicato de Trabalhadores e Funcionários da Indústria Plástica/UOYEP), a Câmara Argentina da Indústria Plástica (CAIP) costuma negociar aumentos salariais com o sindicato (as empresas não interferem diretamente).

Vários canais de distribuição disponíveis

- Os principais canais de distribuição variam dependendo do tipo de produto — plásticos para infraestrutura ou peças e itens de plástico.
- Os principais canais de distribuição de plásticos para construção são o varejo especializado em acessórios sanitários e encanadores (*sanitarios*), os revendedores, as oficinas autorizadas (*talleres*) e a venda direta.
- Os principais varejistas são lojas de ferragens (*ferreterías*), supermercados, hipermercados, lojas de materiais de construção e decoração, de artigos para o lar e de eletrodomésticos e eletroeletrônicos.
- Os perfis de PVC são vendidos por meio das oficinas autorizadas (*talleres*), que oferecem serviço de fabricação e instalação de sistemas de esquadrias.
- As compras de plásticos para infraestrutura destinados às obras públicas são efetuadas por meio de venda direta.
- Os canais de distribuição, exceto os de venda direta, estão localizados em todo o território nacional. Além disso, alguns fabricantes de peças e itens de plástico só comercializam seus produtos diretamente.

Varejo especializado em acessórios sanitários e encanadores (*sanitarios*) é responsável por 57% das vendas de produtos

- O varejo especializado em acessórios sanitários e encanadores (*sanitarios*) é o principal canal de distribuição dos plásticos para construção, visto que costuma oferecer preços mais baixos que os de outros canais e também pode fornecer serviços especializados a seus compradores. Esse canal representa 57% do total de vendas. Esses estabelecimentos vendem, sobretudo, plásticos para infraestrutura, mas também algumas peças e itens de plástico como assentos sanitários, porta-shampoo para box, torneiras, aquecedores elétricos de água e banheiras.
- Esse canal vende produtos nacionais e importados e costuma adquiri-los diretamente junto aos fabricantes. O varejo especializado em acessórios sanitários e encanadores (*sanitarios*) estabelecido fora da capital, no entanto, compra por meio de distribuidores.
- Como esse mercado é dominado por produtos nacionais (90%), esse tipo de varejo também oferece principalmente produtos locais. O varejo especializado em acessórios sanitários e encanadores (*sanitarios*) costuma oferecer diversas marcas em várias faixas de preços, de modo a atender consumidores distintos. Entre as marcas oferecidas estão a Awaduct, a Ariel, a Astra, a Pringles San Luis, a Plastiferro, a Tigre, a Rotoplas, a Ferrum, a FV e a Roca.
- Os maiores varejistas especializados em acessórios sanitários e encanadores (*sanitarios*) estão localizados na periferia das grandes cidades, embora também existam pequenas lojas do ramo nas áreas centrais. Os preços das unidades variam de acordo com a quantidade adquirida: quanto maior o volume, menor o preço unitário.
- Cerca de 95% das vendas de plásticos para infraestrutura para o setor privado ocorrem por meio do varejo especializado em acessórios sanitários e encanadores (*sanitarios*) ao invés de venda direta, dado que os fabricantes respeitam a cadeia de distribuição. Mesmo algumas compras para projetos de construção civil de grande porte são efetuadas junto a

esses estabelecimentos (*sanitarios*). Entre as empresas desse segmento estão a Sanitarios San Martín, a Bancharo e a Viejo Bueno.

Varejistas oferecem diversas marcas

- Os varejistas distribuem cerca de 19% dos plásticos para construção, tanto os nacionais quanto os importados, aos usuários finais. De modo geral, os fabricantes vendem diretamente aos grandes varejistas, mas utilizam distribuidores para vender aos varejistas menores, sobretudo aos situados no interior do país. Aproximadamente metade das vendas dos fabricantes aos varejistas passa primeiro por um distribuidor. Os varejistas trabalham com várias marcas, de modo a oferecer diversos tipos de produtos em uma ampla faixa de preços.
- A categoria de peças e itens de plástico é muito mais relevante para o varejo que a de plásticos para infraestrutura. Na verdade, apenas 5% das compras de plásticos para infraestrutura são efetuadas nesse canal, ao passo que a maioria das peças e itens de plástico é adquirida nesses estabelecimentos. Os principais compradores do mercado varejista são consumidores residenciais desses produtos, embora alguns encanadores também o sejam.
- Os principais varejistas são as lojas de ferragens (*ferreterías*) (plásticos para infraestrutura), supermercados e hipermercados (peças e itens de plástico), lojas de materiais de construção e decoração (plásticos para infraestrutura e peças e itens de plástico), lojas de artigos para o lar (peças e itens de plástico) e lojas de eletrodomésticos e eletroeletrônicos (móveis para jardim).
- Embora as lojas de ferragens (*ferreterías*), lojas de eletrodomésticos e eletroeletrônicos e as lojas de artigos para o lar estejam localizadas nas cidades, supermercados, hipermercados e lojas de materiais de construção e decoração são encontrados nas cidades, nos subúrbios e em áreas semirurais. Nas cidades menores são encontrados todos os tipos de varejistas; no entanto, eles tendem a ser estabelecimentos de menor porte e muitas vezes independentes.
- As lojas de ferragens (*ferreterías*), em sua maioria estabelecimentos de pequeno porte e independentes, algumas vezes adquirem seus produtos também no varejo especializado em acessórios sanitários e encanadores (*sanitarios*), já que o volume de suas compras costuma ser baixo.

Abaixo alguns exemplos de varejistas:

- Ferretería Lorenzo Tools e Bulmars (lojas de ferragens/*ferreterías*);
- Coto, Disco, Carrefour, Jumbo, Veá, Día e Walmart (supermercados e hipermercados);
- Moderno Bazar, Jaque Mate e Bazaar Gourmet Shop (lojas de artigos para o lar);
- Garbarino, Frávega, Musimundo, Megatone e Ribeiro (lojas de eletrodomésticos e eletroeletrônicos).

Oficinas autorizadas são um canal importante para perfis de PVC

- As oficinas autorizadas (*talleres*) constituem o menor canal de distribuição. Distribuem apenas 5% dos plásticos para construção e oferecem serviços de fabricação e instalação para 95% dos fabricantes de perfis de PVC, que comercializam apenas uma marca. Por

outro lado, algumas vezes também trabalham com perfis de alumínio. Sendo assim, essas oficinas mantêm sólidos relacionamentos com os fabricantes de PVC, que fornecem serviços de consultoria e fazem visitas periódicas a esses estabelecimentos (*talleres*).

