

ESCOLHA SEU NÓ

Gusto de matéria-prima e mão de obra, falta de infraestrutura, protecionismo, carga tributária e energia incerta. Sobram nós nas expectativas para 2013.

Mas há razões para otimismo.



MÉXICO
Superpoderes na resina e transformação



MARCA
Neymar carrega Corr Plastik nas costas



Engeflex. As melhores soluções em Masterbatches e Compostos Termoplásticos.

Experiência, inovação, pesquisa e tecnologia, que se traduzem em produtos de alta qualidade que atendem a todas as expectativas do cliente.

A Engeflex oferece uma escala completa de cores com efeitos metalizados, policromáticos, fluorescentes, fosforescentes, translúcidos, entre outros.

ISO 9001

- Concentrados Brancos
- Concentrados Pretos
- Concentrados Coloridos
- Concentrados de Aditivos
- Compostos



ENGEFLEX



15 3388-3444
www.engeflexdobrasil.com.br

Unidade São Paulo
Sorocaba | SP

Unidade Bahia
Vitória da Conquista | BA

Unidade Rio de Janeiro
Valença | RJ

Bomba relógio

Após quatro anos nos EUA e Europa, executivo brasileiro de transformadora múltipla volta ao Brasil e procura residência em São Paulo. Ainda com a cabeça nas comodidades da vida em subúrbio norte-americano, a esposa do recém-chegado se encanta e aluga casa em condomínio top em Alphaville, bairro do município limítrofe de Barueri. A 26 km dali, na capital paulistana, a empresa do engenheiro químico tem escritório perto do início da avenida Paulista, longe da entrada da metrópole.

Se arrependimento matasse, esse artigo seria um obituário. Com bolsões de olheiras, o executivo conta que, para evitar congestionamentos, pega a estrada Castelo Branco rumo a São Paulo às seis da manhã e chega em casa por volta de 21-22 hs, trajeto de 40 km ponto a ponto. “Não vejo meus filhos acordados nem consigo estudar à noite, como pretendia”. Como a mulher não admite sair de Alphaville, ele cogita alugar um flat perto do escritório, para pernoitar de segunda a quinta. “Não vale a pena ir para casa e não aguento mais essa vida”, diz.

10 anos de transferência de renda e crédito à mão tiveram, entre outros condões, o efeito de trazer a classe C às concessionárias para explodir a produção de carros e disseminar nos principais mercados, os grandes centros urbanos, o caos no trânsito. Pesam no enrosco malhas viárias despreparadas para tamanho tráfego e um transporte urbano vexatório de tão precário. No pano de fundo, brasileiro-padrão preza o carro como bem que sinaliza riqueza, a exteriorização de sua superioridade perante a patuléia pior de vida. O bem comum, no caso a ordem e fluidez do trânsito, não é preocupação sua. E há o prazer em dirigir, em especial com pé no fundo como nos comerciais. Esse êxtase acaba nas multas e engarrafamentos na primeira esquina. Exemplo tirado de pesquisa: lazer nº1 de paulistano é ficar em casa.

De olho na geração de emprego e arrecadação, o governo paparica montadoras com preferencial tratamento setorial e sofisticada a indústria de multas, enquanto empurra com a barriga o replanejamento da malha de tráfego, modernização das frotas de ônibus e ampliação do alcance dos metrô. O setor automotivo e sua cadeia, inclusive fornecedores de materiais e peças plásticas, só têm olhos para a perpetuidade de suas vendas recordes e lavam as mãos diante da bomba relógio.

Melhor mesmo reservar um flat.



Qualidade de vida em xeque com descaso do governo e indústria para com os efeitos colaterais da venda recorde de veículos

SUMÁRIO

VISOR

- 6 COMPOSTOS**
Em êxtase com o futuro blindado da indústria automobilística

OPORTUNIDADES

- 11 INFRAESTRUTURA**
Armco Staco vai produzir megatubos com know how finlandês

CONJUNTURA

- 12 LOGOPLASTE**
Em busca de mais frentes para o sopro in house
- CROMEX**
14 Como a líder em masters absorve a revenda Resinet

SENSOR

- 16 MARCELO LACERDA**
Para CEO da Lanxess, ganhos de competitividade passam pela abertura da economia.

RASANTE

- 22 PLANO GERAL**
Curtas, quentes e cáusticas

3 QUESTÕES

- 40 CLAIRE SARANTÓPOULOS**
Cientista do CETEA aponta a revolução das embalagens inteligentes e ativas

PONTO DE VISTA

- 44 MARCEL BRITO**
Automação do processo livra transformador menor do ônus do pessoal despreparado

MERCADOS

- 46 ARGENTINA**
O ajuste da indústria de transformação às exigências do kirchnerismo

ANÁLISE

- 50 MÉXICO**
Plástico decola no país, mostra consultora Simone de Faria.

IMAGEM

- 53 CORR PLASTIK**
Por trás do patrocínio da marca no uniforme do Santos

MARKETING

- 56** Os lançamentos de produtos e serviços

CUSTO BRASIL

- 58 MÁQUINAS**
Christoph Rieker, da Sumitomo Demag, descreve as agruras do importador.

Dezembro/12 - Janeiro/13
Nº 588 - Ano 50

Diretores

Beatriz de Mello Helman
Hélio Helman

REDAÇÃO

Diretor

Hélio Helman
editor@plasticosemrevista.com.br

Fernanda de Biagio
reporter@plasticosemrevista.com.br

Direção de Arte

Flávio Toshiaki Horita
producao@plasticosemrevista.com.br

ADMINISTRAÇÃO

Diretora

Beatriz de Mello Helman
beatriz.helman@definicao.com.br

Publicidade

Jalil Issa Gerjis Jr.
Sergio Antonio da Silva
comercial@plasticosemrevista.com.br

International Sales Multimedia, Inc. (USA)

Tel.: +1-407-903-5000
Fax: +1-407-363-9809
U.S. Toll Free: 1-800-985-8588
e-mail: info@multimediausa.com

Assinaturas

Keli Oyan
Assinatura anual R\$ 95,00
Plásticos em Revista é uma publicação mensal para a indústria do plástico e da borracha, editada pela Editora Definição Ltda.
CNPJ 60.893.617/0001-05
Redação, administração e publicidade
Rua Itambé, 341 - casa 15
São Paulo-SP - CEP 01239-001
Telefax: 3666-8301
e-mail: definicao@definicao.com.br
www.plasticosemrevista.com.br
As opiniões contidas em artigos assinados não são necessariamente endossadas por Plásticos em Revista.

CTP e impressão

Ipsis Gráfica e Editora S.A.

Capa

Flávio Toshiaki Horita

Foto da Capa

Shutterstock



Dispensada da emissão de documentação fiscal, conforme Regime Especial - Processo DRT/1, número 11554/90, de 10/09/90

Circulação: Janeiro/2013

MEMBRO DA ANATEC

Associação das Editoras de Publicações Técnicas Dirigidas e Especializadas

Menor utilização
de energia.

Maior economia
e eficiência para
sua empresa.



Chegou Braskem Maxio®

A linha de resinas de alto rendimento da Braskem.

Braskem Maxio® é uma nova linha de resinas para diversos tipos de aplicação que pode gerar melhores resultados para sua empresa e diminuir o impacto no meio ambiente. Aliando tecnologia e inovação, Braskem Maxio® economiza energia e matéria-prima e diminui o tempo e os custos de produção.

Saiba mais: www.braskem.com.br



Braskem Maxio®

Distribuidores oficiais da Braskem: entregando soluções com garantia de qualidade.



FORTYMIL

mais
SOLUÇÕES

 **PIRAMIDAL**

 **SASIL**

A vida em cor de rosa

Para os compondores de resinas nobres, o futuro está garantido pela ascensão inquestionável da indústria automobilística.



Em contraste com a regra em resinas commodities, os compostos nobres cruzaram 2012 e desembocaram sem arfar em 2013 e com expansões engatilhadas para breve. A indústria automobilística é o inabalável aditivo desse motor, por constituir o mercado visceral no Brasil para peças técnicas injetadas, pois em diversas outras frentes de aplicação, a exemplo

de eletroeletrônicos portáteis, a produção local encareceu a ponto de perder serviço para o Oriente e o México.

Entre os compondores da linha de frente, o futuro é uma reta entre o líquido e o certo. Pouco sensíveis ao fato de dependerem em excesso de um único mercado (autopeças), eles desconsideram qualquer contra-argumento que ouse inspirar dúvidas ou relutâncias

sobre a irresistível subida do Brasil ao olimpo automobilístico. Eles dão de ombros, por exemplo, para a inadimplência em ascensão no consumo das famílias, a pandemia dos engarrafamentos urbanos ou pelo fim da teta de um subsídio potente, a desoneração do Imposto de Produtos Industrializados (IPI) nas vendas de automóveis. Todos esses fatores convergem para seletividade no crédito

e menor aparição da classe C nas concessionárias.

Mas os compondores não arredam pé. Afinal, replicam, os números positivos são estonteantes, adjetivo a perdurar com os planos de expansão das montadoras atuais, com o desembarque de mais concorrentes e a evolução dos carros nacionais cobrada pelo novo regime automotivo. Segundo a **Associação Nacional dos Fabricantes de Veículos Automotores (Anfavea)**, as vendas nacionais bateram recorde em 2012, na faixa de 3.802 milhões de unidades, embora a produção tenha declinado 1,9%, fechando em 3.343 milhões. Por sua vez, a montagem de carros e comerciais subiu 1,2% em 2012, para a faixa de 3.712 milhões, mas o balanço foi



Bahls: capacidade de compostos de PP em Itatiba amplia em 2014.

a pique com o recuo em ônibus, com produção de 36.844 unidades (25,4% inferior a 2011) e caminhões, com 132.820 unidades construídas (40,5% a menos que em 2011). Com otimismo

embebido em afagos do governo ao novo regime automotivo e muralhas protecionistas, a Anfavea confia em crescimento das vendas este ano, da ordem de 3,5-4%, atingindo a faixa de 3,93-3,97 milhões de unidades até dezembro e produção reagindo rumo a 3,49 milhões de veículos.

Imbuída desse estado de graça, a subsidiária brasileira da austríaca **Borealis**, totem global em compostos de polipropileno (PP), injeta mais de R\$ 100 milhões na sua planta em Itatiba (SP), indica Daniel Bahls, gerente de marketing e desenvolvimento de produto. Avesso a abrir números, Bahls solta apenas que a capacidade nominal da Boeralis Brasil soma 60.000 t/a. Cinco anos atrás, conforme divulgado na mídia, ela saltou de 49.000 t/a para o

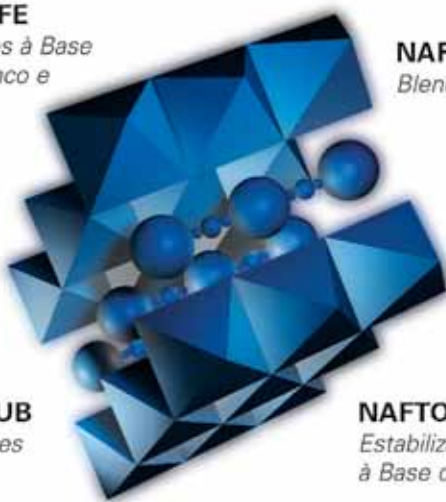
>> more than additives

NAFTOSAFE

Estabilizantes à Base de Cálcio-Zinco e Orgânicos

NAFTOVIN
Sais de Chumbo

NAFTOLUB
Lubrificantes



NAFTOBLEND

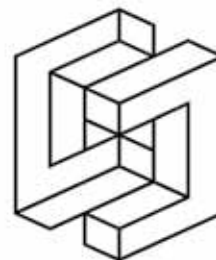
Blendas para Poliolefinas

ESTEARATOS

Estearato de Cálcio
Estearato de Zinco

NAFTOMIX

Estabilizantes Coprecipitados à Base de Chumbo



Chemson
Ltda.

Avenida Brasil, 4.633 • Distrito Industrial
13500-970 • Rio Claro • SP
Tel: (19) 3522.2222 • Fax: (19) 3522.2223
chemson@chemson.com.br • www.chemson.com

potencial atual, repartido em 35.000 t/a para a capacidade em Itatiba e 25.000 para a unidade em Triunfo (RS). Uma pergunta no ar é se, com a nova ampliação, a empresa conseguirá ombrear com o potencial de 80.000 t/a, segundo noticiado, da fábrica em Pindamonhangaba (SP) da rival **Basell Poliolefinas**, controlada da **LyondellBasell** e cujo staff evita entrevistas, informa o diretor Silvio Ciriaco, tal como Vicente Freitas, diretor da **Produmaster/Prime Polymer**, dona de planta de 38.000 t/a em Mauá (SP) e outra, dedicada também a masters e micronização, de 17.000 t/a na Bahia. “Concluída em Itatiba a expansão em 2014”, ex-



Scheurell: média de 15 kg de PA nos carros nacionais.

põe Bahls sem precisar quantidades, “teremos mais um prédio de produção, com mais extrusoras e silos, fora nova área de armazenagem”.

No ano passado, Vicente Freitas estimou o mercado brasileiro de compostos de PP no mesmo platô de sua capacidade instalada, entre 200.000 e 220.000 t/a. Quanto às importações de compostos, o dirigente as situou em apenas 5-8% da demanda. Única fonte no país de PP, a **Braskem** não digere as projeções de Freitas. Na calculadora do grupo, o consumo brasileiro de compostos de PP hoje não passa de 125.000 t/a e ele vislumbra crescimento entre 6% e 8% ao longo de 2013.

Antenada na caça do setor automotivo à redução de peso e gasto de combustível, a base brasileira da Borealis imerge na concepção de compostos de PP passíveis de varrer de cena metais e plásticos de engenharia. “Entre os principais desenvolvimentos, constam novos compostos para o painel, front end, sistema coletor de admissão de ar e peças estruturais em geral”, aponta Bahls.

O astral também escala o pico na raia dos compostos de poliamida (PA) por aqui. A bola da vez, entre os investidores no país, chama-se **Lanxess**, em vias de sair da roupagem vestida há anos de importador da matéria-prima.



Altero: novo regime automotivo bafeja PA.

Afinal, o grupo alemão vai passar, a partir do segundo semestre, a produtor local de compostos de PA 6 em unidade dentro de seu complexo em Porto Feliz (SP). A carga da capacidade inicial de 22.000 t/a está uma megaextrusora **KraussMaffei**, descreve Andreas Scheurell, diretor da área de High Performance Materials (HPM) da Lanxess na América Latina. Segundo Marcelo Lacerda, CEO da subsidiária da corporação no Brasil, o crescimento da PA 6 em veículos será da ordem de 7% ao ano, no mundo, até 2020. Como isso, a queda de 2% na produção doméstica de automóveis em 2012, de acordo com a Anfavea, tende a ser ofuscada pelo crescimento da participação do termoplástico, ele diz. As aplicações

PLÁSTICOS DE ENGENHARIA: OS PESOS NA BALANÇA

Saíram do pipeline da **Associação Brasileira da Indústria Química (Abiquim)** os indicadores do comércio exterior de resinas de engenharia. Pelo pente-fino lastreado no monitoramento do governo, as importações de copolímero de acrilonitrila butadieno estireno (ABS) somaram 79.972 toneladas em 2012 versus 79.376 em 2011. Quanto a policarbonato (PC), as importações foram fixadas em 39.616 toneladas em 2012 contra 38.287, ao passo que as exportações ficaram em simbólicos 427 toneladas no último período frente 845 um ano antes. Na esfera de poliamidas 6 e 6.6, as importações em 2012 totalizaram 54.758 toneladas, pouco acima das 50.204 precedentes e as exportações atingiram meras 7.2 toneladas no último balanço versus 14.8 em 2011. No âmbito de poliacetais (POM), os desembarques totalizaram 21.764 toneladas em 2012 contra 20.916 precedentes e, por fim, em relação a polibutileno teraftalato (PBT), as compras externas atingiram 12.009 toneladas em 2012 perante 11.175 anteriores.

dos compostos vão de módulos de óleo, front-ends, caixas para air bags até alojamento de estepe, este já presente em modelos como o alemão **Audi A8**.

No Brasil, expõe Scheurell, calcula-se perto de 15kg de poliamida por automóvel, em média. Contudo, a realidade ainda está muito aquém das participações aferidas na Europa e EUA. Como boa parte das montadoras americanas e europeias opera no Brasil, o diretor atribui a diferença ao número de unidades produzidas por modelo. O investimento em moldes caros se justifica quando o volume é maior, afirma Scheurell. Além do mais, em economias maduras, a poliamida já entra em peças estruturais e, portanto, maiores. Aliás, ele encaixa, uma técnica híbrida plástico-metal, desenvolvida pela Lanxess, é amplamente aplicada no exterior e pode ser vista em mais de 70 modelos de veículos. “Montadoras já excederam a produção global de 70 milhões de peças à base dessa tecnologia”, ele situa. No Brasil, enquanto isso, há pouquíssimas aplicações dela e restritas a peças pequenas. “Mas trata-se de uma



Curti: participação de PA ainda é baixa nos carros nacionais.

importante alternativa para o futuro”, reitera. Pelos búzios de Scheurell, em cinco anos a produção de veículos pode bater cinco milhões de unidades no Brasil e 1.5 milhão na Argentina.

Na varredura da consultoria **MaxiQuim**, o consumo doméstico de PA 6 orbitou em 50.000 toneladas em 2011 e em 40.000 de PA 6.6. Como a produção brasileira de carros cresceu de leve (1,9%) em 2012, a base de cálculo da MaxiQuim, combinada à estimativa de Maurício Lacerda de crescimento anual de 7% para o movimento de PA 6 nos

próximos sete anos, proporciona uma referência consistente da ascensão desses compostos no Brasil. Em 2012, tal tipo de indicador animou a subsidiária local da **Basf** a adquirir, da nacional **Mazzaferro**, sua unidade de 20.000 t/a de polimerização de PA 6 e a planta de 8.000 t/a de beneficiamento dessa resina, ambas em São Bernardo do Campo (SP). A Basf, que não respondeu a tempo ao pedido de entrevista, deixa assim de importar PA 6, tal como fez no passado a subsidiária da italiana **Radici**, que preferiu não falar. Em termos de importações, portanto, conforme ventilado em 2012, a Basf passa a trazer apenas caprolactama, ingrediente de PA sem contratipo nacional desde que a Braskem desligou sua produção. Até 2020, projetou a Basf no ano passado, deve beirar 6% a evolução média anual do consumo brasileiro de PA 6 em autopeças.