- Os fabricantes de perfis de PVC trabalham com oficinas desse tipo (*talleres*) localizadas em todo o território argentino, de modo a garantir a distribuição de seus produtos em todo o país. Os outros 5% de perfis de PVC são vendidos em lojas de materiais de construção e decoração.
- Há mais de 300 oficinas autorizadas (*talleres*) em todo o país, localizadas, sobretudo, nas grandes cidades. Essas oficinas (*talleres*) vendem seus produtos para consumidores residenciais e construtoras.
- Dentre elas, estão o Grupo Shutó (produtos da Rehau) e a Tacme (produtos da Veka Argentina). A Tecnoperfiles trabalha com uma rede de 150 oficinas autorizadas (*talleres*) em todo país.

Vendas diretas são voltadas ao fornecimento de plásticos para infraestrutura ao setor público

- A venda direta é mais um canal de distribuição, responsável por 19% do total das vendas. O canal comercializa, predominantemente, plásticos para infraestrutura fornecidos ao setor público. Também são efetuadas algumas vendas para o setor privado, em geral destinadas a projetos de construção civil de grande porte (embora a maioria seja feita por intermédio do varejo especializado em acessórios sanitários e encanadores/*sanitarios*). Nesses casos, as construtoras negociam os preços diretamente com o fabricante, mas os produtos continuam a ser distribuídos pelo varejo especializado em acessórios sanitários e encanadores (*sanitarios*).
- Uma das razões para isso é que esses estabelecimentos (*sanitarios*) aceitam como forma de pagamento um apartamento no edifício em construção, o que não ocorre com os fabricantes e as empresas multinacionais. Além disso, o comprador ainda tem a seu favor os serviços de pós-venda oferecidos pelo varejo especializado em acessórios sanitários e encanadores (*sanitarios*), como devoluções.
- Alguns dos principais fabricantes de peças e itens de plástico fazem somente venda direta, por meio de estabelecimentos próprios localizados em várias cidades argentinas, como é o caso da Plásticos Mascardi e da Colombraro.
- A Tupperware também vende seus produtos exclusivamente por intermédio de revendedores em todo o país e em seus próprios estabelecimentos comerciais (apenas três, todos localizados em Buenos Aires).
- Em geral, os compradores são consumidores residenciais, dado que as empresas que utilizam o sistema de venda direta são fabricantes de utensílios de plástico para uso doméstico e móveis para jardim. Dentre essas empresas estão líderes do mercado, como a Plásticos Mascardi, que fabrica móveis para jardim, e a Colombraro, que fabrica peças e itens de plástico.

Lista de potenciais vendedores de plásticos para construção na Argentina

Distribuidores

Nome da empresa	Site	Lojas	Localização	Principais produtos vendidos	Principais marcas vendidas
Distribuidora San Martín	distrisanmartin.com	2	Tucumán	Sistemas de água, drenagem e gás, torneiras e assentos sanitários	n.d.
Lekons	lekons.com.ar	3	Córdoba	Sistemas de água, drenagem e gás, torneiras e assentos sanitários	Acqua Systems, Ferrum, Fusiogas, IPS, Pringles San Luis
Natali Plásticos	nataliplasticos.com.ar	1	Córdoba	Sistemas de água, drenagem e gás, torneiras e assentos sanitários	Amanco, Awaduct, FV, Grifería Peirano e Industrias Saladillo
Tubonor	n.d.	2	Salta e Tucumán	Torneiras e sistemas de irrigação	Acqua System, Amanco, Grifería Peirano, PVC Tecnomac e Industrias Saladillo

Lojas de materiais de construção e decoração

Nome da empresa	Site	Lojas	Localização	Principais produtos vendidos	Principais marcas vendidas
Easy	easy.com.ar	44	Em todo o país	Sistemas de água, drenagem e gás, tanques, móveis para jardim	Acqua Systems, Amanco, Cotidiana, Eternit, Garden Life, IPS e Industrias Saladillo
Sodimac	sodimac.com.ar	9	Buenos Aires e Córdoba	Tanques, sistemas de distribuição de água e gás, sistemas de drenagem	Amanco, Crom, FV, Mexichem, Rotoplas e Tigre

Lojas de eletrodomésticos e eletroeletrônicos

Nome da empresa	Site	Lojas	Localização	Principais produtos vendidos	Principais marcas vendidas
Garbarino	garbarino.com	178	Em todo o país	Vasilhames e móveis de plástico e utensílios para casa	FV e Plus Furniture
Frávega	fravega.com	120	Em todo o país	Móveis para jardim e vasilhames de plástico	Garden Life, Heavy Box, Mor e Triveca
Megatone	megatone.net	45	Em todo o país	Móveis para casa e jardim	Garden Life
Musimundo	musimundo.com	264	Em todo o país	Vasilhames de plástico e móveis para jardim	Descansar e Helatodo
Ribeiro	ribeiro.com.ar	84	Em todo o país	Vasilhames de plástico e móveis	Bebesit e Carol Cocina

Varejo especializado em acessórios sanitários e encanadores (*Sanitarios*)

Nome da empresa	Site	Lojas	Localização	Principais produtos vendidos	Principais marcas vendidas
Banchero	bancherosanitarios.com.ar	3	Buenos Aires	Torneiras, banheiras, tubos e assentos sanitários	Andina, Awaduct, FV e Roca
Sanitarios San Martín	sanitariosanmartin.com.ar	1	Buenos Aires	Tubos, válvulas, banheiras, tanques e assentos sanitários	Acqua System, Dema, Duratop, FV e Roca
Viejo Bueno	sanitariosviejobueno.com.ar	1	Buenos Aires	Torneiras, assentos sanitários e sistemas de água e drenagem	Awaduct, Ferrum, Fusiogás, FV e Rotoplas

Hipermercados e supermercados

Nome da empresa	Site	Lojas	Localização	Principais produtos vendidos	Principais marcas vendidas
Carrefour	carrefour.com.ar	585	Em todo o país	Móveis para casa e jardim	Marca Carrefour e Escape
Coto	coto.com.ar	120	Buenos Aires, Mendoza e Santa Fé	Vasilhames de plástico e recipientes de armazenamento de alimentos frios	Crom, Heraldplast e Igloo
Disco	disco.com.ar	87	Buenos Aires, Córdoba e Santa Fé	Lixeiras, acessórios de cozinha e vasilhames de plástico	Crom, New Clipper e Yesi
Jumbo	jumbo.com.ar	25	Buenos Aires e Rosário	Vasilhames de plástico, utensílios de cozinha e caixas organizadoras	Krea, Pyrex e Wenco
Plaza Vea	supermercadosvea.com.ar	183	Em todo o país	Cestas, vasilhames de plástico e utensílios de cozinha	Crom, Yesi e Wenco

Oficinas autorizadas (*Talleres*)

Nome da empresa	Site	Lojas	Localização	Principais produtos vendidos	Principais marcas vendidas
Eurocom	pvceurocom.com.ar	1	Bahía Blanca	Perfis de PVC e assoalhos	G-U, Kaban e Tecnoperfiles
Grupo Shutó	shuto.com.ar	1	Córdoba	Assoalhos e perfis de PVC	3M, Grico Decks e Rehau
Tacme	tacmesrl.com	1	Trelew	Perfis de PVC	Aluar e Veka

Eventos do setor

- **Argenplás:** única exposição internacional voltada ao setor de plásticos na Argentina. O evento é realizado a cada dois anos em Buenos Aires. A próxima edição será realizada entre 8 e 11 de junho de 2020. O evento abrange os seguintes setores que utilizam plásticos: embalagens; automotivo e de transporte; construção; engenharia elétrica; eletrônico e mecânico; telecomunicações; produtos para o lar; saúde; manufatura de produtos de plástico; manufatura de borracha; processamento de borracha; indústria química; empacotamento/distribuição; maquinário e instalações; agricultura; mecânica de precisão/dispositivos médicos; tecnologia da informação e da comunicação; técnica de energia/fotovoltaica; e esporte/lazer. O evento envolve empresários, executivos, engenheiros, técnicos e profissionais ligados ao setor, fabricantes, processadores e usuários de produtos de plástico, processadores de matéria-prima, executivos, profissionais de tecnologia, vendas, marketing e produção. Em 2018, a feira contou com a participação de 173 expositores e cerca de 20.000 visitantes, dentre eles 3.000 internacionais.
- **Expo Construir:** principal evento empresarial do setor de construção, realizado em três das cidades mais importantes da Argentina: Buenos Aires, Córdoba e Rosário. A próxima edição será realizada em 20 e 21 de março de 2019, na cidade de Córdoba. O evento conta com a participação dos principais fornecedores do setor de construção que expõem seus produtos e serviços, dentre eles construtores, incorporadores, empreiteiros, arquitetos, engenheiros, distribuidores, exportadores e corretores de imóveis. Em 2018, 100 empresas participaram da edição de Rosário e 150 da edição de Buenos Aires. O evento na cidade de Rosário teve 5.000 visitantes e o de Buenos Aires 10.000.
- **Batev:** principal evento do setor de construção e habitação, de alcance mais geral do que a Expo Construir. O evento é realizado anualmente em Buenos Aires e a próxima edição ocorrerá entre 22 e 25 de maio de 2019. Entre os participantes estão arquitetos, engenheiros, incorporadores, consultores, construtores, instaladores, distribuidores, designers e profissionais do setor. A edição de 2017 contou com 202 expositores e 61.000 visitantes.

Tarifas, IVA e preços

- As importações para a Argentina estão sujeitas a diversas tarifas e impostos que serão descritos nesse capítulo. As tarifas de importação e a taxa de estatística de importação são aplicadas ao valor CIF do produto. Todos os outros impostos nacionais são aplicados ao valor CIF, mais tarifa de importação e taxa de estatística de importação.
- As importações de países sem acordos preferenciais estão sujeitas a tarifas de importação que variam entre 16% e 20%, no caso dos plásticos para construção. O Brasil não tem importação tarifada no âmbito do acordo do Mercosul. Uma taxa de estatística de importação de 0,5% também é aplicável a mercadorias importadas.
- Os impostos nacionais aplicados aos plásticos para construção incluem o imposto sobre valor agregado (IVA) de 21%, o IVA adicional (20%), o imposto sobre os lucros (6%) e o imposto de renda sobre o faturamento bruto (2,5%).

Imposto sobre vendas (IVA):

21%

Preços e impostos de importação por código SH:

Código SH	Preço médio do produto brasileiro (US\$)	Preço médio geral (US\$)	Imposto sobre importação do Brasil (%)	Imposto sobre importação do exportador nº 1 (%)
SH 3917.32	US\$16,7	US\$16,4	0%	Estados Unidos: 16%
SH 3919.10	US\$12,1	US\$11,9	0%	China: 16%
SH 8481.80	US\$32,7	US\$31,9	0%	China: 18%
SH 3924.10	US\$12,4	US\$12,1	0%	China: 18%
SH 3917.40	US\$17,7	US\$17,4	0%	China: 16%
SH 3918.10	US\$8,2	US\$8,0	0%	China: 16%
SH 9401.80	US\$10,5	US\$10,2	0%	China: 18%
SH 3924.90	US\$10,1	US\$9,8	0%	China: 18%
SH 8516.10	US\$8,0	US\$8,0	0%	China: 20%
SH 3925.90	US\$9,3	US\$9,0	0%	China: 18%

Fonte: Comtrade

4.5. OPORTUNIDADES DE MERCADO

Oportunidades para fabricantes brasileiros de produtos de plástico para banheiros

Oportunidades e desafios

Oportunidades	<p><u>Alternativas mais baratas:</u> com a redução do poder aquisitivo, consumidores e empresas poderiam optar por produtos mais baratos. Trata-se de uma possível oportunidade para os produtos de plástico, ainda que atualmente a percepção da população sobre produtos de plástico para banheiros seja negativa em relação à maior parte das peças e itens de plástico. Os produtos de plástico para banheiros de boa qualidade (resistentes) e com um design interessante, como torneiras, móveis, assentos sanitários e acessórios de plástico, podem competir com produtos feitos de outros materiais em virtude do preço.</p> <p><u>Crescimento de produtos que poupam energia:</u> devido ao aumento das tarifas dos serviços públicos (gás e energia), oferecer produtos que permitam poupar energia (por exemplo, aquecedores de água elétricos) representa uma oportunidade para os exportadores brasileiros, visto que o consumidor está atento à necessidade de poupar energia.</p>
Desafios	<p><u>Produção local sólida:</u> o segmento de produtos de plástico para banheiros conta com uma sólida produção local. Os principais compradores desses produtos, encanadores e empresas prestadoras de serviços de instalação hidráulica, dão preferência aos produtos nacionais, uma vez que confiam em sua qualidade e acreditam que sua devolução (no caso de produtos com defeito) seja mais fácil.</p> <p><u>Preferência por outros materiais:</u> vários produtos dessa categoria são fabricados com outros materiais (diferentes do plástico). As banheiras, por exemplo, são feitas de ABS e acrílico ou de chapa metálica. Os principais fabricantes de torneiras oferecem produtos de metal, enquanto os principais fabricantes de assentos sanitários também oferecem opções de madeira ou de resina de ureia-formaldeído.</p>

O mercado de produtos de plástico para banheiros deve crescer nos próximos anos, embora em ritmo mais lento, devido à redução do poder aquisitivo e à desaceleração no setor de construção. O segmento de produtos de plástico para banheiros é composto por assentos sanitários, móveis, porta-shampoo para box, cestos de lixo, tubos, torneiras, aquecedores elétricos de água, banheiras, misturadores e tanques, entre outros. Esses produtos são adquiridos por construtoras, arquitetos e encanadores para serem usados em reformas ou em novas construções e também por consumidores residenciais que desejam reformar ou fazer reparos em casa.