“Novos players no mercado, como a Basf, são positivos para aumentar as opções de materiais com elevado nível de qualidade e custos competitivos. O mercado tende a tornar-se mais especializado e concentrado, beneficiando

O todo novo V-tipo

- ▶ melhor desempenho com retrolavagem
- ▶ menor desperdício retrolavagem
- ▶ baixos custos de funcionamento e amortização rápida
- ▶ processo de filtração com pressão e volume de fluxo constante



Novo



KREYENBORG ★★

BEST TECHNOLOGY INSIDE!

www.kreyenborg.com

todos os elos”, comentam diplomáticos Nelson Altero e Eduardo Galvão, respectivamente diretor do negócio de polímeros de engenharia e gerente comercial da base no país da norte-americana **Invista**, cuja estratégia é beneficiar aqui os grades de poliamida que traz de sua unidade argentina de 45.000 t/a. Nos tablets de Altero e Galvão, o mercado atual de PA 6 e 6.6 ronda a marca de 100.000 t/a e autopeças garfam 50-60% dessa demanda, percentual estendido pelos dois experts aos plásticos de engenharia em geral. “Fica claro nesse mercado sua dependência da dinâmica do setor automotivo que, por seu turno, deverá ter crescimento próximo do PIB, mesmo considerando a chegada de mais montadoras. Desse modo, o que importa para a indústria local é a produção doméstica de carros e não o consumo total, inclusas importações”, eles dizem.

Galvão e Altero associam o pique de PA à obsessão das montadoras por eficiência energética, ponto forte do novo regime automotivo, fora leveza,

resistência e qualidade. Entre as áreas passíveis de atrair atenções no deslocamento de metal por plástico, eles citam itens ligados ao motor, como protetor de cárter e tampa do comando de válvulas, e elementos estruturais a exemplo do cross car been (estrutura metálica de sustentação do painel). No plano imediato, determinam ambos os especialistas, a primazia das ações da Invista recai sobre a difusão no Brasil da linha Torzen Marathon. “Consta de composto de forte resistência mecânica sob altas temperaturas e excelente processabilidade na injeção de peças ligadas ao motor como coolers e turbo charge”, exemplificam Altero e Galvão.

Única fornecedora no país de PA 6.6, a **Rhodia Plásticos de Engenharia Américas** conta com o espocar de determinadas aplicações de forma mais intensa no biênio 2013-2014. “É o caso do cárter de óleo, alguns elementos estruturais e novos tipos de concetores”, exemplifica o diretor Marcos Curti. No ABC paulista,

segundo dados oficiais da empresa, a Rhodia conta com capacidade instalada da ordem de 45.000 t/a, entre atividades de polimerização de PA 6.6 e beneficiamento de poliamidas em geral. “A desaceleração da indústria brasileira em 2012 não indica a necessidade de investirmos na capacidade em 2013”, justifica Curti.

Sem especificar volumes, Curti considera baixo – embora crescente – o atual consumo interno de PA, caso de 1,7% (26,8 kg) do peso total (1.572 kg) de um carro da **GM do Brasil**, cálculo de Ademir Gentil, coordenador do laboratório de polímeros da área de engenharia da montadora. Diante disso, conclui o diretor da Rhodia, a chegada de mais componedores ao mercado local, como a Basf, “é bem vinda a partir da introdução de mais produtos, aplicações e suporte aos clientes, procedimento vital para incrementar o uso de plásticos de engenharia”, ele assinala.

Curti não perde sono com a extrema dependência, quantificada por muitos em 70%, dos compostos em relação às autopeças no Brasil. “É um ponto de atenção, mas a vulnerabilidade não é enorme devido à vitalidade da indústria automotiva”, atribui. O nervo exposto dos componedores, ele aponta, é a perda de competitividade para exportar a partir de suas bases no Brasil. Retomando a questão da conveniência de não depositar o grosso das fichas em autopeças, Curti enxerga a Rhodia no rumo da diversidade. “Mas vale ressaltar que indústrias finais como a eletroeletrônica seguem perdendo espaço para importações, o que diminui a escala para novas aplicações locais de materiais nobres”, contrapõe o diretor. •



Brasil: previsão de crescimento nas vendas de carros até 2020.

Entre a fé e o bom senso

Armco Staco estreia no plástico num campo carente, mas sob gestão do governo: tubos de infraestrutura

Os finlandeses da **KWH Pipe** entraram em 2013 montando a todo vapor a linha de extrusão encomendada pela brasileira **Armco Staco**. Como naquele país nas fímbricas do círculo polar ártico ninguém em geral pega no batente no verão, é preciso efetuar no segundo semestre o embarque do equipamento e, por tabela, a partida da fábrica fluminense de tubos de polietileno de alta densidade (PEAD), confirma Timo Aaltonen, consultor da Armco Staco e responsável pela implantação do projeto. A unidade dos megatubos fica em Resende (RJ) e resulta do plano da metalúrgica privada Armco Staco, especialista em tubos de aço corrugado e guard rails, para transitar fora de seu ramo original preenchendo uma lacuna no país com a solução em tubos plásticos estruturados licenciada com exclusividade pela KWH. Denominada Weholite e já consolidada nos EUA e Europa, assevera Aaltonen,



Aaltonen: tubo de PEAD estruturado inédito no Brasil.

essa tecnologia contemplou a KWH com a pole mundial no suprimento de alongados tubos plásticos.

Por enquanto, a estimativa de investimento no projeto beira os R\$ 7 milhões, mas o valor deve sofrer alterações com a compra de maquinário complementar. O terreno no Rio de Janeiro ainda abrigará uma unidade de galvanização e galpões para armazenar produto acabado, descreve o consultor. Além do mais, a Armco já garantiu espaço para instalar, eventualmente, a segunda linha de extrusão. A primeira parte com capacidade de 3.000 t/ano de tubos de até 3.000 mm de diâmetro, situa Aaltonen. Os grades de PEAD serão fornecidos pela **Braskem** e **Dow**, empresas homologadas pela própria KWH, diz o consultor.

O setor de infraestrutura pena há décadas na rabeira, em termos de

crescimento, entre os campos de tubos plásticos, pois dependente de programas, gestão de obras e liberação de verbas pelo governo. Ciente dessas complicações, Aaltonen põe fé na necessidade, mais hora menos hora, o Brasil se mexer e atacar o trágico déficit de obras vitais para o seu desenvolvimento e bem estar da população. Adequado a aplicações de baixa pressão para condução de líquidos, Weholite, além de usado em estações de tratamento de água, esgotos e piscinões, pode ser aplicado em mineração ou coleta e reaproveitamento de água de chuva pela indústria.

Entre as vantagens do Weholite, o consultor destaca tolerância a movimentos do solo e resistência à abrasão e a produtos químicos. Além disso, o tubo é fornecido em trechos longos e, portanto, requer poucas juntas. Estas, aliás, são feitas com soldagem, que garante zero probabilidade de vazamento, ou com cintas de aço inoxidável. A expectativa de vida do produto, pelos laudos da KWH, é de 120 anos – ou seja, 50% maior que similares de concreto e de duas a três vezes mais longa do que os tipos feitos de aço. No Brasil, serão produzidos na fase inicial tubos de 800 mm, 1200 mm, 1500 mm, 2000 mm, 2500 mm e 3000 mm de diâmetro. Na Finlândia, são extrusados modelos de até 3500 mm, possibilidade não descartada por Aaltonen para o mercado brasileiro. •



Weholite: tecnologia para diâmetros de até 3500 mm.

Nada como um banho de cheiro

Logoplaste assedia setor de cosméticos com sopro in house

Em 17 anos de Brasil, a portuguesa **Logoplaste** entrou para o léxico do plástico nacional como sinônimo de sopro in house, anexo à linha de envase da indústria final. Mas o clima para abrir caminho no mercado permanece, em essência, o mesmo encontrado pela empresa em 1995, quando ergueu planta de frascos nas dependências da fabricante de iogurte **Danone**. “Se as companhias usuárias de embalagens tivessem adquirido mais familiaridade com as vantagens



Leite Shefa: design concebido em Portugal.

do sistema in house, teríamos no Brasil o dobro da nossa quantidade atual de fábricas”, projeta Fábio Salik, diretor geral da operação no país desse grupo na ativa desde 1976 e controlado pela família fundadora De Botton.

Na foto atual, a Logoplaste agrupa nove fábricas dedicadas a determinados clientes, entre unidades in house e, na impossibilidade de adotar essa modalidade, vizinhas às indústrias atendidas. O colar de parceiros, abre Salik, é hoje constituído por **Hypermarcas**, para quem a **Logoplaste** produz frascos de adoçantes; os laticínios **Itambé** e **Shefa** – este um dos percursos no envase de leite longa vida em PET –; **BR Foods**; **Cosan**; **Ipiranga**; **Ambev**; **DPA**; **Nestlé** e **Reckitt Benquiser**.

Desde abril de 2012 no leme da filial brasileira, Fábio Salik, ex presidente da divisão mundial de embalagens de cosméticos da inglesa **Rexam**, sonha alto no seu plano de metas. Para concretizá-lo, promoveu um rearranjo a fundo na estrutura da subsidiária, amoldando as nove fábricas ao sistema de gestão e combate a desperdícios Lean Manufacturing e conquistando o passe de raposas do sopro nacional, caso do diretor de operações Ricardo David, ex titular

do staff da **Bekum do Brasil** e da extinta **Sinimplast**. Com essa escora, Salik persegue este ano um crescimento do negócio da ordem de 11%, bombeado inclusive pela entrada em cena de mais duas operações de sopro, sendo uma ampliação e outra uma unidade zero bala para cliente por ora confidencial. Antes de deixar o país, Salik auxiliou na montagem e dirigiu a unidade de tampas e embalagens injetadas e laminadas de cosméticos da **Rexam** em Jundiaí (SP), hoje vendida para a **Albea**. Pelo grupo britânico, ele passou quatro anos fora do Brasil, em Paris e Chicago. De volta em 2012, o engenheiro químico paranaense atuou como consultor free lancer de projetos industriais e, via headhunter, acabou laçado pela Logoplaste. Escorado nessa bagagem e na sua rede global de contatos, Salik acalenta incorporar ao portfólio da empresa uma operação in house de frascos de cosméticos, setor ausente do mostruário desde o desembarque da Logoplaste por aqui.

Uma corrente de analistas atrela o sopro in house a produções dedicadas de altas tiragens, um perfil em colisão com o regime de troca rápida de embalagens e cores, característico dos produtos de beleza pessoal. Salik

discorda dessa conceituação retrucando que a conveniência do sopro in house é determinada pela equação financeira da atividade, sem influência seminal do volume em jogo. “Nossa menor operação roda com uma injetora e uma sopradora de PET”, ele exemplifica.

Os argumentos de venda do sopro in house vão desde um meio de a indústria final não sair de seu foco produzindo embalagens até a redução de custos de pessoal, pois os operadores são pagos pelo transformador, e logísticos, graças ao suprimento de frascos direto da máquina para a esteira que os transporta ao envase. Outra vantagem para o cliente é a economia de matéria-prima. Afinal, indica Salik, não dá para comparar o poder de uma indústria final com o da Logoplaste, cujas compras de resina são aliás centralizadas pela matriz portuguesa.



Salik: PET bicolor para frascos de beleza.

“No momento, nossas nove operações no Brasil consomem cerca de 40.000 t/a, das quais 80-85% de polietileno (PE) e o restante de PET”, situa Salik. Entre as linhas do parque de sopro de PE da empresa constam máquinas da **Multi Pack Plas**.

Outro ás na manga da Logoplaste é sua expertise em soluções de embalagens. No histórico da empresa no Brasil, essa bagagem já proporcionou, por exemplo, frascos de limpeza com redução de espessura ou, tacada mais recente, o design inconfundível da garrafa de PET para leite longa vida do laticínio paulista Shefa. “Foi concebida no laboratório de inovações do grupo, em Portugal”, encaixa Salik. No embalo, ele perscruta as chances para introduzir aqui avanços patenteados como garrafas de PET em duas cores, sacada cujo ponto de partida foi uma tecnologia desenhada para pré-formas pela grife suíça de injetoras **Netstal**. “Um efeito degradé liga uma cor a outra, um recurso estético inédito no gênero no Brasil e sob medida para frascos de cosméticos”, deixa no ar o diretor geral. •



Linha **AUTOBLOW**

TECNOLOGIA E QUALIDADE
ABSOLUTA EM SOPRADORAS

A **Multi Pack Plas** oferece aos seus clientes um portfólio completo de sopradoras com tecnologia diferenciada e de alto grau de eficiência e qualidade.

Consulte um de nossos representantes, conheça a linha **AUTOBLOW** e escolha a melhor opção para a sua empresa.



AUTOBLOW 1000

Multi Pack Plas Indústria e Comércio de Máquinas Ltda.

Rua Manoel Hare Peralta nº 424 - Osasco - SP - CEP 06290-120

55 (11) 3599-7775

www.multipackplas.com.br

multipackplas@multipackplas.com.br

Deu enfim a lógica

Cromex engrossa poder de fogo ao incorporar a Resinet



Pinhel: flerte com produção de compostos de engenharia.

Por anos a fio e na contramão do mercado, a família Wajsbrot respondia não ver necessidade quando perguntada sobre a possibilidade de alojar, sob o mesmo guarda chuva, suas empresas **Cromex**, nº1 nacional em masters, e a varejista de resinas **Resinet**. Mas o mundo gira, a Lusitana roda e os controladores começaram a enxergar aquele movimento óbvio com bons olhos em 2012. Palavras como sinergia e competitividade deram então de ressoar mais forte nas reuniões do conselho. Nove fora, em janeiro de 2013 a Cromex tornou-se a única das duas companhias a emitir nota fiscal, seja para venda de concentrados ou matérias-primas. Por sua vez, a Resinet entrou para o rol de marcas detidas pela Cromex e suas instalações, na zona norte paulistana, abrigam agora o staff administrativo e comercial. “A ala dos

componedores maiores aumentou nos últimos anos com a **Engflex**, **Karina**, **Ampacet**, **A.Schulman** e **PolyOne**, a ponto de nossa capacidade da ordem de 180.000 t/a de masters revelar-se um predicado insuficiente para intimidar a concorrência”, considera Marcos Pinhel, diretor comercial da Cromex. A atividade de revenda de resinas, ele emenda, ajudará a oxigenizar e proteger a Cromex no octógono dos pesos-pesados em masters no país.

Na cadeia do plástico, casar especialidades com revenda é prática tão antiga quanto a rota petroquímica da nafta. Sobram no atlas referências nesse sentido, a exemplo do grupo **Activas** aqui e, nos EUA, **PolyOne** e **A.Schulman**. No caso da Cromex, porém, a junção de forças com a Resinet derrubou alguns tabus relativos à margem de manobra de ambas as empresas. Quanto à primeira, Pinhel tira da manga, por exemplo, a possível entrada na formulação regular de compostos, em especial de engenharia. Por essas e outras, aliás, ele interpreta essa união de interesses como “uma forma de a Cromex se reinventar”. A Resinet, por seu turno, perdeu há meses o status de agente da Dow para polietilenos (PE) e, anos antes, a bandeira de polipropileno (PP) da ex **Quattor** (hoje **Braskem**). Na condição agora de revenda autônoma, deixa claro o diretor, a Cromex se impõe com presença menor como importadora de poliolefinas e, no momento, planeja reforçar o discreto

mix de commodities trazendo PET. “Complementa nossa atividade de fornecedor de master para o poliéster”, explica Pinhel, descartando a hipótese de a Cromex distribuir resinas da Braskem, fato também negado pelo grupo. No balcão das importações, delimita o executivo, a intenção é de ofertar especialidades fora do portfólio da Cromex, hoje alvo de mais de 3.000 ordens de produção ao mês, estima Pinhel. Como referências das formulações importadas do seu mostruário, ele indica PE reticulado para fios e cabos, poliamidas da **DSM** e engatilha para a **Feiplastic** 2013 o lançamento de especialidade poliolefínica por ora em sigilo.

Na calculadora de Pinhel, a nova Cromex ostenta uma carteira acima de 2.000 clientes ativos de concentrados e superior a 1.500 na esfera dos termoplásticos. “A sobreposição de nomes não pega o total”, ele frisa. A propósito, a reformulada estrutura da companhia levou à dispensa, a partir de janeiro de 2013, dos serviços de distribuição de masters exercidos pela Activas e **Piramidal**. “A Cromex passa a concentrar essa operação”, sintetiza o diretor comercial. Uma panorâmica do negócio mostra uma fábrica em São Paulo e outra na Bahia, além de equipe própria de vendas com alcance nacional e filiais de distribuição em Curitiba (PR) e Caxias do Sul (RS). Arisco a abrir o faturamento, Pinhel sustenta que a incorporação da Resinet contemplará a Cromex com crescimento acima de 10% em 2013. •

Nossa empresa nasceu pra ser líder.



PA 6 e 66 • PP • POM • PBT • ABS • Compostos • Aditivados


Vimos para liderar o mercado de Plásticos de Engenharia, com infraestrutura e qualidade de primeira.

Dificuldades para encontrar a resina do seu projeto? Nós temos o que você precisa. Esse é o nosso compromisso e o nosso diferencial. Nossa equipe de especialistas está pronta para solucionar seus problemas, você vai sentir a diferença.

Distribuindo mais do que resinas, distribuindo qualidade.



NOVIDADE
PAGUE COM
CARTÃO
DE CRÉDITO

Contact Center +55 11 4424.1553 

Quem espera não alcança

Indústria precisa se mexer em vez de apenas depender de benesses do governo, avisa CEO da Lanxess

A cadeia de plásticos no Brasil, desde o fornecimento de matéria-prima até a transformação, precisa buscar soluções criativas em seu dia a dia e mudar mentalidades da porta da fábrica para dentro, aconselha Marcelo Lacerda, CEO da subsidiária brasileira do grupo alemão **Lanxess**. Apenas sentar e esperar medidas do governo não irá solucionar todos os problemas com relação à competitividade de cada empresa. Só a partir daí, com a faxina feita em casa, a indústria conseguirá alçar mercados externos, quesito fundamental de crescimento, opina Lacerda, também vice-presidente do conselho diretor da **Associação Brasileira da Indústria Química (Abiquim)**. Na entrevista abaixo, ele esmiúça os desafios colocados ao empresário brasileiro e como o jogo de cintura da Lanxess faz com que a empresa sobressaia em poliamida 6 e elastômeros sintéticos no Brasil.

PR – Em dez anos, o Brasil passou de economia pouco aberta para o protecionismo no governo Dilma. Acha que essa barreira tem volta ou vicia pelo comodismo e tende a ficar, como aconteceu no passado com a reserva da informática?