Há duas áreas que oferecem oportunidades aos exportadores brasileiros nesse segmento. A primeira, constituída por produtos que permitem a consumidores e empresas poupar energia, deverá apresentar um aumento na demanda. O custo dos serviços públicos aumentou consideravelmente em 2016, com o fim dos subsídios para gás, água e energia. Esse fator, combinado à situação econômica instável, tem levado os consumidores a buscarem produtos que reduzam as despesas com serviços públicos, como aquecedores de água elétricos.

A segunda inclui produtos de plástico que podem oferecer aos consumidores opções com preços mais acessíveis, em épocas de menor poder aquisitivo. Embora haja uma marcada preferência por materiais alternativos utilizados em produtos para banheiros, principalmente por razões de estética, consumidores e empresas têm optado por produtos e materiais mais baratos, como o plástico, em decorrência da queda do poder aquisitivo. Tal escolha está gerando mais oportunidades para produtos de plástico para banheiros de alta qualidade, que oferecem alta resistência com um design atraente. Os produtos feitos de outros materiais também precisam praticar preços mais competitivos.

A maior concorrência vem da produção local, já que seus principais compradores, os encanadores, preferem produtos nacionais: apenas 15% desses produtos são importados, sobretudo da China e do Brasil. Os encanadores confiam na qualidade dos produtos nacionais e acreditam que, nesse caso, seja mais fácil fazer devoluções ou acionar as políticas de garantia em caso de produtos defeituosos. A produção local está concentrada em torno dos líderes em determinados produtos. No caso de torneiras, assentos sanitários e banheiras, os principais fornecedores são a Ferrum, a FV, a Pringles San Luis e a Bagnara. Os principais fabricantes locais de tubos e conexões são o Grupo Dema, as Industrias Saladillo, a IPS Argentina, a Mexichem Argentina e a Tigre Argentina. Já no caso dos móveis para banheiro, os principais concorrentes são a Klass Industrial, a Pringles San Luis e a Sanitarios HB. Os principais fabricantes de tanques são a Rotoplas e a Eternit, enquanto a Colombraro é a principal fabricante de acessórios.

Embora haja presença de produtos chineses de baixo preço no mercado, estes não representam uma forte ameaça aos produtos brasileiros devido ao fato de que muitos consumidores não confiam em sua qualidade. Os exportadores brasileiros se beneficiam da tarifa zero e dos baixos custos de transporte, o que lhes permite oferecer produtos de alta qualidade a preços competitivos.

É importante que os exportadores brasileiros desenvolvam sólidas relações comerciais com os importadores/distribuidores e varejistas. Os grandes varejistas de produtos de plástico para banheiros nos quais os exportadores brasileiros devem se concentrar são o varejo especializado em acessórios sanitários e encanadores (*sanitarios*), as lojas de materiais de construção e decoração e as lojas especializadas em cozinhas e banheiros, como a Barugel Azulay. Exemplos de varejistas com domínio de mercado que os exportadores devem buscar são o varejo especializado em acessórios sanitários e encanadores (*sanitarios*), como a Sanitarios San Martín, a Banhero e a Viejo Bueno, todas com lojas em Buenos Aires e na região da Grande Buenos Aires, que possuem uma maior demanda. Uma boa alternativa para a venda de produtos em escala nacional são os distribuidores, com destaque para a Lekons, a Natali Plásticos, a Tubonor e a Distribuidora San Martín. As atividades de marketing devem ser voltadas aos encanadores, de modo a conquistar sua confiança, já que são encarregados das decisões de compra desses produtos.

Principais empresas – Produtos de plástico para banheiros		
Empresa	Site	Principais produtos comercializados
Bagnara	bagnara.com.ar	Banheiras e lavatórios
Colombraro	colombraro.com.ar	Acessórios, cestas, tapetes e capachos
Ferrum	ferrum.com	Assentos sanitários, banheiras e acessórios
FV	fvsa.com	Torneiras
Grupo Dema	grupodema.com.ar	Tubos, canos e conexões
Industrias Saladillo	industriassaladillo.com.ar	Tubos e canos
IPS	ips-arg.com	Tubos e canos
Klass Industrial	klassindustrial.wixsite.com	Lavatórios, banheiras e móveis
Mexichem	mexichem.com	Tubos e canos
Pringles San Luis	pringlessanluis.com.ar	Vasos e assentos sanitários, lavatórios e acessórios para banheiro
Rotoplas	rotoplas.com	Tanques e reservatórios de água
Sanitarios HB	sanitarioshb.com.ar	Móveis

Oportunidades para fabricantes brasileiros de produtos de plástico para uso doméstico

Oportunidades e desafios

Oportunidades	<p><u>Reduzida produção nacional:</u> a produção local de produtos de plástico para uso doméstico apresenta retração devido a várias dificuldades. Os fabricantes locais têm poder limitado de negociação com fornecedores nacionais de matérias-primas, baixo grau de adoção de tecnologia, dificuldades de acesso a empréstimos para a compra de maquinário, problemas com sindicatos, custo elevado dos serviços públicos, entre outros.</p> <p><u>Espaço para novos operadores no varejo:</u> atualmente, os varejistas oferecem apenas produtos nacionais de baixa qualidade, o que gera oportunidades interessantes para produtos importados inovadores e de alta qualidade. Além disso, grandes marcas, como a Colombraro e a Tupperware, não competem no canal varejista, comercializando seus produtos por meio de venda direta.</p>
Desafios	<p><u>Instabilidade econômica:</u> com a redução do poder aquisitivo da população, houve uma desaceleração nas compras de produtos de plástico para uso doméstico. Outro fator é a recente depreciação do peso argentino, que acarretou o aumento dos preços dos produtos importados.</p> <p><u>Concorrência de produtos chineses:</u> a concorrência com produtos baratos, como os provenientes da China, ameaça os exportadores brasileiros. Com inflação alta, os consumidores podem preferir os produtos mais baratos em detrimento dos demais.</p>

A redução do poder de compra deve resultar na desaceleração do crescimento dos produtos de plástico para uso doméstico entre 2018 e 2021. No momento, no entanto, o mercado continua crescendo. O volume de produtos importados está aumentando continuamente desde 2016, em virtude do fim das restrições impostas às importações de produtos acabados. Os produtos de plástico para uso doméstico incluem utensílios de cozinha, louças, caixas organizadoras, produtos para bebês, utensílios para limpeza (pás, latas de lixo, bacias, baldes), vasilhames de plástico, acessórios para casa, entre outros. Tais produtos são adquiridos por consumidores residenciais. De modo geral, trata-se de pessoas com mais de 25 anos de idade, com maior probabilidade de residirem em suas próprias casas e se encarregarem das tarefas domésticas.

O principal fornecedor de produtos de plástico para uso doméstico atualmente é a Colombraro, empresa que vende seus produtos por meio de lojas próprias, opção que lhe confere uma posição sólida no mercado. Entre os outros produtores nacionais estão a Crom, a Heraldplast, as Industrias Profila, a Rumar, a Deses Plast e a Nuva. Mesmo com a oferta de produtos locais, há uma preferência pelos importados de melhor qualidade, sobretudo nos canais de varejo, o que gera oportunidades para os exportadores brasileiros. Além disso, a produção local tem diminuído por vários motivos, tais como o poder de negociação limitado com os fornecedores de matéria-prima nacionais devido à baixa capacidade de produção e à natureza oligopolista desses fornecedores, os problemas com sindicatos, os investimentos reduzidos em tecnologia, os altos custos de serviços públicos, entre outros. As empresas locais investem pouco em inovação e, de modo geral, não possuem certificações de qualidade. Normalmente, são as multinacionais, como a Tupperware, que apresentam inovações ao mercado. Assim, a demanda por produtos de plástico importados para uso doméstico tem crescido.

Contudo, existe a concorrência dos produtos chineses, que oferecem preços mais baixos. Ao apresentar seus produtos como inovadores e de alta qualidade, os produtos brasileiros conseguem competir tanto com os concorrentes locais quanto com os chineses. Os vasilhames de plástico constituem uma área de oportunidade em virtude do aumento da demanda. Diferentes marcas brasileiras de vasilhames de plástico já desfrutam de uma oferta relevante nos estabelecimentos varejistas e são reconhecidas como produtos de alta qualidade. As

empresas brasileiras têm a seu favor um maior volume de produção, já que atendem a um mercado interno maior; logo, deveriam oferecer produtos com uma boa relação preço/qualidade ao consumidor argentino. Além disso, ao contrário dos exportadores chineses, os brasileiros se beneficiam da tarifa zero sobre a importação e do relativo baixo custo do transporte devido à sua proximidade com o país, se comparado à China.

Os exportadores brasileiros devem visar varejistas, como supermercados e hipermercados, para a venda de seus produtos por várias razões. Os maiores varejistas da Argentina são o Coto, o Disco, o Carrefour, o Jumbo, o Vea, o Día e o Walmart. Produtos importados têm maior presença no comércio varejista, representando cerca de 60% dos produtos oferecidos e com boa aceitação por parte dos consumidores. Os produtos locais oferecem variedade limitada e são frequentemente de qualidade inferior. Varejistas como supermercados e hipermercados ganharam espaço na Argentina devido à busca dos consumidores por conveniência e por opções que lhes permitam ganhar tempo. Em decorrência disso, têm aumentado sua oferta de produtos. Tal cenário representa uma oportunidade para os exportadores brasileiros capazes de oferecer produtos inovadores, de alta qualidade e a preços acessíveis em segmentos como recipientes de plástico com dosadores, diversos móveis de plástico para interiores, utensílios de mesa com design arrojado, entre outros.

Outros varejistas, como as lojas de materiais de construção e decoração e de artigos para o lar, também constituem canais de venda importantes para os produtos de plástico para uso doméstico. Os exportadores brasileiros também devem direcionar esforços aos distribuidores, intermediários que importam e distribuem produtos em hipermercados, supermercados, lojas de materiais de construção e decoração e lojas de artigos para o lar. No que se refere às lojas de artigos para o lar, existem diversos estabelecimentos nesse segmento na Argentina.

Principais concorrentes — Produtos de plástico para uso doméstico		
Empresa	Site	Principais produtos comercializados
Crom	cromproductos.com.ar	Cestas, caixas, latas de lixo, utensílios de cozinha e recipientes
Deses Plast	desesplast.com.ar	Pratos, xícaras, copos, talheres, baldes e recipientes
Heraldplast	heraldplast.com.ar	Recipientes, jarras, frascos, latas de lixo, baldes, vasos de planta e prateleiras
Nuva	nuva.com.ar	Frascos, cestas, tigelas, talheres e utensílios de cozinha
Profila (Yesi)	profilasa.com.ar	Copos, caixas, tigelas, pratos, utensílios de cozinha e vasilhames de plástico
Rumar	rumar.com.ar	Artigos para jardinagem, mangueiras, tapetes e capachos

5. LEIS E REGULAMENTAÇÕES

5.1. AUTORIDADES RELEVANTES

Na categoria de plásticos para construção, os sistemas de distribuição de gás e de água devem respeitar determinadas normas e certificações. Os sistemas de distribuição de gás são regulados pelo Ente Nacional Regulador de Gás (ENARGAS). O Instituto Argentino de Certificação e Normatização (IRAM) é responsável por conceder o selo IRAM. Este é obrigatório para os sistemas de distribuição de água utilizados em obras públicas. Empresas de água e saneamento, como a AySA, exigem o selo IRAM e o respeito às normas em suas licitações. No que diz respeito ao setor de peças e itens de plástico, o Instituto Nacional de Alimentos (INAL) regula os produtos que terão contato com alimentos.

Instituto Argentino de Certificação e Normatização (IRAM)