Lacerda – Quanto mais houver abertura na economia, mais é possível promover ganho de competitividade entre players que atuam no mercado brasileiro.



Lacerda: aquisições que não dão certo são culpa de inabilidade gerencial.

Essa é a moldura. Independentemente de o Brasil ter incentivado importantes avanços nos últimos 20 anos, a começar pela estabilização da moeda até a mais recente redução da taxa de juros, o governo, por meio de conselhos de competitividade, fez outras correções de rumo. Creio que a atual situação irá mudar quando começamos a enxergar o potencial de crescimento versus a expansão real do país. Falta infraestrutura, simplificação tributária, agressividade por parte dos três níveis de governo, além de entendimento de prioridades entre os setores público e privado.

PR – Uma das teclas que você martela é a necessidade de o transformador brasileiro buscar o mercado internacional para se imbuir do espírito da competitividade. PE é a resina mais consumida, inclusive para produtos exportados. Ao depender de PE nacional, mais caro e protegido, como o transformador brasileiro – que já exporta pouco – vai conseguir marcar presença no exterior daqui por diante?

Lacerda – Tudo começa nos primeiros elos da cadeia, responsáveis por disponibilidade e volume de matéria-prima a preço competitivo internacional. Temos atacado esse tema via Abiquim e conselhos de competitividade em todos os níveis técnicos de governo, terminando, inclusive, no **Ministério da Fazenda**, que analisa impactos na arrecadação imediata e futura. Existindo competitividade e parâmetros internacionais, desde o fornecimento da nafta até o transformador, todos conseguirão competir. Sobressairão aqueles empresários que tiverem capacidade de atender às necessidades de seus respectivos clientes em uma velocidade maior que a concorrência, primeiramente a nacional. Essa turma ganhará músculos e se consolidará, e a cadeia do plástico também vai passar por consolidações, seja por questões de mercado ou por necessidade de capital. Só a partir de então

Seu produto exatamente como você imaginou.

Tem vezes que o produto fica quase igual ao que você idealizou. Só uma coisa não: a cor.

Por isso, há 29 anos trabalhamos para garantir a excelência em masterbatches para o mercado de termoplásticos, atendendo todo o Brasil, com qualidade, pioneirismo e transparência.

Cor não é detalhe. Imagine a cor que quiser, e conte com a gente.

Termocolor, a cor exata.

- Masterbatches
- Compostos
- Aditivos
- Resinas tingidas
- Beneficiamento

Sistema de Gestão Certificado



Fundação Vanzolini

www.fundacaovanzolini.org.br



I-Net



RoHS

Compliance

chegamos à expansão para mercados fora do território nacional. Há diversos fatores envolvidos nessa fase e o câmbio é crucial. As políticas governamentais são mais parametrizadas por câmbio do que por mecanismos tradicionais, como tarifas antidumping ou barreiras tarifárias. Mundialmente, e de maneira genérica, países desenvolvidos estão depreciados e os em desenvolvimento estão apreciados. Isso tira a competitividade do produtor local. Contudo, esse produtor necessariamente terá de expandir sua atuação para além das fronteiras de seu país, nem que seja para criar uma base de matéria-prima competitiva internacionalmente.

PR – A consultora Betania Tanure divulgou um estudo dizendo que, em 85% das consolidações de empresas no Brasil, os participantes não estão satisfeitos por dificuldade de integrar culturas. Como concilia esse levantamento com sua afirmação sobre necessidade de consolidação visando ganhos de escala e massa?

Lacerda – É preciso olhar as pessoas no olho para atingir a janela de oportunidades e concretizar um negócio bom para os dois lados. A sabedoria, em

qualquer processo de aquisição, recai sobre implementar na velocidade desejada a integração das pessoas envolvidas. O desafio de qualquer aquisição recai sobre as pessoas. É preciso respeitar ao máximo o histórico desses indivíduos e suas capacidades e vontades de assimilar a cultura da outra empresa. Se houver sintonia fina, a aquisição dará certo. Nós da Lanxess tivemos três aquisições recentemente: da ex-**Petroflex**, da ex-**DSM Elastômeros** e da ex-**Darmex**. E tivemos essa habilidade moderna, de equipes que gerenciam bem os seus times, e que conseguem fazer esses processos com rapidez, mas, sobretudo, com o respeito que todos gostariam de ter se estivessem na posição contrária. As aquisições que não dão certo são resultado de inabilidade gerencial.

PR – No passado, os planejamentos da petroquímica brasileira trabalhavam com a perspectiva de crescimento anual de 5%, de modo que ao fim de cinco anos, em média, o país precisaria de uma nova fábrica. Esse era o padrão. Qual é o de hoje?

Lacerda – Depende do tamanho do investimento. Nós do segmento químico

somos de capital intensivo. O planejamento é sempre de médio e longo prazo, respeitados os ciclos individuais de cada tipo de negócio. Variando de plásticos de engenharia, por exemplo, a borracha sintética e pigmentos inorgânicos. Respeitados os ciclos, dificilmente haverá investimento em perspectiva menor que cinco anos. Esse é o conceito. Se estivermos falando de otimização de custos de uma planta de cogeração de energia, são quatro anos. Se for uma planta de poliamida (PA) 6, vai para cinco ou seis anos. Você pode ser mais agressivo, mas precisa olhar para o seu balanço e ver qual é sua alavancagem e seu apetite para risco. Administradores químicos são tradicionalistas. Fatos mostraram, ao longo dos anos, que investimentos em ciclos de cinco a dez anos são acertados. O fator China não mudou isso. Nesse caso, há apenas transferência de base de ativos para onde os clientes estão. Na questão de cálculo sobre retorno de investimento, a técnica financeira é a mesma.

PR – O Brasil tem três polos petroquímicos adeptos da rota nafta para eteno. Como vê o futuro deles no momento em que eteno de gás de xisto, o mais barato do mundo, decolar mundialmente?

Lacerda – Cabe por parte da Petrobras uma ampliação de cenários e de cálculos de premissas dos investimentos. A base tem sido US\$ 100 por barril. Os Estados Unidos têm aumentado sua produção. O gás de xisto tem vantagem comparativa e está sendo extraído a US\$ 2,5/milhão de Btu como custo ao consumidor, enquanto no Brasil falamos de cinco vezes esse valor, atualmente. E o gás é tirado associado ao petróleo. Se o volume produzido nos Estados Unidos estava entre 4,5 milhões a 5 milhões de barris por dia e hoje estão em 7 milhões/dia, talvez em 2018-2020 o país será exportador de pe-



Brasil: produção pode beirar 4 milhões de veículos em 2013.

tróleo. Isso muda a geopolítica do mundo. Acho difícil manter a premissa que o barril do petróleo continuará a custar US\$ 100. Haverá alteração de preço e impacto direto nas bases dos ativos mencionadas.

PR – Mas os polos brasileiros terão sobrevida ou se dedicarão a alternativas, como aromáticos?

Lacerda – Terão sobrevida sem dúvida. Perfurar poços de gás de xisto também não é fácil. A tecnologia existe, mas são necessários de dois a quatro anos, dependendo da quantidade de poços. Esse espaço de tempo entre início de processos, entrada em produção e impacto no mercado corresponde a três anos. A partir daí, haverá uma quantidade muito maior ofertada e efeito maior nos preços. Isso sem falar na questão de eventuais volatilidades de preços e quantidades nos mercados onde qualquer companhia atua devido ao que conhecemos hoje por crise mundial.

PR – Não há no país empresa que não tropece nas mazelas do Custo Brasil. Pode contar um caso de como o Custo Brasil complicou, derrubou, retardou ou encareceu um plano ou iniciativa da Lanxess no país?

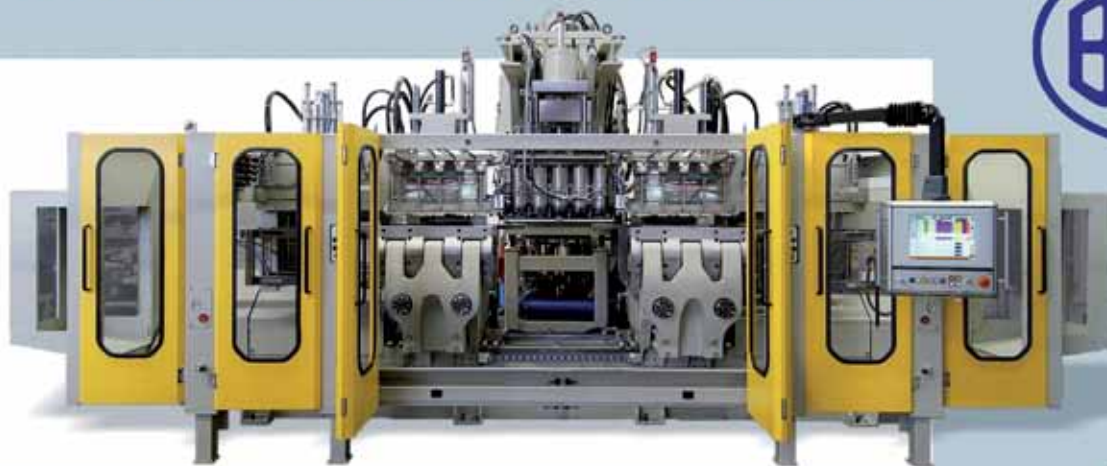
Lacerda – Nós temos uma fábrica em Porto Feliz (SP), que estava plugada na rede elétrica, e queríamos fazer uma duplicação de base de ativos no Brasil, não só para atender o mercado interno, mas também para exportação. A energia brasileira vem basicamente de hidrelétricas, portanto de origem limpa no conceito moderno. Só que nossa energia é a segunda ou terceira mais cara do mundo. De cada R\$ 100 de eletricidade no Brasil, R\$ 50 são impostos, R\$ 27 são transmissão e R\$ 23 correspondem ao custo de produção nas usinas hidrelétricas, que são, na sua grande maioria, velhas e depreciadas. O custo desta energia, dada pela natureza e devido à sua defasagem geográfica, deveria ser zero. Em toda multinacional, negócios competem para instalar suas fábricas em locais competitivos. Estávamos perdendo esse investimento para a China. Então, a saída – e é aí que você precisa ter um time de colaboradores altamente criativos pensando fora do quadrado –, foi produzir não só energia, mas o vapor a custos competitivos. E investimos em uma fábrica de cogeração de energia. Ganhamos o processo porque ficamos competitivos novamente ao deslocarmos a fábrica da rede.



Petroquímica: competitividade afetada nos três polos pela nafta fora do padrão internacional de preços.

Em contraste, um exemplo de Custo Brasil que não temos conseguido contornar é a questão das matérias-primas, porque a precificação não está em nível internacional. Quando você tem uma nafta fora do padrão de preço internacional, todo o resto que segue fica prejudicado. Isso é perda de competitividade. Por isso que, via Abiquim, buscamos quantidade de matéria-prima

SEMPRE A MELHOR ESCOLHA.



11 5525.2306
vendas@bekum.com.br
www.bekum.com.br

Para competir no mercado do sopro.

competitiva em preço. Temos um mercado consumidor nacional interno fantástico e crescente. Agregamos 40 milhões de brasileiros nesse upgrade econômico e mais 11 milhões de pessoas deverão entrar a partir de 2013. Mas não adianta ter mercado consumidor sem competitividade nos grandes blocos de custo, leia-se matéria-prima e energia. Dessa forma, acontece o déficit na balança comercial de químicos para uso industrial que em 2012 deve fechar em aproximadamente US\$ 28,1 bilhões. Quem surfa no consumo nacional aparente de químicos são os importados. O terceiro elo da cadeia de plásticos, os transformadores, sofre mais porque o produto chega pronto. Por isso é importante pensar e olhar para a cadeia como um todo.

PR – Mas esse problema da precificação de matérias-primas é crônico. Passam os anos e tudo continua na mesma.

Lacerda – Isso foi verdade. Temos de tirar o marasmo das nossas conversas, lutar por nossos interesses e achar a janela de oportunidades entre o governo, fornecedores de matéria-prima e o setor privado como um todo. É isso que temos feito.

PR – Na segunda metade do século XX, governo e indústria abraçaram a política de aumentar conteúdo nacional da produção para fomentar o fortalecimento e inovação tecnológica. Essa política foi revigorada pelo governo Dilma, em especial no regime automotivo. Esse tipo de nacionalismo, oneroso para o consumidor, atende os desafios hoje enfrentados pela indústria nacional?

Lacerda – Vou falar sob duas perspectivas diferentes. A primeira é a da indústria e da companhia para a qual trabalho. Nós não ficamos esperando decisões governamentais. Focamos em produtos premium, com maior valor agregado e

alta tecnologia porque é isso que nossos clientes finais querem, no Brasil, na Europa, na América do Norte, na China, na Índia, em qualquer lugar. Você não quer ficar preso para fazer uma ligação de um aparelho fixo em uma parede de uma casa. Você quer o seu smartphone junto o tempo todo, em qualquer lugar. Esse desenvolvimento tecnológico não tem volta, independentemente de políticas do governo. Sob a segunda perspectiva, os movimentos por conteúdo nacional podem repetir o padrão do século passado ou podem inovar. Creio que o



Internacionalização: imperativo para a indústria brasileira.

governo deu um importante passo especificamente na indústria automobilística com o programa **Inovar-Auto**, que promoverá crescimento de tecnologia e valor agregado no carro. Não dá para afirmar se isso vai custar mais no final. Pode ou não. Depende de escala e não necessariamente de agregação de tecnologia. Devemos migrar para veículos menos poluentes, mais leves, com pneus etiquetados, com mais opções para o consumidor em custo-benefício, saindo do conceito da carroça, ao qual um ex-presidente se referiu, indo para um veículo

que permita uma mobilidade limpa, menos agressiva e com menor ruído.

Por outro lado, a definição pura e simples de conteúdo nacional não necessariamente traz mais desenvolvimento para a indústria local, que pode ficar acomodada no atendimento às necessidades do mercado, a exemplo da indústria de informática no passado. Eu acho mais eficaz tratarmos de câmbio, tanto do lado do protecionismo quanto como propulsor de negócios, tornando o produto nacional mais competitivo. Assim você atua de forma mais macro e em todos os setores. Falo isso porque vejo o que outros dirigentes têm feito pelo mundo. São práticas correntes e legítimas no contexto atual.

PR – Até o momento, o governo estimula o consumo para impulsionar o crescimento, deixando em segundo plano o estímulo ao investimento. Mesmo quando impulsiona o investimento com concessões, o governo de outro lado adota medidas protecionistas que afugentam investidores e aumentam custos internos. Nos Estados Unidos, investidores classificam o Brasil de Dilma como capitalismo de estado e exemplificam com a péssima gestão da Petrobras. O PIB ruim de 2012 pode levar o governo a uma autocrítica?

Lacerda – Certamente. O investidor, ou empresário, que tem capital e coragem, analisa uma série de fatores. O modelo econômico nem sempre é preponderante. Pode-se dizer que há muitos investimentos na China, um capitalismo mais central, mas todos investem lá. A decisão de investimento perpassa questões de governo e considera estrutura, base de clientes, possíveis consumidores, custo de capital, legislação para repatriação do investimento, entre outras questões. Tudo é comparativo. Se você tem

um crescimento de 1,5%, falando de PIB, outros segmentos crescem muito mais, como fast food e franquias no Brasil. Para estes, falamos de crescimento de dois dígitos mais próximo de 30% do que de 10%. Mas o que falta? Falta alinhamento entre setor privado e setor público, mas esse entendimento tem sido buscado via conselhos de competitividade. A melhor maneira de atender às demandas talvez não seja a histórica. E se essas demandas não forem atendidas, o capital não virá, os investimentos não virão, porque há outros lugares onde necessidades e expectativas de retorno sobre investimento são melhores.

Voltando ao PIB, não adianta fantasiarmos. A infraestrutura é ruim, a burocracia é grande e os custos de energia

são altos – mesmo com redução de 20% continuamos no pelotão da frente. Por outro lado, há melhorias macroeconômicas com população de 200 milhões de pessoas querendo consumir, construir, comprando mais carros e buscando mobilidade, aspirando estudar, comer fora, se vestir melhor, ter acesso a hospitais e planos de saúde. Há, sim, um Brasil acontecendo e investindo enormemente. Nós da Lanxess investimos porque enxergamos esse potencial. O PIB da companhia não é o mesmo do país. Só aqueles com estratégia clara de negócios conseguem construir a ponte entre a foto medíocre de um crescimento de PIB de até 1,5% para algo razoável de médio prazo, com cenário de uma sociedade melhor, em estágio de

desenvolvimento com menos desigualdades e com fatores mais competitivos.

PR – Em 2013, o PIB deve crescer quanto? A Lanxess crescerá quanto no Brasil?

Lacerda – Vamos continuar crescendo dois dígitos como acontece ano após ano. Vamos ter uma planta da unidade **Rhein Chemie**, que faz aditivos e produtos para indústria de borracha sintética, entrando em operação no meio do ano, e temos investimento na área de High Performance Materials (HPM), caso da poliamida (PA), partindo no segundo semestre. Acredito em um PIB melhor, com expansão entre 2,5% e 2,8%, e no crescimento da indústria automotiva, com mercado de quase quatro milhões de veículos. •



BC
BRASCHEMICAL

Especialidades químicas que valorizam seu produto...

- **Pigmentos:**
 - Fluorescente;
 - Fosforescente;
 - Fosforescente Colorido;
 - Fotocrômico; Hidrocrômico;
 - Invisível; Termocrômico;
 - Óxido de Ferro Micáceo;
 - Gliter; Perolado;
 - Iridescente; Orgânico.
- **Aditivos:**
 - Absorvedor UV;
 - Agente Reológico;
 - Antiestático;
 - Branqueador Ótico;
 - Hiperdispersante;
 - Microesfera Expansível.

www.braschemical.com.br
Tel.: 11 55853671 - Fax: 11 50712693



Create the difference.

TPE
KRAIBURG
CUSTOM ENGINEERED TPE AND MORE

KRAIBURG TPE é o principal fabricante de elastômeros termoplástico com base principalmente em copolímeros em bloco de estireno hidrogenados (HSBC).
Fornecendo clientes em todo o mundo e em países na América Latina como México, Colômbia, Argentina e Brasil; oferecemos um leque de produtos sob medida através da nossa marca **THERMOLAST®** ... desta forma, por que não criar a diferença com a **KRAIBURG TPE**?