- O IRAM é uma associação civil sem fins lucrativos fundada em 1935, única representante da Argentina em organizações regionais e internacionais de normatização, tais como a Organização Internacional de Normalização (ISO). A agência tem ampla experiência em certificação de produtos na Argentina e foi o primeiro organismo de certificação credenciado pelo Organismo Argentino de Acreditação (OAA).
- O selo IRAM é um sistema de certificação que avalia os procedimentos de controle de qualidade da fábrica (matérias-primas, processos e produtos acabados), os equipamentos de seus laboratórios de testes e a qualificação do pessoal designado para essas tarefas, para os quais garante a conformidade com os requisitos das normas e permite que o produto atenda às exigências de seus clientes. Essa certificação é exigida para os materiais utilizados nos sistemas de distribuição de água instalados em obras públicas nacionais, provinciais e municipais. A obrigatoriedade não se estende ao setor privado.
- Os únicos produtos que podem obter certificações IRAM na categoria de plásticos para construção são os tubos, acessórios e tanques de plástico para uso doméstico. Em relação aos plásticos para infraestrutura, o organismo concede certificação para tubos de plástico (PVC, polietileno, polipropileno e plástico reforçado com fibra de vidro) e tanques de plástico. A certificação para tubos de plástico e materiais destinados à construção garante que os produtos tenham a qualidade adequada à sua finalidade.
- A norma IRAM 11507-6: 2018 regula os níveis de eficiência das janelas na Argentina, em um modelo semelhante ao seguido pelos eletrodomésticos. A norma também indica diferentes desempenhos das janelas de acordo com a região do país, já que a Argentina possui áreas quentes e secas (norte) e frias e úmidas (sul).
- O IRAM não mantém nenhum acordo referente ao setor de plásticos. No entanto, o instituto estabeleceu uma parceria de reconhecimento mútuo com a ABNT (Associação Brasileira de Normas Técnicas) e com a UCIEE (União Certificadora da Indústria Eletroeletrônica).
- [Informações de contato do IRAM](#): +54 (11) 4346.0600.

Ente Nacional Regulador de Gás (ENARGAS)

- O ENARGAS é uma agência autônoma criada em 1992 e regulada no âmbito do Ministério de Minas e Energia. A agência tem várias funções, inclusive a regulamentação, controle,

monitoramento e solução de conflitos inerentes ao fornecimento de serviços públicos de transporte e distribuição de gás na Argentina.

- Todas as instalações de gás, tanto no setor público quanto no privado, exigem aprovação oficial das empresas de distribuição de gás, como a Metrogas.
- A norma NAG-200 (“Disposições e normas mínimas para execução de instalações de gás residenciais”) estabelece os requisitos para a execução de instalações de gás em residências, incluindo a tubulação interna, a localização e a instalação de dispositivos, materiais, entre outros, bem como as obrigações de encanadores registrados e o procedimento a ser seguido de modo a obter a autorização ou a recuperação de uma instalação de gás.
- Não foi identificado nenhum acordo celebrado entre instituições brasileiras e o ENARGAS visando ao reconhecimento mútuo de certificações.
- **Informações de contato do ENARGAS:** +54 (11) 4348.0300.

Instituto Nacional de Alimentos (INAL)

- O INAL é responsável pelo registro e fiscalização de produtos na área de concorrência envolvendo alimentos, ingredientes e produtos e materiais de uso doméstico que tenham contato com alimentos. O instituto está incluído no âmbito da Administração Nacional de Medicamentos, Alimentos e Tecnologia Médica (ANMAT) e exige que produtos importados atendam a determinados requisitos para que possam competir legalmente no país. Os recipientes e utensílios originários de países membros do Mercosul que terão contato com alimentos devem cumprir os requisitos estabelecidos pelos Critérios Gerais para Embalagens e Equipamentos em Contato com Alimentos, que incluem:
 - Os produtos devem ser fabricados com materiais autorizados pelo *Código Alimentario Argentino*⁷.
 - Os produtos não devem transferir substâncias tóxicas indesejáveis ou poluentes aos alimentos em quantidade superior à permitida pelo *Código Alimentario Argentino*.
 - Os produtos não devem liberar substâncias que alterem a composição e/ou as características sensoriais dos alimentos.
 - Os produtos devem ter tampas ou sistemas de fechamento que impeçam a abertura involuntária do recipiente em condições razoáveis.
- A ANMAT mantém acordos de cooperação internacional sólidos com a ANVISA (Agência Nacional de Vigilância Sanitária) referentes a questões de inspeção alimentar, farmacopeicas e técnico-científicas.
- **Informações de contato do INAL:** +54 (11) 4340.0800.

⁷ Para acesso integral ao *Código Alimentario Argentino*, clique [aqui](#).

5.2. REQUISITOS LEGAIS, TÉCNICOS E DE QUALIDADE

- Além das leis aplicadas ao setor de plásticos para construção supracitadas, as seguintes garantias são oferecidas pelos fabricantes locais. Os produtos importados devem oferecer garantias semelhantes, de modo a competir em condições de igualdade com os fabricados localmente:
 - Os principais fabricantes locais de tubos e conexões oferecem uma apólice de seguro de garantia e responsabilidade com duração de 50 anos.
 - Os principais fabricantes locais de móveis para jardim oferecem uma garantia de três anos para seus produtos.
- Nenhuma certificação é exigida para peças e itens de plástico. A maioria das empresas que fabricam produtos de plástico para uso doméstico não tem certificações de qualidade. Já em outros segmentos, como móveis para jardim e perfis de PVC, a maioria das empresas se empenha em oferecer produtos que atendam a padrões internacionais de qualidade. A VOSS 2000, por exemplo, é certificada pelas normas ISO 2001, e a Tecnoperfis avalia seus produtos por meio da Câmara de Teste de Xenon ou Teste do Sol. Os produtos são qualificados de acordo com as normas do IRAM.
- Após seis anos de análise, o IRAM publicou a Norma 11507-6, referente a um Selo de Eficiência Energética para janelas externas, em maio de 2018. Esse documento estabelece um método comparativo para definir a eficiência energética de janelas, por meio da diferenciação dos períodos de aquecimento e refrigeração.
- Nos próximos meses, o Ministério da Produção trabalhará na elaboração de um Regulamento Técnico que, possivelmente, definirá a obrigação de se limitar a comercialização a janelas compatíveis com o selo.

Aspectos aos quais os exportadores brasileiros devem estar atentos

- Via de regra, o mercado argentino tem sido caracterizado pelos preços altos, pelos custos elevados e pelo estímulo relativamente baixo à competitividade. O atual governo buscou eliminar as restrições sobre as importações como uma medida para impulsionar a economia nacional e fomentar o comércio exterior.
- Em dezembro de 2015, o governo implementou um novo Sistema Integral de Monitoramento de Importações (SIMI) mais rápido e mais eficiente, de modo a promover a competitividade, facilitar o comércio e, ao mesmo tempo, manter controles suficientes para gerenciar os riscos. Nos termos desse sistema, um conjunto padrão de informações deve ser enviado por meio do site da Administração Federal dos Recursos Públicos (AFIP), a fim de ser distribuído a todas as agências ligadas à liberação de mercadorias por meio da Janela Única do Comércio Exterior. As autoridades responsáveis por autorizar a entrada de mercadorias devem responder dentro do prazo de dez dias. As informações submetidas ao SIMI serão válidas por 180 dias a contar da data de aprovação.
- As novas flexibilidades incluem uma prorrogação para 180 dias do período original de 120 dias durante o qual os documentos alfandegários de importação dos bens atuais já pagos deverão ser apresentados às autoridades, a remoção da exigência de aprovação de

pagamento de importações pelo Banco Central e a eliminação de restrições sobre pagamentos de importações.

- O setor de plásticos e o governo federal tentam, assim, impedir a importação de peças e itens de plástico, exigindo que os produtos importados cumpram determinadas normas técnicas (por exemplo, o IRAM). Até o momento, esse projeto para os produtos importados não entrou em vigor.
- Mediante a lei argentina 22802/83⁸, a Agência de Regulação Comercial (*Dirección de Lealtad Comercial*) da Secretaria de Indústria do Ministério da Economia estabelece requisitos de etiquetagem para produtos na Argentina. A lei exige que as instruções e a etiqueta de produto apresentem todas as informações que o cliente precisa, que elas sejam verdadeiras e válidas e que estejam em espanhol. Todos os produtos não embalados vendidos na Argentina devem atender aos seguintes requisitos: nome (descrição do produto), país de origem e descrição de qualidade, pureza ou mistura. As etiquetas das mercadorias embaladas também devem indicar o peso líquido.

⁸ Para ler o texto da lei 22.802/73 integralmente, clique [aqui](#).

6. ANEXOS

6.1. DEFINIÇÕES, SIGLAS, METODOLOGIA E FONTES CONSULTADAS

Taxa de câmbio para conversão de pesos argentinos em dólares americanos:

US\$ milhões (2017 fixado) para moeda local							
2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021
8,10	9,30	14,80	16,60	20,80	23,50	25,70	27,60

Definições e Siglas

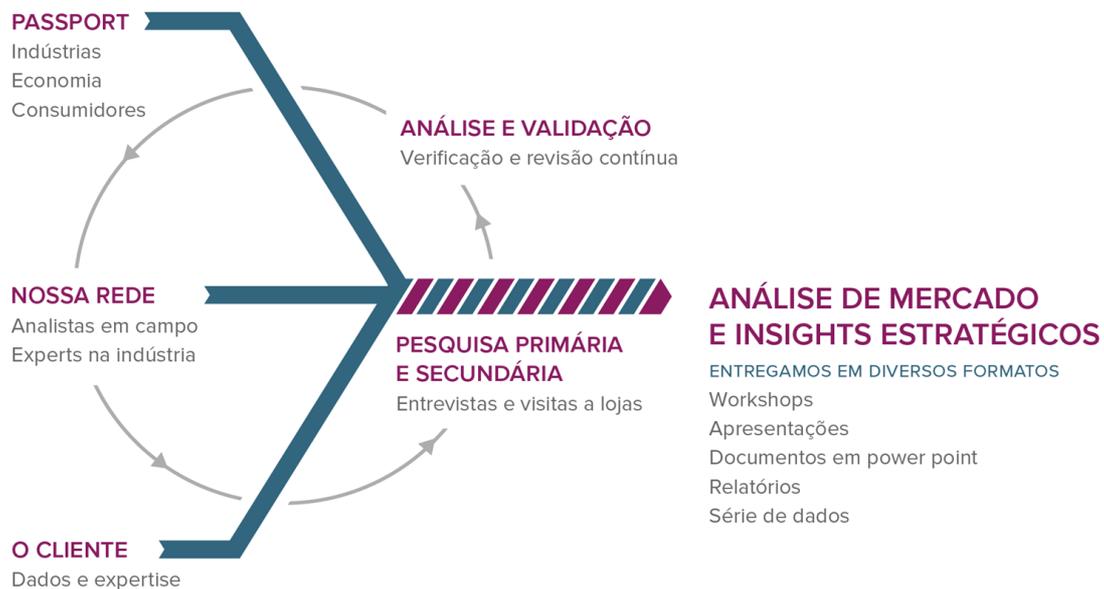
Categoria	Definição
Plásticos para Infraestrutura	A categoria Plásticos para Infraestrutura é composta por itens que sejam utilizados na construção e que façam parte da estrutura do empreendimento, dentre os quais tubos de PVC, PE, PP, válvulas, cisternas e revestimentos.
Peças e Itens de Plástico	A categoria Peças e Itens de Plástico é composta por utensílios e produtos que sejam utilizados no lar para uso pessoal, com fins estéticos ou de proteção do ambiente, dentre os quais estão banheiras, sanitários e seus assentos, artigos de toucador, venezianas, fitas, perfis, potes, talheres e móveis de plástico.
Setor privado	Indica todos os empreendimentos feitos fora do âmbito governamental e que incluam a presença de empresas privadas, ou seja, não pertencentes ao governo.
Setor público	Indica todas as obras e empreendimentos cujo principal indutor seja o governo, em nível federal, estadual ou municipal.

Termo	Definição
AFIP	Administração Federal dos Recursos Públicos
ALADI	Associação Latino-Americana de Integração
ANMAT	Administração Nacional de Medicamentos, Alimentos e Tecnologia Médica
AySA	Água e Saneamentos Argentinos
BANCOR	Banco da Província de Córdoba
BCRA	Banco Central da República Argentina
BNA	Banco Nacional da Argentina
CAGR	Crescimento médio anual
CAIP	Câmara Argentina da Indústria Plástica
CIF	Custo, seguro e frete
Código SH	Sistema Harmonizado
ENARGAS	Ente Nacional Regulador de Gás
FPV	Frente para a Vitória
FRP	Plástico reforçado com fibra de vidro
G20	Grupo dos 20
IDE	Investimento Direto Estrangeiro
INAL	Instituto Nacional de Alimentos
INDEC	Instituto Nacional de Censo e Estatística
IRAM	Instituto Argentino de Certificação e Normatização
ISAC	Indicador Sintético da Atividade de Construção
ISO	Organização Internacional de Normalização
IVA	Imposto de valor agregado
OAA	Organismo de Acreditação Argentino
PE	Polietileno
PIB	Produto Interno Bruto
PMEs	Pequenas e médias empresas
PP	Polipropileno
PPP	Parceria público-privada
PVC	Policloreto de vinila
SIMI	Sistema Integral de Monitoramento de Importações
TEC	Tarifa Externa Comum
TIFA	Tratado Marco de Investimento e Comércio
UOYEP	Sindicato de Trabalhadores e Empregados da Indústria Plástica
UV	Ultravioleta