KRAIBURG TPE BRAZIL
Phone 55(11) 9573-5190
E-mail Mauricio.Casella@kraiburg-tpe.com
Web www.kraiburg-tpe.com



Nunca antes na história

Pelo segundo ano seguido, os preços do petróleo singraram em platô recorde em 2012, conclui Paul Hodges, blogueiro do portal **Icis**. As cotações do barril do Brent mantiveram-se na média de US\$ 112 em 2012 versus US\$ 111 em 2011. Segundo o analista britânico, até 2011 os preços do petróleo jamais se sustentaram acima de US\$ 1000/barril por um ano inteiro e, ele arremata, o mercado nunca conviveu com esse nível por dois anos seguidos.



Gritos e sussurros



Em petroquímica, investidor entra em negócios aos gritos e sai aos sussurros. Cinco anos depois de anunciar o plano, com estardalhaço a cargo do CEO Andrew Liveris e o então ministro Miguel Jorge, a **Dow** abriu janeiro comunicando sucintamente o adiamento para as calendários do investimento num complexo de 350.000 t/a de polietileno linear em Minas Gerais, via eteno do etanol da cana, projeto cujo assento de sócio passou do usineiro brasileiro **Crystalsev** à holding japonesa **Mitsui**. O sonho da resina de fonte renovável foi abalroado, de início, pelos efeitos do aborto, ao final de 2008, da joint venture global em poliolefinas

entre a Dow e a petrolífera estatal do **Kuwait**. A Dow manteve em fogo brando a ideia de tirar a **Braskem** do isolamento no PE verde até fazer as contas e concluir ser muito mais jogo depositar suas fichas na rota sustentável e bem mais barata do PE via gás natural extraído das reservas norte-americanas de xisto. Deu no que está dando: o grupo aplica firme na Costa do Golfo, divulga a consultoria **Gas Energy**, para alargar sua capacidade de eteno em 1.905.000 toneladas entre 2014 e 2017.

Vai relampejar

Ao longo desse enigmático 2013, um suprimento adicional da ordem de 1.5 milhão de toneladas de polietileno deve ser desovado pelo Oriente Médio no mercado asiático, calcula John Richardson analista especializado nesse continente do portal **Icis**. Para saltar raios e trovões nesse quadro nublado, ele assinala que um volume alentado de polipropileno (PP) também deve

BATE E VOLTA

PVC pela bola 7



Almir Abdalla

Uma pergunta para Almir Abdalla, engenheiro químico, ex diretor do grupo **Solvay** e hoje voltado para consultoria e importação de produtos químicos.

PR - Nos EUA, o eteno obtido do shale gas já baixa o custo (e o preço) de derivados como PVC. Segundo Steve Brien, da consultoria IHS, o PVC dos EUA já tem custo cerca de US\$ 200 inferior à média internacional. Os EUA começam a voltar, assim, a exportar PVC contínua e agressivamente e o Brasil não conta com mais eteno (e só pela rota mais cara da nafta) para sustentar expansões na sua capacidade interna do vinil. Esse cenário significa o ponto final nos projetos de ampliação da produção brasileira de PVC?

Abdalla - A indústria petroquímica luta contra muitos obstáculos, tais como preços altos de derivados, impostos muito grandes, falta de desoneração da folha salarial, logística ou a demora para reagir contra preços muito baixos das commodities exportadas para cá. Quando vem um concorrente mundial – e muito competente –, como os EUA, a situação se torna mais difícil. Com a abundância do shale gas dando aos EUA uma autossuficiência em energia, aliada à sua excelência produtiva, acho impossível o Brasil competir nesse cenário, sobretudo no PVC com diferença de US\$ 200 no custo final, inferior à média mundial. Como combater essa diferença, quando os resultados estão cada vez mais comprimidos? Não estou mais na indústria, mas pensaria muito se vale a pena investir em crescimento de produção, muito embora haja a necessidade de fazê-lo, buscando escala mundial competitiva. O dilema é este ou se limitar a ficar em segundo plano, o que seria lamentável para esta indústria competente, que sempre mostrou sua pujança e é tão importante para o desenvolvimento do Brasil. Essa situação traz à baila, para a indústria brasileira em geral, uma máxima da **Seal**, tropa de elite da marinha norte-americana: “o único dia fácil foi ontem”.



inundar a Ásia e fica no ar o desafio de o mercado local absorver a contento esse excedente em poliolefinas, sem pressionar para baixo os preços internacionais, a partir de projeções de crescimento econômico mais moderado. Apenas na China, partem este ano pelo menos quatro unidades de PP totalizando 900.000 t/a.

Balança comercial: poliestireno



Segundo divulgou a **Abiquim**, com base em dados do **MDIC**, importações de poliestireno (PS) para o Brasil em 2012 totalizaram 21.016 t em comparação a 26.598 t no ano anterior. Exportações da resina também caíram, saindo de 29.349 t em 2011 para 18.528 t no exercício seguinte.

Balança comercial: PVC



De acordo com a mesma tabela da entidade, importações de PVC para o país bateram 403.164 t no ano passado, abaixo das 477.705 t registradas em 2011. As vendas externas do vinil totalizaram 13.293 t em 2012, pouco acima do volume do ano anterior, de 12.143 t.

Balança comercial: polietilenos



A importação de todos os tipos de polietileno recuou em 2012. O tipo de alta densidade (PEAD) saiu de 303.019 t em 2011 para 259.936 t no ano posterior, enquanto os volumes de polietileno de baixa densidade (PEBD) caíram sutilmente de 114.903 t para 109.161 t no mesmo período. Compras externas da resina de baixa densidade linear (PEBDL) registraram queda de 361.586 t para 301.210 t. Exportações brasileiras derraparam para PEAD e totalizaram 419.572 t em 2012, abaixo das 433.572 t no exercício anterior. No flanco de PEBDL, volumes exportados recuaram de 268.819 t em 2011 para

230.202 t no ano passado. Na contramão chegou PEBD, cujas exportações aumentaram e em 2012 chegaram a 245.951 t versus 172.507 t em 2011.

Balança comercial: polipropileno



Informações computadas pelo MDIC apontam uma redução das importações brasileiras de polipropileno (PP) de 266.9902 t em 2011 para 242.559 t no exercício seguinte. Sob a mesma base de comparação, exportações da resina declinaram de 440.736 t para 424.119 t.

Balança comercial – PET



Importações de resina PET no ano passado, aponta o governo, bateram 102.715 t, bem abaixo de 158.808 t em 2011. No reduto das pré-formas, compras externas ficaram quase estáveis, com uma leve baixa de 105.581 t para 103.970 t no ano passado. Exportações de poliéster caíram de 32.886 t em 2011 para 25.211 nos 12 meses seguintes, ao passo que vendas externas de pré-formas cresceram para ainda tímidas 2.364 t versus 1.910 t em 2011.

Visto de entrada



Com nome feito em processamento asséptico e tecnologias de fechamento e válvulas, a norte-americana **Scholle** formalizou em 9 de janeiro a compra, por cifra não revelada, do controle majoritário da minúscula (menos de 15 funcionários, informou a Scholle) brasileira **Flexpack**, centrada em flexíveis como stand up pouches e pouches no mix de sua unidade em Vinhedo (SP).

Mapas da mina



Levantamento do jornal americano **Plastics News** situou em 526 empresas relevantes o universo da

transformação por injeção na zona do nafta. Esse quadro controla 1.087 fábricas, das quais 969 nos EUA, 73 no México e 45 no Canadá, tendo faturado US\$ 28.6 bilhões em 2012. Já o reduto norte-americano de transformadores de filmes e chapas, a cargo de 179 companhias identificadas pelo jornal, responde por 555 fábricas, das quais 45 canadenses e aferiu receita total de US\$ 32.7 bilhões em 2002, cabendo 79,3% ao segmento de filmes, 18,8% para chapas e o restante a subcampos não rastreados. Quanto a termoformadores, a varredura de *Plastics News* fogueou 227 indústrias de relevo à frente de 358 plantas nos EUA, 16 no Canadá e sete no México, cravando vendas gerais da ordem de US\$10,6 bilhões em 2012, repartidas entre embalagens (86,7%) e artefatos industriais (13,3%).

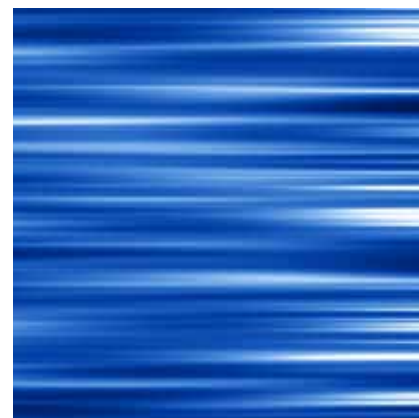
Petrossombrero



Batuta do México em PVC, compostos e tubos vinílicos, a **Mexichem** formalizou em janeiro a luz verde para uma joint venture com a petrolífera estatal **Petróleos Mexicanos (Pemex)**, sociedade cujo projeto original fora orçado em US\$ 556 milhões e engavetado pelas partes. A jointventure selecionou Pajaritos, no estado de Veracruz, como local de futura unidade de cloreto de polivinila (MVC) de capacidade não revelada. Em paralelo, sem abrir números, a Mexichem

anunciou investimento na modernização de seu complexo do monômero já em operação. Segundo foi asseverado pelo grupo privado mexicano, a planta de MVC da sociedade será competitiva, embora no bloco Nafta despontem agora unidades norte-americanas maiores e mais integradas, pois atreladas ao eteno extraído das reservas de gás de xisto dos EUA, já listado como o segundo mais acessível do planeta.

Stretch arrasa



A norte americana **ExxonMobil Chemical** logrou transpor o apelo sustentável ao reduto commodity dos filmes stretch. O feito decorre do emprego, na planta belga do grupo, do elastômero base propeno Vistamaxx PBE (15%) e copolímero de acetato de eteno vinila (EVA, 85%) na camada central de uma estrutura stretch contendo nas camadas externas polietileno linear base metaloceno. Conforme foi divulgado, a adição de Vistamaxx PBE aumentou a flexibilidade do filme estirável destinado a manter seguros e estáveis sacos de resinas alojados em palete e o acréscimo do insumo permitiu o emprego de 16% a menos de matéria-prima na composição geral do stretch para a mesma finalidade, daí a aura de sustentabilidade atribuída à película.

Sobe e desce



Após a recessão grassar na construção civil europeia e norte americana, o setor automotivo assumiu a dianteira entre os maiores mercados globais para polímeros e químicos, assevera Paul Hodges, analista do portal **Icis**. Cada automóvel norte-americano equivale a US\$ 3.636 para a indústria, segundo capta o radar da entidade **American Chemical Council**. Desse modo, o mercado dos EUA foi avaliado por Hodges em US\$ 52.7 bilhões em 2012, ancorado em vendas de 14.5 milhões de unidades de veículos no período, saldo 13% acima do balanço anterior. Nas cercanias, a China preservou a liderança, com 17.7 milhões de veículos comercializados ou 7% acima de 2011. Na contramão, o mercado automotivo na comunidade econômica europeia encolheu 12% em 2012, fechando com vendas inferiores a 12 milhões de veículos. O cruzamento dos indicadores das três regiões, percebe Hodges, converge para um saldo 4% superior ao do total de vendas de automóveis em 2011, da ordem de 41.2 milhões de veículos ou, conforme a consultoria **Polk**, 58% do comércio mundial de 71.2 milhões de unidades em 2012. A propósito, em 2009, rememora o analista do **Icis**, o mercado europeu ocupava a pole no ramo

Estrelas sobem



Cláudia Maria Bocciardi Ligia Vannuci

Cláudia Maria Bocciardi assumiu a diretoria de marketing institucional da **Braskem**. Por sua vez, Ana Laura Sivieri foi promovida a gerente de marketing institucional e Ligia Vannuci é a nova gerente de comunicação interna. Seu posto anterior, de executiva da área de marketing e relacionamento, passa a ser ocupado por Fernanda Liberato.

Troca da guarda



Peso-pesado em tampas de garrafas de água mineral, o grupo espanhol **Betapack**, possuidor de subsidiária no Brasil, foi adquirido pelo fundo privado de investimentos madrilenho **Mercapital**. A participação majoritária de 80% comprada pelo fundo, por um aporte da ordem de US\$

53 milhões, e tem em vista consolidar a transformadora na pole de seu segmento na Europa. A operação brasileira do grupo espanhol, sediada na paulista Cabreúva, pesou com relevância nas projetadas vendas totais de US\$ 80 milhões da **Betapack** em 2012.

Plástico entra na roda



A cadeira cativa do metal em rodas de carros recebeu uma botinada do plástico, desferida por desenvolvimento da sistemista norte-americana **Lacks Wheel Trim Systems**. Os diferenciais da opção híbrida em plástico são, além da leveza, uma via de economia de combustível por obra de vantagens na aerodinâmica. O novo conceito, conforme foi noticiado, exhibe peso menor que a roda de alumínio ou aço. A sacada introduzida em janeiro, na mostra **North American International Auto Show**, em Detroit, consta de uma estrutura básica de alumínio, a qual é acrescida de espuma de alta densidade e revestimento superficial de policarbonato/acrilonitrila butadieno estireno, encimado por uma camada de cromo. A roda protótipo foi aprovada em bateria de testes no Ford Focus, acompanhados de perto pela montadora. Seu trunfo-chave para a economia de combustível foi proporcionar melhor fluxo de ar ao redor do veículo. •



Os nós da incerteza

Poucas vezes o setor plástico entrou num ano com o freio tão puxado, revela esta reportagem.

No governo Dilma, a **Confederação Nacional da Indústria (CNI)** tem aplaudido as medidas protecionistas e aclamado a política de incentivos setoriais à base de puxadinhos, caso de isenções fiscais para vendas de materiais de construção, geladeiras e automóveis. Por causa desse perfil ganha mais importância o saldo, revelado à entrada de 2013, de sua tradicional pesquisa do empresariado sobre intenções de investimento. O último levantamento, pente fino em 584 companhias médias e grandes, desembocou no pior resultado em quatro anos. O recuo na intenção do investimento privado decorre, diagnosticou a CNI, da combinação de capacidade ociosa, dificuldade para obtenção de recursos públicos de crédito e percepção de incerteza econômica.

Do plano da indústria em geral ao segmento específico do plástico nacional, a frustração captada no raio X da CNI não muda um micron, prova a reportagem nas próximas páginas. Entre as fontes, o distribuidor Láercio Gonçalves, por exemplo, dá por falecido o modelo de política econômica à base

de incentivo ao consumo e descaso para com investimentos produtivos, de modo que a elogiada redução dos juros perde força com a infraestrutura e educação em ruínas, entre outras vergonhas estruturais intocadas. E há os repentinos intervencionistas do governo, caso da contenção dos preços da gasolina anos a fio, abalroando o caixa da **Petrobras**, a alternativa do etanol e o controle da inflação, já prevista para 6% no acumulado de 2013.

Em setembro de 2012, o governo tornou as alíquotas brasileiras de importação de polietileno e policarbonato as mais altas do planeta. No mesmo exercício renovou, mesmo com produção doméstica insuficiente, a barreira antidumping há cerca de duas décadas mantidas para PVC do EUA e México. Com essas ações voluntaristas de reserva de mercado, o governo decepcionou o empenho da transformação em buscar competitividade e, por tabela, levou a cadeia do plástico, cujas exportações sempre foram tímidas, a concentrar-se de todo no mercado doméstico, posto ainda mais distante da realidade global

devido às barreiras erguidas às compras externas. Ranking com 179 países do **Banco Mundial** elegeu o Brasil a economia mais fechada, com base na participação de importações no PIB.

No consenso dos entrevistados a seguir, o xis da questão é o governo sair da política de jeitinhos e improvisos para mergulhar na verdadeira reforma do Custo Brasil, onde pulsam mazelas tributárias, da infraestrutura e educação. O problema é que o governo depende da super arrecadação para sustentar a obesidade da máquina pública (não se fala em cortes). Sobre a educação, o fato é que o governo se arrisca a perder voto se formar melhor o cidadão; portanto, franquear-lhe o consumo sem mexer no ensino garante voto na situação e pesa na aprovação popular do mandatário de plantão.

Por ideologia e conveniência, o governo tende a seguir atuando ao estilo morde e assopra ou dar com uma mão e tirar com outra. Quanto a indústrias como a do plástico, mandam as evidências que prossigam de pires na mão na fila, à espera de afagos setoriais de Brasília.

Quer um estímulo para crescer, venha nos visitar.

plástico & NEGÓCIOS

Feira de Máquinas e de
Conhecimento do Plástico **02/13**
DE 25 DE FEVEREIRO A 1 DE MARÇO



Os melhores negócios em sopradoras e injetoras.

Exposição de máquinas e
acessórios em operação

Consultoria financeira para
aquisição de máquinas



Máquinas nacionais

3%

juros
ao ano

*FINAME PSI Convencional

Cursos e treinamentos para a sua equipe

Cursos e treinamentos.
(consulte programação)

Cursos e palestras:

- INJEÇÃO, MÁQUINAS E MOLDES (Certificado pela SPE, Society Plastics Engineerings)
25 e 26/02 (1ª turma)
27 e 28/02 (2ª turma)
 - Dia 01 de março palestras técnicas gratuitas durante todo o dia.
- Inscrições e informações

pavan zanetti

O domínio da transformação do plástico.



PABX: 55 19 3475.8500
SAC: 55 19 3475.8504
Vendas de máquinas: 55 19 3475.8505
Email: vendas@pavanzanetti.com.br

Acesso
www.pavanzanetti.com.br



Hora de jogar na retranca

O mercado interno vira o refúgio providencial

O Brasil tem esboçado reações à economia internacional em voo cego pela zona de turbulência, constata nesta entrevista Luciano Guidolin, vice-presidente de polímeros e químicos renováveis da **Braskem**. Com base no fogo cruzado global, ele traduz como ações para fortificar a cadeia nacional do plástico a drástica subida de 14% para 20% na alíquota de importação de polietileno e as tarifas também elevadas para as compras externas de artefatos como determinados tipos de flexíveis. Guidolin passa ao largo, nesse ponto, do fato de que o grosso dessas importações de transformados são de baixo volume e em regra origina-se de países sul-americanos com os quais o Brasil mantém acordos comerciais bilaterais coalhados de benesses fiscais, de modo que resulta insípido o efeito prático da subida das alíquotas brasileiras. Na visão de Guidolin, o momento, comprova a atuação do governo, é de priorizar o mercado interno, pois os custos locais reprimem a exportação. No mais, ele crê que, praxe mundial, já corre a contagem regressiva para a hiperlotada transformação brasileira de plástico imergir na onda de fusões e aquisições, um imperativo para a competitividade e lucro. Em futuro mais remoto, Guidolin levanta, sem precisar prazos, a ansiada possibilidade de o gás natural das reservas do pré-sal fazer

brotar o proteladíssimo **Complexo Petroquímico do Rio de Janeiro (Comperj)**, desde que economicamente viável perante os preços mundiais de eteno e PE desenhados pelo shale gas nos EUA.



Guidolin: indústria brasileira desafiada pelo shale gas e baixo crescimento global.

PR - Até 2015, Peru deve crescer 6% ao ano e Chile e Colômbia, 4%. Em contraste, analistas fora do governo vaticinam em regra que o pibinho brasileiro tende a mudar pouco nos próximos anos. A hiperconcorrida transformação brasileira tende a continuar passiva diante desse cenário frustrante para suas margens ou reações como o processo de aquisições e fusões de competidores deverão enfim deslanchar?

Guidolin - O setor industrial brasileiro passou por profundas mudanças nos últimos 10 anos, investindo em capacidade de transformação e inovações para acompanhar o crescimento da economia do país. Os impactos da crise econômica internacional, que atingiu o Brasil de forma mais intensa a partir do segundo semestre de 2011, seguramente motivam as empresas do setor químico & petroquímico e de transformação plástica a buscarem caminhos para o aumento de sua competitividade. Neste aspecto, é provável que o processo de aquisições e fusões, já em curso no setor químico & petroquímico, ocorra também no setor de transformação plástica.

PR - Em paralelo aos EUA com PE do shale gas, o México caminha para tornar-se exportador competitivo em PE via gás natural e produtos acabados de poliolefinas. Apelar de novo para depreciação da moeda e barreiras protecionistas seria a salvação para a cadeia do plástico no Brasil resistir a essa ofensiva aqui no mercado interno?

Guidolin - As recentes descobertas de matéria-prima competitiva "shale gas" nos EUA, aliado ao baixo crescimento dos mercados internacionais que geram excedentes de produtos cujo alvo oportunista são os mercados emergentes, se apresentam como desafios para a indústria brasileira. Adicional-

mente, visando trazer competitividade às suas economias, diversos países desenvolvidos têm desvalorizado de modo intencional suas moedas. O Brasil tem buscado evitar que esse processo traga impactos de longo prazo ao seu desenvolvimento industrial.

PR - Quais os meios empregados pelo Brasil para isso?

Guidolin - Neste sentido, as medidas governamentais visando o fortalecimento da indústria brasileira têm como objetivo possibilitar que o crescimento da nossa economia seja capturado pelas empresas instaladas no país de forma mais competitiva. São exemplos dessas iniciativas o aumento da alíquota de importação de produtos químicos e petroquímicos, entre eles polietileno (PE), e de transformados plásticos a exemplo de laminados de PVC,



Fim da guerra dos portos: trunfo para a competitividade local.

filmes de PE, utilidades domésticas e polipropileno biorientado (BOPP). Na mesma direção do aumento da competitividade da cadeia, podem ser citadas a nova regulamentação PRS 13/2012, referente à equalização de competitividade com produtos importados (“guerra dos portos”), a redução dos impostos sobre folha de pagamento do setor plásticos e a redução do custo de energia elétrica.

De forma estruturante, as propostas da cadeia petroquímica e plástica foram entregues ao governo como resultado do **Conselho de Competitividade da Indústria Química**, parte do **Plano Brasil Maior**. As propostas contidas no Regime Especial da Indústria Química (REIQ) visam desoneração de impostos, incentivos à inovação e investimentos e melhor equalização tributária com produtos concorrentes. Por fim, as descobertas no campo do pré-sal trazem a possibilidade de disponibilidade de matéria prima competitiva para o crescimento da indústria petroquímica e, em consequência, para o fortalecimento da transformação plástica nas próximas décadas, mediante a instalação do **Complexo Petroquímico do Rio de Janeiro (Comperj)**.

Dosagem e Mistura

Secagem

Anticondensação de moldes

Refrigeração

Granulação

Software de Supervisão

A experiência que inova



- Capacidades de resfriamento de 2.550 a 400.000 kcal/h,
- Economia de energia de até 50% comparado com soluções tradicionais,
- Projeto e engenharia de instalações,
- Operação simples e fácil.

Soluções em Refrigeração Industrial

Maior confiabilidade e alto rendimento

PIOVAN do BRASIL Ind. e Com. Ltda.

Tel. + 55 11 3693 9500 • piovan@piovan.com.br • www.piovan.com.br

PIOVAN

Customers. The core of our innovation

Desse jeito não dá

Sem as reformas decisivas no Custo Brasil, o setor plástico empaca.



“O modelo de expansão praticado pelo governo esgotou-se”, vaticina Laércio Gonçalves, presidente da **Associação Brasileira dos Distribuidores de Resinas e Bobinas Plásticas de BOPP e BOPET (Adirplast)** e dirigente da distribuidora **Activas**. “Para progredirmos a médio e longo prazo, são necessárias reformas estruturais e investimentos em educação; só assim o país tem chances de crescer acima de 3% ainda em 2013”.

Gonçalves acompanha preocupado os desdobramentos da rota do shale gas no bloco Nafta, munindo em especial EUA e México de fôlego para exportar não só a resina de polietileno

(PE), mas seus artefatos. Nesse sentido, explica, a salvação da cadeia brasileira do plástico estaria no surgimento, em 2013, dos efeitos iniciais das medidas implantadas ou anunciadas pelo governo em 2012, convergindo para um PIB melhor no exercício atual. “O governo deveria sinalizar desde já e de forma compreensível suas intenções e projetos quanto a reformas estruturais, para assim a cadeia plástica desenhar um cenário mais claro”, pondera o distribuidor. Como exemplo, ele recorre à redução das tarifas de eletricidade para as empresas, permitindo-lhes equalizar seus custos e tornar o produto acabado mais competitivo na ponta do consumidor final. Gonçalves

também se inquieta com crônicos déficits nacionais. “As empresas ainda dependem do modal rodoviário devido à falta de planejamento e investimentos do governo em infraestrutura e logística, sobretudo para modais de frete eficazes e acessíveis, mais um senão na competitividade do Brasil”, lamenta o presidente da Adirplast. “Num país continental, deveríamos providenciar entregas de forma mais inteligente e econômica empregando o transporte ferroviário e marítimo”.

Mesmo com as pontiagudas barreiras tarifárias erguidas, Gonçalves pressente a continuidade da concorrência importada em 2013. Quanto ao mundaréu de transforma-

dores num cenário incompatível com tantos competidores no país, ele não acredita que, apesar de enervante, a situação atual deflagre uma escalada de aquisições ou fusões, para limpar a área e melhorar a rentabilidade da indústria. “Isso pode ocorrer, mas de modo pontual”, julga.



Gonçalves: modelo esgotado de política econômica

Wilson Cataldi, sócio executivo da distribuidora **Piramidal**, não é tão cético quanto Laércio Gonçalves. “2012 foi muito ruim para a indústria nacional, em especial para a cadeia petroquímica”, analisa. “Os transformadores penaram com acirrada concorrência importada e carga tributária elevadíssima, um cenário de enfraquecer muitas empresas, abrindo assim a possibilidade de consolidações de companhias em alguns setores da terceira geração”.

Para Cataldi, as barreiras protecionistas, a exemplo da alíquota de 20% para importar PE, constituem mal necessário e sem alternativa. “Sem essa proteção, será quase impossível para a cadeia brasileira do plástico sobreviver”, ele sustenta. “Sob a atual crise mundial vários

cuidados devem ser tomados para resguardar a indústria local; os excedentes de países com problemas de crescimento seguem a preços muito baixos para mercados como o Brasil”. Como a indústria plástica – transformadores inclusos – não consegue se sustentar nesse embate por suas próprias forças, argumenta o agente autorizado, algumas ações para protegê-la “devem ser mantidas e até incentivadas”. A seu ver, esse viés de mercado fechado deve acentuar-se ao longo do ano, pois medidas como a melhoria na infraestrutura e desonerações tributárias são de lenta maturação. “Sem elas, a indústria nacional é muito pouco competitiva e por isso teremos de nos socorrer nesse modelo econômico”.

Agente oficial de PE importado da **Dow**, Osvaldo Cruz, gerente geral da **Entec**, rechaça a visão de Cataldi em relação a riscos externos como resinas da rota shale gas e seus artefatos a serem exportados por EUA e México. “Barreiras protecionistas são artificios para o setor plástico brasileiro empurrar a situação com a barriga”, interpreta o distribuidor. O Brasil, julga Cruz, quer entrar para o Primeiro Mun-



Cataldi: protecionismo necessário.

do com atitudes de governos como os de Chavez e Cristina Kirchner. “Acaba dando nisso, em protecionismo, em tratar de encontrar inimigos para justificar incompetências e outras lacunas”. Fatalista, o distribuidor aposta na continuidade dessa política econômica desenvolvimentista-nacionalista, modelo que atrasou o país em 50 anos, ele atesta. “Voltamos a viver de pacotes e incentivos setoriais, sinalizando ao mundo lá fora que estamos perdidos e internamente vai se enganando”. Inclusive devido a tais definições, justifica, o processo de aquisições e fusões de competidores não deve deslanchar na superlotada transformação brasileira.



Cruz: cadeia do plástico perdeu o rumo.

Há alguns anos, nota Cruz, a cadeia plástica brasileira perdeu o rumo e navega por instinto, sem consciência de sua real importância econômica, política e social. “Cada um trata de agir por si para resolver seu problema e a cadeia não vê como o ambiente de negócios muda com rapidez”, ele assinala. “Por exemplo, a nota fiscal e contabilidade eletrônicas estão afetando muito, mas há quem não perceba essas evidências mais simples – e o que dizer então das mais complexas”.

Reação a caminho

Apesar dos flancos vulneráveis,
o crescimento do setor está engatilhado



“**C**omo em 2012 houve recuperação a partir do segundo semestre e a indústria espera a manutenção desse ritmo, em 2013 começarão a surtir efeitos de medidas de política industrial e competitividade adotadas pelo governo”, antevê José Ricardo Roriz Coelho, presidente da **Associação Brasileira da Indústria do Plástico (Abiplast)**. Além do mais, justifica, jogam a favor as perspectivas de redução de custos com energia e inicia-se a implementação de ações de melhora



Roriz: proteção nociva de insumos de monopólios e oligopólios.

da infraestrutura e logística. “Para completar, haverá continuidade nas políticas governamentais de incentivo à competitividade industrial e o mercado consumidor segue aquecido com aumento da renda e baixa taxa de desemprego”, ele descreve otimista.

Recursos de defesa comercial, como as alíquotas de importações, não são tradução automática de retrocesso, pondera o dirigente. “São instrumentos usados à larga e regulados pela **Organização Mundial do Comércio (OMC)** para garantir



Transformando ...

isonomia à indústria local. “A defesa de setores-chave, geradores de emprego e que agregam valor, procede para se desenvolver e consolidar a indústria de um país”, analisa Roriz. De outro ângulo, ele julga que, apesar de dispor de instrumentos de defesa, o país não imerge nas necessárias reformas estruturais. “Defesa comercial deveria ser instrumento de curto prazo vinculado a uma política de competitividade industrial para reduzir distorções de custos produtivos entre o Brasil e o resto do mundo”, considera o dirigente. Sua ressalva: por vezes esses instrumentos não atuam de acordo com uma política de competitividade. “A exemplo da inclusão de PE e politetrafluoroetileno (PTFE) na lista de elevação temporária da Tarifa Externa Comum do Mercosul, resultando na defesa de um produto sem atentar para os impactos ao longo da cadeia”, pondera o presidente da Abiplast.

Apontado pelo economista e professor Edmar Bacha, um garrote vil do Custo Brasil, endossa Roriz, é o monopólio/oligopólio na produção de insumos. “Isso eleva o custo de produção a jusante das cadeias e o aumento da proteção de insumos, nesse caso, ilustra como um instrumento de defesa comercial pode ser utilizado na contramão de uma política de competitividade”.

Para fazer face à extrema pulverização da transformação brasileira de plástico, cujo quadro arredondado em 12.000 empresas supera o dos EUA, Roriz é um entusiasta da alternativa das fusões e aquisições de concorrentes. “Mesmo sob melhora da economia, empresas passivas perante competidores tendem a desaparecer”,

polímeros em adubo

produtos em novas soluções

visões em realidades



Marçon: abertura discutível da economia.

ele vaticina. De outro ângulo, ele ressalta a necessidade de recursos financeiros para alavancar essas compras e associações entre companhias. Outros pré-requisitos para essas operações, ele completa, é a busca por melhorias em processos e na gestão por parte dos transformadores, o desbravamento de mais oportunidades de mercado e o estabelecimento de parcerias nas cadeias usuárias dos artefatos plásticos.

No front de PET, as consolidações não são um imperativo, mas a foto atual do comércio exterior dá calafrios e hipertensão. Auri Marçon, presidente da **Abipet (Associação Brasileira**

da Indústria do PET), questiona a abertura da economia como fator propulsor para desenvolvimento da indústria. Segundo o dirigente, empresas comemoram barreiras sobre produtos concorrentes, mas se enraivecem quando suas matérias-primas são sobretaxadas. Para solucionar o impasse, não há fórmula mágica, “pois esse equilíbrio varia de um segmento para outro”, argumenta. Aliás, Marçon defende atuais antidumpings sobre PET alegando que estes foram colocados sobre empresas asiáticas operando nos Estados Unidos. “No passado, elas venderam seus excedentes de forma questionável, praticando complexos trâmites de triangulação física e financeira que mereceriam alguma penalidade”, diz.

Além do mais, o dirigente afirma que, embora a abertura do mercado durante o governo Collor, em combate ao que o ex-presidente chamou de carroças, tenha impulsionado a indústria de automóveis, o movimento quase destruiu outros setores, como o têxtil e o calçadista. Marçon vai mais longe e avisa que boa parte dos segmentos industriais brasileiros não está preparada para competir com

o mercado internacional. “Forçar uma abertura pode significar desemprego e até destruição de alguns setores”.

O dirigente também não se preocupa com um eventual impacto no Brasil do monoetileno glicol (MEG), insumo da



PE: defesa comercial da resina prejudica cadeia a jusante.

produção de poliéster, obtido via rota gás de xisto na América do Norte. “As matérias-primas intermediárias para termoplásticos estão nas mãos de poucas empresas que sabem administrar muito bem a oferta e a demanda”, julga, alegando que PET talvez seja a resina menos afetada, uma vez que MEG corresponde a pouco mais de 30% de sua composição. Para fechar a questão, ele dispara que, como mercados nos Estados Unidos e México são altamente demandantes de PET, a preocupação do Brasil deve se concentrar em excedentes asiáticos.

Marçon espera recuperação de leve na economia em 2013 após um amargo 2012, durante o qual prevaleceram margens apertadas, resultando em pouco caixa para investimentos, inclusive no reduto do PET. Como o Brasil está atrasado no quesito competitividade, um ano é pouco para evolução a um patamar melhor. De qualquer forma, o dirigente comenta que finalmente percebeu um trabalho alinhado entre empresários e governo em busca de soluções em um plano macro.



PET: MEG de eteno via shale gas não preocupa.

MAXIQUIM: “CAMPO DE BATALHA É O MERCADO DOMÉSTICO”

A expectativa de fraca expansão da economia brasileira em 2013 recai sobre outro pífio PIB industrial. Segundo Otávio Carvalho, diretor da consultoria MaxiQuim, o desenvolvimento da indústria este ano ficará, inclusive, aquém das projeções iniciais de 2,5% a 3% para o PIB. Vilões da vez permanecem a infraestrutura precária, sistema tributário e burocracia, ele diz. Na entrevista abaixo, o consultor foca perspectivas para a transformação, tendo Custo Brasil e concorrência externa como pano de fundo.

PR – Quais as prováveis consequências para a petroquímica e transformação de resinas no Brasil se 2013 for mais um ano frustrante para o setor plástico, tal como foi 2012? O que deve acontecer?

Carvalho – Duvido que o ano seja tão frustrante. Temos muitos investimentos em infraestrutura, crédito na praça e alguma liquidez. Uma hora o mercado sai da inércia e volta a caminhar. Mas, se for como 2012, vamos ter nova rodada de lamentações, empresas com dificuldades, algumas sendo forçadas a se readequar e outras fechando.

PR – O Brasil tornou-se um país caro de produzir e, com o fiasco econômico da Argentina, as nossas discretas exportações de artefatos plásticos ficaram mais raquíticas. Num mercado globalizado e longe de sair da crise (EUA e Europa), qual o futuro de um setor (transformação brasileira) sem chances de testar sua competitividade participando do comércio internacional?

Carvalho – Custos elevados de produção são comuns a todos os segmentos industriais no Brasil. O setor plástico sofre como os produtores de aço, papel, eletrônicos, alimentos e bebidas. Nesse contexto de produção cara, a competição com mercados externos está escancarada. Porém, o setor de transformados plásticos é pouco tradeable. Há exceções como BOPP, pré-formas de PET, rafia, entre outros, contudo a maior parte tem raio de atuação local. Portanto, não acredito que o campo de batalha seja em mercados de exportação, mas, sim, no doméstico. As exportações são importantes por outros motivos, como inovação, design e qualidade. Porém a competitividade se dá no campo nacional. Aí, sim, temos um embate entre o Custo Brasil e os importados.



Carvalho: 2013 deve não ser tão frustrante.

FAÇAM SEU JOGO

	PIB 2013	Dólar em dez/13
Luciano Guidolin - Braskem	3,5%	R\$ 2,05 - R\$ 2,10
Oswaldo Cruz - Entec	3%	***
Laercio Gonçalves - Activas	3,3%	R\$ 2,08 - R\$ 2,10
Wilson Cataldi - Piramidal	2,5% - 3%	R\$ 2,20 - R\$ 2,30
Otávio Carvalho - MaxiQuim	2,5% - 3%	***
José Ricardo Roriz - Abiplast	3,5% - 4%	R\$ 2,10
Ulisses Fonseca - Multipack Plas	3%	R\$ 2,10
Ironi Fernandes - Battenfeld	1% - 2%	R\$ 2,30
Cássio Luis Saltori - Battenfeld Cincinnati	2,5%	> R\$ 2,00
Evandro Cazzaro - Husky	< 3%	***



O mundo bate à porta

Adianta fechar a cortina para a realidade?