Códigos SH6 Pesquisados e Suas Classificações

Código SH6	Descrição Simplificada	Categoria de Produto
3904.21	Outros PVC nao plastificados	Plásticos para Infraestrutura
3904.22	Outros PVC plastificados	Plásticos para Infraestrutura
3916.10	Perfis	Peças e Itens de Plástico
3917.21	Tubo de PE	Plásticos para Infraestrutura
3917.22	Tubos de PP	Plásticos para Infraestrutura
3917.23	Tubos de PVC	Plásticos para Infraestrutura
3917.32	Outros tubos plast. sem acessórios	Plásticos para Infraestrutura
3917.40	Outros acessórios de tubos plast.	Plásticos para Infraestrutura
3918.10	Revestimentos de pavimentos, paredes ou tetos, de polímeros de cloreto de vinila	Plásticos para Infraestrutura
3918.90	Revestimentos de pavimentos, paredes ou tetos, e de outros plásticos	Plásticos para Infraestrutura
3919.10	Fitas	Peças e Itens de Plástico
3922.10	Banheiras, banheiras para duchas e lavatórios, de plásticos	Peças e Itens de Plástico
3922.20	Assentos e tampas de sanitários, de plásticos	Peças e Itens de Plástico
3922.90	Outros artigos para usos sanitários ou higiênicos, de plásticos	Peças e Itens de Plástico
3924.10	Utensilios plast. de mesa/cozinha	Peças e Itens de Plástico
3924.90	Art.plast. higi/touc. e uso domes	Peças e Itens de Plástico
3925.10	Cisternas	Plásticos para Infraestrutura
3925.20	Portas, janelas	Peças e Itens de Plástico
3925.30	Venezianas	Peças e Itens de Plástico
3925.90	Outros artef.p/apetrechamento const	Peças e Itens de Plástico
8481.30	Valvulas de retencao	Plásticos para Infraestrutura
8481.80	Valvulas para escoamento	Plásticos para Infraestrutura
8481.90	Outras partes de torneiras/válvulas	Plásticos para Infraestrutura
8516.10	Aquecedores eletricos de agua	Plásticos para Infraestrutura
8538.10	Quadros/paineis p/aparelhos eletric	Plásticos para Infraestrutura
9401.80	Outros assentos	Peças e Itens de Plástico
9403.70	Moveis de plasticos	Peças e Itens de Plástico

Metodologia



Fontes Consultadas

Fonte	Site
Agua y Saneamientos Argentinos	www.aysa.com.ar
Ámbito Financiero	www.ambito.com
Administración Nacional de Medicamentos, Alimentos y Tecnología Médica	www.anmat.gov.ar
Asociación Argentina de PVC	www.aapvc.org.ar
Banco Central de la República Argentina	www.bcra.gov.ar
Banco Nacional do Desenvolvimento	www.bndes.gov.br
BATEV	www.batev.com.ar
Boletín Oficial	www.boletinoficial.gob.ar
Cámara Argentina de la Industria de Reciclados Plásticos	www.cairplas.org.ar
Cámara Argentina de la Industria Plástica	www.caip.org.ar
Clarín	www.clarin.com
Construar	www.construar.com.ar
Diario Hoy	www.diariohoy.net
Secretaría de Industria del Ministerio de Producción	www.argentina.gob.ar/produccion/autoridades/secretaria-de-industria
El Cronista	www.cronista.com
Ente Nacional Regulador del Gas	www.enargas.gob.ar
Expo Construir	www.expoconstruir.com.ar
Fundación UOCRA	www.uocra.org.ar
Instituto Argentino de Normalización y Certificación	www.iram.org.ar
Instituto de Estadística y Registro de la Industria de la Construcción	www.ieric.org.ar
Instituto Nacional de Estadísticas y Censos	www.indec.gob.ar
Instituto Nacional de Tecnología Industrial – Plásticos	www.inti.gob.ar/plasticos/
Instituto Petroquímico Argentino	www.ipa.org.ar
La Nación	www.lanacion.com.ar
La Voz	www.lavoz.com.ar
Ministerio de Ciencia, Tecnología e Innovación Productiva	www.mincyt.gob.ar
Ministerio de Hacienda	www.argentina.gob.ar/hacienda
Ministerio del Interior, Obras Públicas y Vivienda	www.argentina.gob.ar/interior
Motor Económico	www.motoreconomico.com.ar
Universidad Metropolitana para la Educación y el Trabajo	www.umet.edu.ar
Perfil	www.perfil.com
Plan Belgrano	www.argentina.gob.ar/planbelgrano
Plan ProCreAr	www.argentina.gob.ar/interior/procrear
Servicio Informativo de la Construcción	www.servicioinformativodelaconstruccion.com
Ventana en la Web	www.guia-ventana.com.ar
VOSS 2000	www.voss2000.com

7. SOBRE A APEX-BRASIL



A Agência Brasileira de Promoção de Exportações e Investimentos (Apex-Brasil) atua para promover os produtos e serviços brasileiros no exterior e atrair investimentos estrangeiros para setores estratégicos da economia brasileira.

A Agência realiza ações diversificadas de promoção comercial que visam promover as exportações e valorizar os produtos e serviços brasileiros no exterior, como missões prospectivas e comerciais, rodadas de negócios, apoio à participação de empresas brasileiras em grandes feiras internacionais, visitas de compradores estrangeiros e formadores de opinião para conhecer a estrutura produtiva brasileira, entre outras plataformas de negócios que também têm por objetivo fortalecer a marca Brasil.

A Apex-Brasil coordena também os esforços de atração de investimentos estrangeiros diretos (IED) para o Brasil com foco em setores estratégicos para o desenvolvimento da competitividade das empresas brasileiras e do país.

8. SOBRE A EUROMONITOR



A Euromonitor International é uma das principais empresas de inteligência de negócios e análise estratégica sobre o mercado de bens de consumo e serviços no mundo. A empresa conta com mais de 40 anos de experiência no levantamento de dados e publicação de relatórios detalhados sobre o mercado em âmbito internacional.

Além dos serviços especializados de consultoria, a Euromonitor pesquisa sistematicamente e anualmente 29 indústrias de consumo massivo e serviços, 80 setores industriais em 100 países e setores de recursos naturais em 210 países.

A companhia tem sede em Londres, com escritórios regionais em Chicago, São Paulo, Cingapura, Xangai, Vilnius, Santiago, Dubai, Cidade do Cabo, Tóquio, Sydney e Bangalore, e possui uma rede de mais de 800 analistas em todo o mundo. Acompanhe nossas análises mais recentes em blog.euromonitor.com.

ApexBrasil

MINISTÉRIO DAS
RELAÇÕES EXTERIORES



**PÁTRIA AMADA
BRASIL**
GOVERNO FEDERAL

Setor de Autarquias Norte - Centro Empresarial CNC
Quadra 05, Lote C, Torre B, 12º ao 18º andar
CEP 70.040-250 - Brasília - DF
Tel.: 55 (61) 2027-0202
apexbrasil@apexbrasil.com.br
www.apexbrasil.com.br