O setor de máquinas e equipamentos para processamento de plásticos, e consequentemente sua clientela, tem penado com o viés protecionista adotado pelo governo federal. Aliás, esse modelo não está nem alinhado ao discurso do Itamaraty, que prega o diálogo com parceiros internacionais de modo a abrir oportunidades ao produto brasileiro no exterior, avalia Evandro Cazzaro, diretor na América do Sul da **Husky**, fabricante canadense referência em injeção. Ele espera um PIB melhor em 2013, embora ainda abaixo de 3%, e atribui a tímida expansão da

economia à baixa taxa de investimentos. Cazzaro exemplifica que, enquanto o índice de investimentos no Brasil não ultrapassa 18% do PIB, no Peru, país que deve crescer 6% ao ano até 2015, a taxa chega a 25%.

Além disso, “sem tecnologia e infraestrutura, não há chanceler que consiga driblar a baixíssima competitividade de nossos bens manufaturados no exterior por maior que sejam suas habilidades”, ele profere. Sem saída, o transformador local fica à mercê da tecnologia nacional ou topa pagar alíquotas altíssimas por máquinas de ponta, diferença sempre

depositada no preço do produto final. Cazzaro, inclusive, é enfático ao criticar barreiras comerciais. As portas que se fecham ao produtor asiático são as que se abrem aos manufaturados do mesmo continente, diz. “Todos sabem que medidas protecionistas não limitam nem intimidam exportadores [da Ásia], mas somente prejudicam o transformador e o consumidor brasileiro”.

Uma eventual busca por alíquota zero na importação de máquinas sem similar nacional é praticamente utópica, na visão do diretor, primeiramente porque mesmo exceções tarifárias são sujeitas a 2% de

Estar presente
é o que nos move!

paixão
na bola

emoção
na torcida

resultado

na estrutura

emoção

na rede

paixão

na torcida

na estrutura

aqui tem
PVC Solvin
Resina de PVC

Solvin, transformando paixão e emoção em realidade.

SOLVIN
The Partner in Vinyls
100% reciclável

www.solvayindupa.com





Saltori e extrusora Battenfeld Cincinatti: N/NE desponta na procura por extrusoras de tubos.

imposto, ele estabelece. Do mesmo modo, processos visando esse tipo de benefício ignoram as reais necessidades dos transformadores. “O resultado é sobretaxação desprovida de critério técnico e, por fim, aumento dos custos de nossos bens manufaturados”, encaixa. Mas nem tudo está perdido. Há boas iniciativas em câmaras setoriais de nichos específicos liderados pela **Abiplast (Associação Brasileira da Indústria do Plástico)**, combinadas a iniciativas do governo em apoio à manufatura doméstica, ele completa.

Para Ironi Fernandes, diretor geral da **Battenfeld do Brasil**, 2013



Cazzaro: protecionismo engessa indústria e encarece produto final.

não desponta com perspectivas positivas para a indústria de transformação de plásticos. O baixo crescimento brasileiro será pedra no caminho das quase 12.000 empresas do segmento que, com outro pibinho chegando, não terão espaço para operar, ele afirma. Para complicar a situação, o executivo não prevê melhora

de margens na transformação e muito menos condições para aquisições de concorrentes, o que resultaria em uma consolidação no segmento.

A modernização do parque também ficará dependente de fornecedores nacionais. Não há interesse da administração pública em fixar alíquota zero para máquinas e equipamentos sem similar local, ele profere. “São milhões de reais que deixariam de ir para os cofres do governo, e este, portanto, teria dificuldades em financiar programas que visam sua manutenção no poder”, dispara. Para Marcos Cardenal, engenheiro de vendas

da mesma fabricante de injetoras, clientes reclamam menos das tarifas de importação – atualmente entre 2% e 4% – e mais dos entraves burocráticos dos processos.

No reduto de extrusão, a estagnação do mercado da construção

refletiu na procura de máquinas para tubos de PVC, avalia Cassio Luis Saltori, diretor geral da **Battenfeld Cincinatti do Brasil**. “A venda de extrusoras para o mercado de PVC ficou bem abaixo do esperado”, reclama. O executivo espera uma retomada gradativa do setor predial e está otimista com relação a vendas para o nicho de infraestrutura, apesar das conhecidas delongas em obras do PAC. “Após um equilíbrio no mercado, as vendas [para infraestrutura] continuarão a crescer principalmente no Norte e Nordeste”, analisa. Além do mais, melhorias em cidades e aeroportos, em preparação para Copa e Olimpíadas, impulsionarão o setor.

Entre os fabricantes nacionais também há receios com relação ao fechamento da economia. Ulisses Fonseca, diretor comercial da fabricante de linhas de sopro **Multipack Plas**, enxerga um caminho perigoso na tendência de nacionalização. “Do mesmo modo que essa aposta beneficia minha indústria frente à concorrência externa, ela me prejudica no momento de comprar componentes importados não disponíveis no Brasil”, compara. “Importamos componentes de alta tecnologia da Europa, que chegam



Fernandes: importação tributada de máquina sem similar local.



Margraf: política industrial faz falta.

aqui aproximadamente 50% mais caros do que nossos concorrentes pagam por lá”. Já que, na percepção do industrial, tecnologia é uma “commodity” disponível para ser comprada e, por isso, é possível fazer no Brasil máquinas iguais às europeias, o governo precisa estar atento ao preço do produto nacional. Por sinal, o valor pago por maquinário brasileiro é cerca de 30% maior versus similares importados, estimam Regis Bonelli e Edmar Bacha, economistas do **Instituto de Estudos de Política Econômica da Casa das Garças**.



Multipack Plas: internação onera em demasia componentes de fora.

Para esse imbróglio, aliás, não há solução de curto prazo, avisa Fonseca. A Multipack Plas, para começar, não tem como não pagar preços de mercado para seus insumos, como aço, e ainda precisa arcar com impostos e mão de obra cara,

que aumentam o custo da produção. De qualquer forma, o patamar do câmbio e linhas do Finame contribuíram para que 2012 fosse o melhor ano em volume de vendas – mas não em faturamento – para a fabricante, possibilitando, inclusive, a retomada de exportações no ano passado. “Em 2013, juros do Finame serão de 3% ao ano no primeiro semestre”, ele diz, acrescentando que atualmente 50% das vendas da empresa são para modernização do parque dos clientes e os outros 50% para ampliação de capacidades.

Uwe Margraf, diretor no Brasil da **Bekum**, vip mundial em sopradoras por extrusão contínua, compartilha da opinião da concorrente e alerta para os riscos do protecionismo. “A consequência desse modelo de política econômica é a defasagem tecnológica gradativa em diversos setores e não conheço um país que tenha se dado bem com isso”, comenta. O que falta, ele afere, é uma política industrial para proporcionar condições de competição ao empresário brasileiro que queira vender no mercado doméstico ou exportar.

Assim, a indústria local de bens de capital permanece em nítida desvantagem em relação a seus pares internacionais, Margraf compara. Por um lado, em países asiáticos há artifícios para puxar o câmbio para baixo e assim conferir vantagem competitiva aos seus fabricantes. Por outro, no Brasil há um complexo e desordenado sistema tributário que onera, de forma cumulativa, qualquer agregação de valor ao longo da cadeia, o diretor da Bekum critica. Para complicar,



Leal: tributos salgam preço da máquina nacional.

o produtor doméstico ainda perde na importação de componentes. “É difícil de entender porque se tributa de forma mais elevada componentes importados utilizados na produção nacional do que máquinas acabadas de outros países”. No plano geral, 2012 foi bom para a fabricante e as perspectivas para este ano são igualmente positivas, embora o desempenho do mercado brasileiro seja ainda olhado com cautela, ele completa.

Paulo Leal, supervisor de vendas da **Rulli Standard**, brasileira premium do reduto de extrusão, salienta que custos internos de fabricação de equipamentos, leia-se tributos, são os vilões sobre o preço da máquina nacional. “Infelizmente, os consumidores desses produtos são penalizados”, avalia. Leal, contrastando com as opiniões dos outros fabricantes, não acredita que a economia brasileira mereça a classificação de fechada. Segundo ele, é possível exportar e importar qualquer tipo de produto, respeitando a política de preservação da mão de obra nacional. Além disso, ele argumenta, há medidas benéficas ao fabricante brasileiro, que vão desde câmbio favorável à redução da taxa de juros para aquisição de bens de capital e diminuição do valor da energia elétrica. •



Falta pouco pra isso

Nanotecnologia e eletrônica reinventam as embalagens, indica a expert nº1 do CETEA

Guardadas as lógicas e devidas proporções, só mesmo Lionel Messi para se equiparar em títulos, prêmios e demais mostras de reconhecimento no setor plástico à engenheira de alimentos Claire Sarantópoulos. Pesquisadora científica do **Centro de Tecnologia de Embalagens (Cetea)**, Claire é vista como a assinatura decisiva em campos que vão de sistemas de fechamento, propriedades de barreira e vida de prateleira a embalagens ativas ou de atmosfera modificada. Coautora da recente pesquisa Brasil Food Trends 2020, lançada pelo **Instituto de**

Tecnologia de Alimentos (Ital) e Federação das Indústrias de São Paulo (Fiesp), Claire traz à tona nessa entrevista sacadas que farão história nas embalagens plásticas.

PR- No mundo inteiro, o emprego de plásticos e aditivos biodegradáveis ainda é ultra restrito em embalagens plásticas de produtos acessíveis de alto giro. Como a perspectiva a curto e médio prazo é de aumento do excedente global de resinas de base petroquímica, quais possibilidades enxerga para insumos de fontes

renováveis passarem no Brasil das embalagens de nicho para artigos de consumo de massa?

Claire- Os polímeros ou copolímeros de fonte renovável podem ser de origem natural, sintetizados a partir de matérias-primas de fonte renovável ou produzidos por microorganismos. Eles têm potencial para reduzir os impactos ambientais do setor de embalagem, desde que adequadamente produzidos e tratados no pós-consumo. Se colocados em aterros, degradam-se gerando metano, gás com 25 vezes mais potencial de efeito



Claire: embalagens modificam experiência do consumo.

estufa que o CO₂. Assim, a utilização de uma embalagem biodegradável exige infraestrutura de compostagem industrial e requer que o fabricante do produto se assegure que o consumidor irá fazer o descarte adequado. Diante da falta de infraestrutura de usinas industriais de compostagem no país, a tendência é que cresça o mercado de biopolímeros recicláveis, a exemplo do polietileno verde da **Braskem** e da PlantBottle da **Coca-Cola**, que já anunciou investimentos no Brasil para produzir bio monoetilenoglicol (MEG). Outro caminho perseguido é o desenvolvimento de materiais de embalagem a partir de resíduos/subprodutos da cadeia produtiva alimentícia (vegetal ou animal), da indústria madeireira (celulose e lignina) e da produção de biocombustíveis. Em nosso estudo Brasil Food Trends 2020, divulgamos pesquisa do Ibope na qual o Brasil demonstra forte aderência às tendências atitudinais de consumo de outros países. Entre esses indicadores consta a valorização da Sustentabilidade e da Ética, apontada por 21% dos consumidores entrevistados. Com base em dados do IBGE a mesma pesquisa estima que as gerações Y,

Z e alfa, cultoras da responsabilidade social, corresponderão a mais de 50% da população brasileira na próxima década, o que reforça o potencial dessa tendência. Outra força motriz para o desenvolvimento de biotermoplásticos para embalagem é a redução da dependência do petróleo. Contudo, as barreiras a serem ven-

cidas por fabricantes e usuários são muitas: custo e eficiência da produção, gastos de P&D, limitações de oferta, logística de distribuição, tecnologia de processamento muitas vezes diferente da disponível nos transformadores e, para fechar, desempenho limitado em termos de proteção/conservação do produto. Um desafio adicional para o uso de bioplásticos: resolver questões ambientais, como o impacto negativo na cadeia de reciclagem de outros materiais e a falta de coleta e infraestrutura para compostagem industrial.

PR- Quais os tipos de embalagens plásticas ativas e inteligentes ainda inéditas no mercado brasileiro que considera com chances de estrear em um curto prazo por aqui ?

Claire- Embalagens ativas e embalagens inteligentes estão associadas e por isso são chamadas smart packages, embora conceitualmente diferentes. O termo “embalagens ativas” refere-se a uma série de tecnologias nas quais a embalagem interage diretamente com o produto ou por meio do espaço-livre dela, a fim de assegurar qualidade e segurança ou aumentar a vida útil de alimentos e medicamentos. As emba-

RADICI GROUP PLASTICS

12 Anos no Brasil
criando soluções em Polímeros

- Poliamidas 6 e 6.6 Radilon®
- Polímeros Antichamas Radiflam®
- PPE Heralon®
- Poliacetato Heralform®

Spain, Germany, China, Brazil, Italy, Argentina, Hungary, France, USA

www.radicigroup.com
Rua Giuseppe Marchiori - 497
CEP: 18147 - 970
Araçariquama - SP
55 11 4136-6500

lagens ativas de maior potencial para o mercado brasileiro incluem aquelas com atmosfera modificada. Há os tipos com absorvedores de oxigênio, para proteger o produto contra a perda de princípios ativos em cosméticos e medicamentos e contra reações de degradação oxidativa, com consequente perda de propriedades sensoriais (como sabor, cor e odor). Outro exemplo: embalagens de café torrado e moído, munidas de absorvedores de CO₂, minimizando assim seu estufamento. Também destacam-se as embalagens com absorvedores de etileno para frutas frescas, retardando a maturação, e com absorvedores/ controladores de umidade, para proteger produtos contra a umidificação. As primeiras embalagens ativas absorvedoras ou emissoras concentraram-se na incorporação do agente ativo em sachês. No momento, o enfoque tem sido a incorporação ou a imobilização do agente ativo no próprio material de embalagem (mono ou multicamada), em tampas, rolhas para vinho, liner ou vedante de tampas, rótulos e etiquetas. Constitui uma forma de maximizar a eficiência da embalagem ativa e minimizar problemas decorrentes da inclusão de um agente estranho



Preços: atualização simplificada pela tecnologia da informação.

ao produto dentro da embalagem, o que poderia levar a uma interpretação errônea do consumidor e prejudicar a linha de produção. O avanço dessas tecnologias é limitado pelas restrições legais relativas à segurança alimentar. Componentes ativos precisam ser registrados em listas positivas e os limites de migração total e específica devem ser respeitados. No entanto, à medida que os requisitos legais sejam cumpridos



Cárneos: sensores apuram controle térmico.

e as empresas passem a quantificar as vantagens econômicas do uso de tecnologias ativas, ao mesmo tempo em que os consumidores percebam a melhoria de qualidade e/ou segurança, é muito provável que as embalagens se tornem uma importante tecnologia de preservação.

As embalagens inteligentes, por seu turno, monitoram e comunicam informações sobre o conteúdo e o ambiente de um produto ao consumidor, varejista ou produtor. Em regra, tratam-se de sensores e indicadores incorporados nos materiais de embalagem. Também podem ser aplicados na embalagem como adesivos e até fixados no produto. Um exemplo importante para o mercado brasileiro, principalmente na distribuição e exportação de carnes congeladas



Poluição visual: códigos bidimensionais para reduzir texto impresso.

e refrigerados, são os indicadores de tempo-temperatura. Registram e indicam a história térmica do produto acondicionado. Inovações nas tecnologias de sensores, como nanossensores e biossensores, estão ampliando as possibilidades de aplicações de embalagens inteligentes. A tendência de redução de custo e tamanho de componentes eletrônicos também favorece o setor. A possibilidade de conjugar esses sensores a sistemas de monitoramento e rastreabilidade permitirá que vários elos da cadeia tenham acesso às informações coletadas. Deverão evoluir, assim, a compatibilização e a incorporação desses sensores nos materiais de embalagem. Por exemplo, a eletrônica impressa: *electronic smart packaging*, ou seja, a aplicação da nanotecnologia na indústria eletrônica. Permitiu a criação de minúsculos circuitos eletrônicos capazes de serem impressos em superfícies finas e flexíveis. É o nascimento da *e-packaging*, envolvendo a impressão de circuitos condutores direto no material de embalagem. A *e-packaging* vai além da identificação por rádio frequência (RFID) e do monitoramento/vigilância via etiquetas EAS (*Electronic Article Surveillance*). Não visa substituições de tecnologias atuais e agregar funcionalidade, inteligência e interatividade ao

conceito atual de embalagem em grau maior que o permitido pelos chips à base de silício. No setor de embalagem, a eletrônica impressa poderá ser utilizada para os mais diversos fins, desde sistemas de segurança e registradores de temperatura que ajustam prazo de validade até em dispositivos de interação audiovisual com o consumidor, emitindo imagens, sons e mesmo vibrando (dosagem de produtos em pó).

PR- Um problema crônico em laminados flexíveis no Brasil é a poluição causada pelo excesso de texto em letras minúsculas na embalagem, não raro em jogo de cores que dificultam ainda mais a leitura. Quais as soluções que propõe para conciliar esses textos ditos obrigatórios com a legibilidade e estética?

Claire- No estudo Brasil Pack Trends 2020 identificamos uma tendência da próxima década: a simplicidade. Engloba a facilidade na identificação do produto e da marca, sem complicações, exageros e obviedades. Alguns consumidores costumam se confundir quando bombardeados por muitas imagens e uma interminável lista de características e benefícios do produto. Também rejeitam informações muito complexas e querem informação transparente, simples e inteligível. Valorizam fabricantes que dão informações compreensíveis e honestas em seus produtos. Sob essa ótica da simplicidade, informações adicionais podem ser passadas, por exemplo, pelo uso de códigos bidimensionais, caso do Quick Response Code (QR Code), também

denominado mobile code. É capaz de alojar muito mais dados que os códigos unidimensionais, interligando o mundo real com informações e serviços da web, no momento da compra. O QR Code pode carregar pormenores de interesse dos varejistas e consumidores, passíveis de atualização mesmo após a produção, sem poluir a impressão na embalagem. Essa ferramenta agrega experiências novas ao consumo do produto e aproxima o consumidor do fabricante, como já é feito no Brasil. Quanto às questões de segurança e regulamentação, Brasil Pack Trends 2020 as evidencia como outra forte tendência em embalagens, em especial de alimentos. Assim, não se deve esperar que a comunicação de assuntos regulatórios perca força no mercado. •

Transformamos seu **produto**,
não importa o **tamanho**

PE - PP - PVC - PS - PA - ABS - POM - PC - PET - PU - Noril e outros

Prestação de Serviços de Moagem • Extrusão • Micronização

A Valente Moagem é especializada em prestação de serviços de moagem, extrusão e micronização de vários tipos de plásticos em qualquer tamanho, sejam borras ou peças.

Garantimos qualidade absoluta em todas as etapas dos processos de moagem, extrusão e micronização.

Valente Moagem, soluções eficientes em plásticos.



Carro e máquina
em tamanho real.
FOTO SEM MONTAGEM



Tel: 11-2412-9595
www.valentemoagem.com.br
Email: plasticos@valentemoagem.com.br

**valente
moagem**

O declínio dos reféns

2012 foi um ano complicado para o transformador e o fabricante de máquinas do setor plástico. Dificuldades sofridas em períodos anteriores aguçaram-se com a crise internacional colocando o Brasil como possível destino da produção antes comercializada no exterior próxima da sua origem de fabricação. Segundo a **Associação Brasileira da Indústria do Plástico (Abiplast)**, a importação de artefatos plásticos aumentou quase 7% no ano passado em relação a 2011, enquanto a exportação caiu quase 10%, resultado de nossos pontos a desejar, caso de carga tributária e custo de energia entre os maiores do mundo, um monopólio de matéria-prima que impõe ao transformador um custo de resina 30% acima da média global e uma logística problemática num país continental.

O investimento do transformador caiu quase 20% em 2012. O poder público deve oferecer condições para nosso industrial aprimorar seus processos e crescer de forma sustentável. Muitas medidas nesse sentido foram tomadas nos últimos meses e a expectativa é que a queda nos juros e a

possível redução no custo de energia dêem fôlego para as empresas desengavetarem seus projetos.

Apesar do mercado desfavorável, vimos em 2012 um aumento no percentual de investimento de transformadores em periféricos. A título de referência, a **Ineal**, minha empresa, fechou o último período com faturamento perto de 14% acima do balanço anterior. Aferiu incremento em torno de 12% nas vendas de equipamentos a empresas de médio e grande porte, em especial aquelas voltadas à materiais de construção e autopeças e um salto de 23% na receita com transformadoras menores, diferença explicada pelo estágio de automação do processo em cada categoria. Por sua vez, o transformador menor depende de limitados recursos próprios para investir, e assim, acaba buscando recursos a juros mais altos com agentes privados, pois a burocracia complexa o barra das linhas de crédito oficiais. Sem poder de barganha na compra

de resinas, ele tem de reduzir margem para continuar na disputa. Além do mais, a melhoria do processo pode significar subsistência para indústrias pequenas: linhas de transformação dependentes de muita mão de obra são, em regra, reféns de pessoal pouco qualificado, de baixa produtividade e gerador de



Marcel Brito

alta incidência de ações trabalhistas. Em reação, esse empresariado tem recorrido nos últimos anos a sistemas integrados de secagem, alimentação e dosagem, nos quais o tratamento, mistura e abastecimento do material transcorre sem intervenção manual.

“A melhoria do processo pode significar a subsistência para indústrias transformadoras pequenas”

Para o setor de periféricos, a redução nos juros será o principal fator de crescimento em 2013. Mas se outras medidas benéficas ao transformador não forem logo instauradas, é grande o risco de nada comemarmos a médio e longo prazo. Sob essa ótica, a desoneração da folha de pagamento e a redução no custo de energia configuram os primeiros passos para um ano de crescimento industrial e aumento do PIB à altura do nosso potencial. •

*Marcel Brito é gerente de vendas da Ineal.





Integrada à:



8ª FEIRA INTERNACIONAL DE
EMBALAGENS E PROCESSOS

Setores em destaque

- . Equipamentos de Sopro
- . Equipamentos de Injeção
- . Equipamentos de Extrusão
- . Equipamentos para Reciclagem
- . Moldes e Ferramentas
- . Periféricos
- . Matérias Primas
- . Equipamentos de Sopro

27 AGOSTO 30

CENTRO DE CONVENÇÕES DE PERNAMBUCO
RECIFE - OLINDA

INGRESSE NO MERCADO ONDE O SETOR DE TRANSFORMADOS PLÁSTICOS CRESCE MAIS RÁPIDO

EMBALA Nordeste

Projetada para atender as demandas do mercado Nordeste, a EMBALA reúne uma diversificada oferta de tecnologia e soluções. A EMBALA nasceu e cresceu junto com o Nordeste e gera, há sete anos, um ambiente favorável à construção de relacionamentos e realização de negócios.

PROMOÇÃO E REALIZAÇÃO
GREENFIELD
Business Promotion

O MUNDO DA EMBALAGEM
VOCÊ ENCONTRA AQUI
embalaweb
MAIS CONTEÚDO PARA O SEU NEGÓCIO

☎ 55 11 3567.1890 SÃO PAULO
www.embalaweb.com.br

🐦 [TWITTER.COM/EMBALANDRDEST](https://twitter.com/embalandrdeste)
✉ GREENFIELD@GREENFIELD-BRM.COM



Um caminito árduo

Acuada pelo governo de Cristina Kirchner, a transformação argentina se vira como pode



Os efeitos das barreiras comerciais do governo Kirchner na balança comercial brasileira já são medidos em cifras. Segundo a consultoria argentina **Abeceb**, exportações do Brasil para a Argentina caíram 20,7% em 2012, somando US\$ 18 bilhões, enquanto remessas de produtos argentinos para cá diminuíram 2,7%, batendo US\$ 16,4 bilhões. O resultado foi um superávit favorável ao Brasil 73% menor do que no ano anterior, saindo de US\$ 5,8 bilhões para US\$ 1,56 bilhão. Produtos plásticos estão na lista dos itens prejudicados

pelo protecionismo kirchnerista. Os dados mais recentes da **Associação Brasileira da Indústria do Plástico (Abiplast)** contabilizam uma queda de 12% nos volumes de artefatos exportados para a Argentina e redução de 10,8% em valores, para 60.472 toneladas e US\$ 307 milhões, de janeiro a outubro de 2012 sobre igual período do ano anterior.

Do lado de lá da fronteira, o empresariado enfrenta dificuldade na obtenção de crédito, inflação na lua, além da queda na demanda resultante da desaceleração econômica. Por sinal, dados divulgados pela equipe de Cristina Kirchner são cada vez menos levados a sério. Por exemplo, o governo aferiu crescimento de 3,4% do PIB em 2012 e as consultorias privadas portenhas **Econométrica** e **Analytica** discordam, cravando respectivamente avanço de 2% e 1% no período. Pela aritmética da **Casa Rosada**, a inflação de 2012 somou 10,8% e, para a média dos analistas privados, bateu em 25,8%. Luz no fim do túnel para a transformação de plásticos é tentar abocanhar as lacunas

deixadas em aberto pelo controle de importados. “Temos clientes que seguem investindo em máquinas para atender a essa parte da demanda e também visando ao aumento de produtividade”, avalia Roger Marchione, gerente geral da **Braskem Argentina**. São aportes em máquinas de filme stretch, de bobina técnica e acabamento de bobina picotada, bem como em equipamentos para sacolas de polietileno de alta densidade (PEAD), ele descreve. Também procurados por **Plásticos em Revista**, Carlos Tieghi, dirigente da **Solvay Indupa**, não respondeu ao pedido de entrevista e Hector Mendez, presidente da **Camara Argentina de la Industria Plastica**, informou estar em férias.

Mesmo com a continuidade da política econômica na Argentina, a indústria de transformação de plásticos



Stretch: produção local para substituir filme importado.

Suas necessidades. Nossa especialidade.



Nós entendemos os desafios envolvidos na escolha do melhor sistema de co-extrusão e estrutura de filmes monocamadas e multicamadas que melhor se adapte aos seus requisitos de embalagem. É por isso que a Macro fornece não apenas uma máquina; nós fornecemos tecnologia.

Se o sistema adotado é filme sopro tipo balão, filme plano, *coating*, laminação ou sistema de co-extrusão biorientada, nós podemos ajudá-lo. Nossos sistemas de co-extrusão produzem multiestructuras de até 11 camadas.

A Macro possui a tecnologia de extrusão e tecnologia de processamento para prover a solução que o cliente necessita para produzir filmes de embalagem de alimentos com alta barreira para todas as necessidades do seu mercado consumidor.

Visite o nosso site: www.macroeng.com.



INTERMARKETING BRASIL
Tradição, tecnologia e Performance

Representante Exclusivo no Brasil:
INTERMARKETING BRASIL
Site: www.intermarketingbrasil.com.br
Tel.: 55-11-4133-4188

Odebrecht/Marco Antônio Sá



Marchione: cresce a demanda de PP e PE.

encontra oportunidades para crescer, segundo a percepção do gerente. A expectativa é que, por lá, a demanda de polipropileno tenha aumentado entre 2% e 3% no ano passado, enquanto a expansão para o polietileno deve ter ficado entre 4% e 5%, estima Marchione. Em particular, as indústrias argentinas de alimentos e automotiva, deixaram de importar produtos acabados – não por decisão própria – e passaram a buscar fornecedores nacionais. “Empresas atreladas a tais segmentos fecharam o ano com bons níveis de atividade”. Aliás, mantidas as barreiras sobre importações, avalia a consultoria Analytica,



Soja: retomada esperada das exportações argentinas.

Cristina Kirchner conseguirá aumentar gastos públicos em 2013, sob escoras como os recursos advindos do imposto de exportação de 35% sobre grãos, arrecadação em alta associada ao aumento dos embarques de soja este ano, cuja colheita deve recuperar-se da perda de 10 milhões de toneladas sob a seca de 2011/2012 e atingir o recorde de 55 milhões de toneladas no exercício atual. Mas, de



Argentina: montadoras e indústrias alimentícias readaptam sua cadeia de suprimentos.

outro ângulo, o protecionismo do novo peronismo também acarreta efeitos colaterais, pois limita o investimento e expansão do país, além de corroer sua já avariada imagem em organismos do comércio internacional.

O pulinho de 1% no avanço do PIB brasileiro em 2012, implicou, em projeção da Analytica, impacto de 0,25% no PIB argentino. Sob esse prisma, o tamanho do mercado da Argentina tem sido pilar de superação mesmo em períodos de baixo crescimento brasileiro, uma solução fora do alcance dos vizinhos Uruguai e Paraguai, analisa o executivo da Braskem. Contudo, uma evolução do comércio

entre os países seria também benéfica à produção argentina, ele acrescenta. Mas não foi isso que aconteceu em 2012. De acordo com a Abeceb, no

exercício passado, o comércio bilateral entre Brasil e Argentina movimentou US\$ 34,44 bilhões ante US\$ 39,6 bilhões em 2011.

Marchione espera melhora do fluxo de negócios dentro do Mercosul em 2013, aliada a expansões mais significativas dos PIBs dos dois países. O crescimento das economias, justifica o executivo, está atrelado à demanda internacional por commodities, esta por sua vez impulsionada pelo PIB chinês e recuperação norte-americana, o que proporcionará aumento de ingresso de dólares tanto na Argentina quanto no Brasil. A ver, como dizem os portenhos. •



Masterbatches O agito das cores & Mercado Pet O bicho está pegando



Nossa próxima reportagem de capa focaliza um mercado bilionário em dólar, imune a crises e no qual o Brasil é o segundo do mundo: **o consumo de alimentos, acessórios e medicamentos por animais domésticos**. O plástico participa de todas essas frentes, com tecnologias de embalagens e demais artefatos cada vez mais requintadas e cujo custo é atenuado pelas escalas maciças de produção. Entre as fontes cogitadas para essa cobertura, figuram fornecedores de matérias-primas e máquinas básicas, além de transformadores, convertedores e indústrias finais de primeira linha do nosso pet market.

Outro ponto alto do mesmo número será um banho de imersão no **cenário nacional de masterbatches**. Hoje agitado pela ascensão de global players no país e pelo fortalecimento de compondores nacionais de médio porte, esse superlotado segmento de especialidades atravessa uma fase decisiva de triagem das indústrias mais aptas a crescer nessas circunstâncias.

Não deixe escapar pelos dedos a oportunidade de inserir seu anúncio em meio ao conteúdo mais lido, relido, criado e consultado do setor plástico. Retorno animal e pigmentado de azul.

Fechamento publicitário: 15/02/2013

Pimenta mexicana

Com baixos custos de produção, o México promete ser a bola da vez na indústria manufatureira. Para quem achava a transformação brasileira de plástico em acelerada evolução, os últimos dois anos mostraram que tudo não passou de uma grande euforia. Sem base para expandir – uma indústria petroquímica cara, custos de mão de obra e energia elevados e impostos inibidores do crescimento – os transformadores do Brasil não encontraram espaço para brigar contra os produtos importados.

Corte para o México. Trata-se de um país com a vanta-

gem de estar no “centro do mundo” (vizinho do mercado nº1 mundial), à sombra de logística muito privilegiada. O país tornou-se extremamente competitivo, nas feições de um polo industrial para múltiplas empenhadas em reduzir custos e em aproveitar a plataforma local para exportação. Estima-se que, em seis anos, os EUA serão mais dependentes de importações do México que de qualquer outro lugar do mundo. No momento, 80% do total das exportações mexicanas seguem para a América do Norte e os EUA respondem por 77% dessas remessas.

Forte exemplo dessa efervescência são os investimentos da indústria auto-

mobilitada no país – mais de US\$ 8 bilhões no último triênio. Nos próximos anos, montadoras como **Nissan**, **Mazda**, **Audi**, **Hyundai** e **Honda**, estarão ampliando ou construindo capacidades, tendo em vista os mercados da América do Norte e do Sul. Analistas projetam que, em 2012, a produção unitária de veículos mexicanos fechou 13% acima de 2011.

O México também lidera a produção global de TVs de tela plana e aparelhos Blackberry e forma na linha de frente na manufatura de refrigeradores. Transparecem nessas credenciais os progressos na capacitação obtidos pela mão de obra local nos últimos anos.

Na foto atual, os investimentos no país focam mais a indústria manufatureira que a de base. Exceto o futuro complexo de eteno/polietileno (PE) da **Braskem-Idesa**, não há menção a mais aportes de



Simone de Faria

recursos em petroquímica, aliás um vácuo causador de discussão acesa no governo. O país precisará investir para modernizar a extração de petróleo e gás e não decidiu se fará isso com sócios privados, flexibilizando a lei do monopólio da petrolífera estatal **Pemex**, pois não dispõe de recursos para tanto nos cofres públicos. O mesmo impasse desponta em relação à extração do shale gas – o México ocupa o quarto posto entre as reservas



de xisto do planeta. Portanto, no curto prazo não deve haver ampliações de capacidades na petroquímica. De outro ângulo, a produção de artefatos plásticos gera mais empregos que a indústria de resinas e boa parte do déficit local de matéria-prima pode ser suprido pelo excedente do vizinho norte- americano. Feitas as contas, o México sairá no lucro, beneficiado por produto a preço muito competitivo e pela geração de empregos e renda.

A propósito, a mão de obra mexicana hoje custa US\$ 2.1/h, enquanto na China sai na média de US\$ 1.63/h, porém com menor produtividade por trabalhador. Em poucos anos a situação deve se inverter. Exemplo: um operador de nível básico da transformação mexicana recebe em torno de 4500 pesos/mês (perto de US\$ 350). A energia custa US\$ 0,122/Kwh, tal como na Índia e é cerca de 1.6% mais barata que na China. Por sua vez, o preço médio de venda do gás natural à indústria mexicana rondou US\$ 7.78/MMBtu em

2011 e calcula- se que tenha encolhido 30% em 2012.

Com este cenário esplendoroso, a indústria de manufaturados plásticos não tem do que se queixar. Embora a matéria- prima doméstica seja insuficiente para atender à demanda, o transformador não vê dificuldades em importar. Hoje em dia, o México

aloja em torno de 60 distribuidores para produtos locais e estrangeiros. Em 2011, o país importou 55.2% da matéria prima utilizada no setor de transformação, constituído por 2.700 empresas. Deste total, 42% são grandes e médias e 58% micro e pequenas, a maior parte localizada no Distrito Federal e no Estado do México.

No balanço de 2011, a resina mais importado pelo México foi polietileno de alta densidade (PEAD), com 642.000 toneladas desembarcadas. A seguir, chegaram 526.000 toneladas de polipropileno (PP) e 296.000 dos demais polietilenos (292.000 de linear e 234.000 de baixa densidade). Somados commodities e plásticos de engenharia, o México internou então 2.924.000 toneladas. A outra parte da demanda é suprida por fornecedores locais, entre eles **Pemex, Indelpro, Mexichem, DAK Américas, Indorama e M&G.**

Os principais segmentos mexicanos de transformação de plásticos são embalagens (50%), bens de consumo (16%), construção (16%), autopeças



Petroquímica: expansão dependente de investimentos privados.



Brakem/Idesa: canteiro de obras do único projeto local de PE.



TV de tela plana: produção mexicana golpeia concorrência mundial.

(7%), eletroeletrônico (6%), agricultura (4%) e redutos pulverizados (1%). Os transformadores mobilizaram 5.300.000 toneladas de resinas em 2011, das quais 21% de PP, 35% de PE's, 10% de PET, 8% de PVC, 7% de PS e os outros 19% divididos entre PU, ABS e demais plásticos de engenharia. O histórico mexicano atribui ao consumo aparente de resinas expansão à taxa média anual de 2.26%. Mesmo na crise de 2008/2009, houve aumento do consumo. Para o quinquênio 2012-2017, a expectativa é de crescimento médio da ordem de 5,5% ao ano. De forma geral, os maiores in-



Blackberry e geladeiras: reflexos dos progressos na qualificação profissional.

vestimentos da transformação têm englobado ampliações em capacidades para produção de filmes multicamada, utilidades domésticas, compostos, auto-peças, tampas de PP, tubos de PE, peças de paredes finas e fios e cabos.

A transformação brasileira deve ficar muito atenta a esses movimentos. Com imposto de importação de 7% para a maior parte das matérias-primas, o artefato mexicano desfrutará, em pouco anos, preços tão competitivos quanto os produtos

chineses. Ainda no comparativo com a China, ele terá a vantagem do frete mais baixo e menor tempo de entrega no Brasil. A proximidade com os EUA fará com que o México seja bafejado pela oferta de poliolefinas a preços baixos, mérito da rota do shale gas. Além do mais, o incremento da oferta de PE no mercado mexicano, com a entrada do complexo **Braskem-Idesa** em 2015, ajudará no aumento da disponibilidade dessa resina no país. Com base nesse quadro, já dá para vislumbrar o ingresso no Brasil não só de transformados mexicanos, como



Mão de obra: previsão de custos inferiores aos chineses.

bobinas e injetados, mas de artigos finais como TV e geladeiras – mais uma enxaqueca para a indústria nacional.

Pela ótica dos custos e abertura econômica, investir numa planta transformadora no México soa a bom negócio. Some-se aos números uma cultura latina familiar aos brasileiros e a amabilidade do povo mexicano. Um flanco vulnerável é a escalada da violência, em essência o único fator passível de inibir um pouco o empresariado estrangeiro na intenção de investir numa fábrica no país. A geração de trabalho e renda tende a reduzir esse entrave. •

*Simone de Faria é engenheira química (UFRJ) com MBA em Administração (Instituto Tecnologia Mauá e Fundação D.Cabral), especialização em marketing (FGV) e capacitação em inteligência de mercado (Instituto Brasileira de Inteligência de Mercado). É sócia da consultoria Petroquímica 2 U.

Ganha quem veste a camisa

Corr Plastik inova em tubos ao aliar sua marca ao Santos



Divulgação: Santos

Santos: time grande e bem visto em pesquisas de opinião nacional.

Até o último Brasileirão, o único elo conhecido entre futebol e tubos era o **Palmeiras** entrando pelo cano ao cair para a série B. Mas essa ligação tomou outras – e bem melhores – feições na entrada de 2013, quando a **Corr Plastik**, que negou entrevista, firmou contrato com o **Santos FC** para estampar sua marca na barra da camisa do time de Neymar, licenciamento fixado

em R\$ 7 milhões pelo período de dois anos, conforme divulgado na mídia.

Líderes em tubos plásticos, **Tigre** e **Mexichem** tratam de consolidar suas super notórias marcas injetando seguidos recursos de peso em ações de qualificação profissional e facilidade de crédito para encanadores, programas e promoções de relacionamento para lojistas e maciças campanhas institucionais

na mídia eletrônica. Muitíssimo menos conhecida, a paulista **Corr Plastik**, presidida por Sérgio Monteiro, decidiu difundir sua marca de tubos e conexões de PVC e polietileno de alta densidade em escala nacional, estampando-a no uniforme dos meninos da Vila, esquadrão hoje em maré alta devido ao jogo mágico de Neymar e à conquista recente de títulos como o tricampeonato paulista e a **Recopa** sul

americana. “É uma estratégia interessante e, se bem planejada, pode render muitos frutos à marca”, pondera Rafael Zanette, vice presidente do **Instituto Brasileiro de Marketing Esportivo**



Mattar: além da marca, produto deve ser divulgado.

(**IBME**) e diretor de planejamento de marketing esportivo da agência Figer 360. “A marca busca visibilidade e o caminho do futebol é excelente, sem falar na escolha de um time grande de São Paulo, possuidor de Neymar, o principal jogador do Brasil e totalmente midiático”.

A tacada da Corr também soa pertinente para Michel Fauze Mattar, sócio da **Mattar Marketing e Pesquisa**, consultor de marketing do gaúcho **Grêmio**, professor e membro do IMBE. “Entre os principais objetivos das ações de patrocínio esportivo está a produção de conhecimento de marca junto ao público-alvo”. Nesse contexto, ele explica, a discreção da marca Corr Plastik pode ser alterada com a campanha. “Mas além de conhecer a marca, o público-alvo precisa saber qual produto/serviço ela representa e é nesse ponto que ações complementares tornam-se essenciais, entre elas as destinadas aos pontos de venda e campanhas de mídia em geral”.

Sem esse reforço, frisa Mattar, “provavelmente o público conhecerá a marca, mas não saberá o que a empresa faz.”

Mattar e Zanette rechaçam a hipótese de que, com esse patrocínio, a Corr estaria investindo bem mais que o montante exigido para firmar seu nome em escala nacional junto aos encanadores, os compradores predominantes dos lotes picados de tubos plásticos, estes identificados pela opinião pública como componentes da construção e não como produto final. “Não concordo”, intervém Zanette. “Se o grande público não é o principal alvo, não poderia passar a ser? Porque não pensamos que o consumidor final pode exigir um tubo de qualidade para trazer segurança à sua moradia?” Michel Mattar canta no mesmo diapasão. “Por se tratar de um público-alvo específico (encanadores), é provável que a campanha tenha porte e custo acima do necessário para atingi-lo; mas decerto vai conseguir isso”. De outro ângulo, ele assinala, “deve-se ponderar se há outro meio de igual eficácia e mais em conta para se comunicar com o encanador. A propósito, campanhas de mídia (rádio, TV e internet) dessa mesma abrangência costumam custar muito mais que o patrocínio esportivo”.



Zanette: sucesso da estratégia depende de ações complementares.

No estádio, a alternativa ao uniforme para difundir a marca é a placa de campo. Mas o grau de eficiência das duas ações não admite comparação, sustentam os dois experts. “Nem uma coisa nem outra”, separa Zanette. “É preciso trabalhar no esporte com programas de marketing em 360°, uma série de ações a exemplo de relacionamento, endomarketing e ativação de patrocínio em paralelo à exposição da marca em propriedades esportivas como placa de campo, camisa, treino e passeio”. O logotipo da Corr já ocupa placas no centro de treinamento do Santos e a empresa, segundo foi noticiado, também topou pagar R\$ 400.000 anuais para estampar seu nome no uniforme do técnico Muricy Ramalho.



Divulgação: Santos

Muricy Ramalho: R\$ 400.000 anuais para promover a marca.

Investir nas placas de publicidade, analisa Mattar, é a opção menos arriscada. “Garante exposição à empresa sem depender de variáveis como o desempenho da equipe, condição vital para a visibilidade da marca quando vinculada a um clube específico”, assevera o consultor. De outro ângulo, prossegue, ao patrocinar placas de campo dividirá com inúmeras outras a atenção do consumidor. “Isso pode afetar a eficiência da ação de visibilidade”, considera Mattar. Já ao ligar a marca a um clube, ele assinala, em regra a atenção do público é dividi-



Monteiro: futebol para Corr Plastik ganhar renome nacional.

da com outras poucas marcas, ponto a favor para a eficácia da visibilidade. Não há como arrastar a questão para o terreno dos custos, pois Mattar afirma variarem de forma significativa os valores dos patrocínios de clubes e das placas

de publicidade. “É uma análise caso a caso”.

Neymar e companheiros andam nas graças da torcida e mídia, mas o idílio pode desandar numa maré de derrotas. “Faz parte do investimento em marketing esportivo”, julga Rafael

Zanette. “O departamento de marketing do patrocinador tem de pensar num leque grande de ações para usufruir o patrocínio da melhor maneira, mesmo com o time não rendendo o esperado”. A percepção de Michel Mattar tranquiliza



Divulgação: Santos

Neymar: maior símbolo de craque midiático.

mais. “Na pior das hipóteses, haveria perda de visibilidade da marca”, admite. “Mas é muito improvável que sua imagem seja prejudicada pelo desempenho ruim do time. Não há histórico recente comprovador desse dano, exceto casos em que o vínculo extrapola uma ação de patrocínio, a exemplo do regime de cogestão adotado pelo Palmeiras e a **Parmalat**”.

LINHAS DE INJETORAS DE 60T À 6000T:



HAITIAN
PLASTICS MACHINERY



ZHAFIR
PLASTICS MACHINERY

- IAPETUS: BICOMPONENTES
- JUPITER: 02 PLACAS, PRECISÃO E PRODUTIVIDADE
- MARS: PRECISÃO E ECONOMIA DE ENERGIA
- MARS ECONOMY: ECONOMIA DE ENERGIA COM MENOR CUSTO
- PLUTO: MENOR CUSTO
- PLUTO/J: ECONOMIA DE ENERGIA COM MENOR CUSTO
- SATURN: ALTA PRODUTIVIDADE
- VENUS: PRECISÃO, VELOCIDADE E ECONOMIA DE ENERGIA



TOP DO MÊS

PLASTOMETRO DE EXTRUSÃO

Medição do índice de fluidez disponível em 4 modelos para atender às várias demandas de teste das normas ASTM D1238, DIN ISO 1133, D3384, B52782 e JIS K7210. Métodos A, B (volumétrico) e A/B (volumétrico com cálculo de densidade do fundido), correlação da fluidez com a viscosidade intrínseca do PET. Possui saída serial para comunicação serial com PC e impressora.

Preços Reduzidos



Telefone: (11) 3511-2697
www.digitrol.com.br
digitrol@digitrol.com.br

Representante
Dynisco

Para pequenos volumes e pequenos pesos
Empilhadeiras Manuais TRANSERGI

A maior linha de empilhadeiras com elevação manual e motorizada do mercado.

Para

- Bobinas
- Moldes
- Caixas
- Ferramentas
- Tambores
- Usos Especiais

Em até 36 vezes no cartão BNDES

Trans Erg
Mecânica Industrial

www.transerg.com.br
e-mail: empilhadeiras@transerg.com.br

VENDAS
(19) 3535.4414

PLASTÔMETROS

Facilitamos o pagamento

Normas ASTM D 1238 DIN 53735 é equivalentes

Aparelhos, Ponto de Fusão, Flamabilidade, etc.

ELECTRA, J.J.H. (011) 2601-5952
juanhidalgo@uol.com.br
www.electra-jjh.com.br

Prestação de serviços de rotulagem em frascos, garrafas, potes etc.

Atendemos as indústrias alimentícia, farmacêutica, veterinária, automotiva, higiene e limpeza, cosmética etc.



Temos máquina automática de alta produtividade

Henrimarplast

(11) 3021-2484

(11) 99616-1694

Rua Tonelero, 1453 - Lapa

e-mail: contato@henrimarplast.com.br

www.henrimarplast.com.br

Organograma



Diego Donoso, presidente da Dow Chemical Japão e Coreia, assumiu efetivamente a presidência da divisão de Plásticos de Performance para Polietileno e Embalagens do grupo globalmente. Ele iniciou a carreira na Dow em 1991 e, sempre na área de plásticos, ocupou cargos de liderança no Brasil, Argentina, Europa, Oriente Médio e África. **Marcelo Calil Bianchi**, diretor comercial para poliestireno do grupo Unigel, deixou a empresa.

CADERNO DE MARKETING

Materiais

Braskem

Operação limpeza



Filmes higiênicos: consumo estimado em 15.000 t/a de PEBD/PEBDL.

A **Braskem** acaba de incrementar seu portfólio com o polietileno de baixa densidade linear (PEBDL) quaterpolímero Pluris4301 para aplicação em filmes higiênicos, um mercado que movimenta 15.000 toneladas de resina por ano, estimam Fábio Agnelli, Jose Augusto Viveiro e Timóteo Ruppenthal, da área de desenvolvimento de produto. Segundo os especialistas, Pluris4301 apresenta balanço dife-



Agnelli: aumento da transparência com redução da densidade da resina.

renciado entre rigidez e propriedades óticas e mecânicas. Com isso, a Braskem conseguiu reduzir a densidade do grade para melhorar sua transparência e manter a rigidez demandada para esse tipo de aplicação. O teor de PEBD em blends para extrusão de filmes higiênicos fica entre 20% e 30%, enquanto a participação de PEBDL é situada entre 70% e 80%. Pluris4301 é formulado na unidade da petroquímica em Triunfo (RS), única planta do grupo a produzir quaterpolímeros.

Reciclagem

Raposo

Bola pra frente



Tanaka: expansão acelerada.

Ao longo de 2013, a **Raposo Plásticos** vai aumentar em até 30% sua produção atual de 2.500 t/mês em termoplásticos recuperados e sua sede em Cotia (SP) ganha também um centro de distribuição com capacidade da ordem de 2.000 toneladas de materiais, assinala o diretor Leandro Tanaka sem abrir o montante investido. Na contramão da transformação de plásticos no Brasil, cuja produção física caiu 0,9% em 2012, a Raposo cresceu 5% no mesmo período, situa o diretor. Com rede de fornecimento montada em 14 anos de estrada, a recicladora, com braço também estendido na formulação de compostos, conquistou reconhecimento devido a cartas na manga como a garantia de suprimento linear de reciclados e compostos, em volume e qualidade. Na visão de Tanaka, a principal pedra no sapato da reciclagem brasileira é a carência de mão de obra qualificada. "Por isso investimos de modo contínuo em treino de pessoal", conclui.

Materiais

Innova

Ele resolve



Grassi: novas frentes de aplicação.

Sem estimar os efeitos sobre mercados de poliestireno (GPPS) cristal, a **Innova** acaba de incluir em seu mostruário o grade R770E de alto impacto (HIPS) para descartáveis e embalagens transparentes. Com a novidade, esta petroquímica controlada da **Petrobras** quer substituir por um único polímero os atuais blends de HIPS. Segundo Vinícius Grassi, pesquisador da empresa, o principal diferencial técnico de R770E é a altíssima rigidez e o módulo elástico, de aproximadamente 2600 MPa, para paredes finas. "Grades usuais de HIPS disponíveis no mercado brasileiro apresentam módulo de 1900 a 2100 MPa", Grassi informa. O novo termoplástico supre a clientela com vantagens de transparência, resistência ao impacto de 9 KJ/m² e processabilidade. No momento, as participações de HIPS e GPPS em blends da Innova para embalagens



Iogurte: potes descartáveis na mira do novo grade.

transparentes ou descartáveis variam de 30% a 100%, dependendo da aplicação e necessidade.

Grassi também reitera que R770E é mais uma opção no portfólio da companhia e não irá canibalizar outros grades. O produto, ele diz, integra a família Innova de HIPS com propriedades avançadas e inclusive contribuirá para posicionamento mais claro do Clear HIPS (Innova R 350L) em embalagens de maior valor, como laticínios, nas quais transparência e brilho são indispensáveis. Após a consolidação do tipo

R770E, a Innova avaliará o potencial da resina para aplicações onde PS não atua, solta Grassi sem dar pistas. Para completar, os gerentes comerciais Fábio Meireles e Hamilton Issa esperam expansão acima do PIB para os segmentos consumidores de PS em 2013, incluindo iogurte e seus derivados. Em 2012, o volume de embalagens de espumados e descartáveis aumentou vegetativamente, acompanhando a economia brasileira, enquanto frascos de laticínios cresceram dois dígitos puxados pelas emergentes classes D e E. •

**EXTRUSORAS PARA FILMES PLÁSTICOS
PEAD - PEBD - PEBDL**

- Tipos de Filmes: Stretch (esticável), Shrink (termo-contrátil), Plástico Bolha e outros tipos de embalagens, em material reciclado e novo;
- Extrusoras recuperadoras até 200mm;
- Cabeçote Giratório 360°;
- Anel de Resfriamento para filmes tubulares;

 **Minematsu**
Indústria e Comércio de Máquinas e Equipamentos, LDA

Tel/Fax: (11) 3687.0947 / 3687.0954 - www.minematsu.com.br

A cruz do importador

O drama começa pela dependência de um intermediário. “É praticamente impossível importar um equipamento para o Brasil sem um despachante aduaneiro”, assegura Christoph Rieker, diretor do escritório comercial da nipoalemã **Sumitomo Demag**, titular global em injetoras. “Ele também é encontrado em outros países sul americanos, mas seu tempo de liberação da máquina, menos de uma semana, é bem inferior ao daqui, o que baixa o custo desse serviço”. No caso brasileiro, arremata o importador, consome-se em média de 10 a 18 dias para liberar a máquina, “podendo chegar a 45 dias em determinadas circunstâncias”.

Tomando como referência a importação direta pelo cliente de uma injetora hidráulica de 500 toneladas, Rieker calcula na média de 42% a 48% a incidência dos custos totais de internação, a depender do tempo despendido para liberar a máquina na alfândega. “Se houver problema com a documentação, fiscal, greve ou outros fatores capazes de atrasar o desembaraço da máquina, esse custo periga subir para quase 55%, ele situa. No embalo, Rieker atribui peso de 45-60% nos custos totais de internação ao frete da aduana brasileira à fábrica do cliente. “Nos demais países da América do Sul, essa participação cai abaixo de 20%”, compara. “Cabe ressaltar que as despesas com ICMS, PIS e Cofins são recuperáveis, mas o importador precisa primeiro pagar esses



Rieker: evolução tecnológica tolhida por custos e burocracia.

impostos para então fazer a conta de crédito/débito com o governo”.

A via crucis para trazer um equipamento começa pela obtenção, ao cabo de 60 a 90 dias, da licença de importação (radar), delimita Rieker. “Sem contar o trabalho para juntar a documentação”. Uma vez embarcada a máquina, emenda, a burocracia pinta e borda nas etapas de aviso de presença e descarga do equipamento, movimentação e estocagem no porto, registro de importação, conferência dos documentos e, por fim, liberação pela fiscalização, pagamento dos impostos e emissão de nota fiscal para o frete terrestre. Rieker evita precisar o tempo necessário se, em vez de a máquina passar pelo mais rápido desembaraço aduaneiro (canal verde), depender de exigências de fiscais de cumprimento mais demorado (canais amarelo, vermelho ou cinza) como pormenores do papelório ou laudos de engenheiros.

O enrosco piora se tratar de equipamentos sem similares locais ou nos quais o Brasil não é competitivo. “A **Associação Brasileira da Indústria de Máquinas (Abimaq)** tenta bloquear quase todos os ex tarifários solicitados, mesmo para linhas cuja alta tecnologia resultaria em custo menor do produto final nacional”, lamenta Rieker, ilustrando com injetoras elétricas, híbridas e multicor. A seu ver, os critérios do crivo da Abimaq são mais políticos que técnicos. “Se ela não vê um efeito muito grande no mercado, libera o ex tarifário, mas bloqueia se o pleito significar um número considerável de projetos de importação”, diz. “Por essa linha de raciocínio, uma grande quantidade de ex tarifários ameaçaria a balança comercial brasileira pelo aumento das importações, pois a indústria doméstica não consegue contrabalançar por falta de incentivos à exportação. Mesmo as liberações de ex tarifários, quando não contestadas, demoram a sair”.

Noves fora, Rieker acha fraca a abertura do mercado brasileiro e péssimo o seu estímulo à modernização tecnológica. Fora burocracia e custos altos, nota, o importador pena com a falta de financiamento a juros razoáveis e com dificuldades no fechamento do câmbio para pagamentos. “Às vezes, os empecilhos colocados parecem uma maneira de diminuir as importações sem a necessidade de proibi-las”, ele conclui. •



2013

FEIPLASTIC

feira internacional do plástico

mahy

A FEIRA ESSENCIAL PARA O MERCADO DO PLÁSTICO.



AQUI, GRANDES NEGÓCIOS GANHAM FORMA.

20 - 24 | Maio de 2013

Segunda a Sexta | 11h às 20h | Anhembi | São Paulo

Com a ampliação do mercado internacional, o que já era um evento de sucesso no Brasil, torna-se um evento global com muito mais prestígio.

Renovado e fortalecido como a maior feira da América Latina, a FEIPLASTIC chega para transformar o mercado como um importante centro gerador de negócios da cadeia produtiva do plástico.

SETORES PRESENTES NO EVENTO:



Produtos Básicos
e Matérias-Primas



Máquinas, Equipamentos
e Acessórios



Moldes e
Ferramentas



Transformadores
de Plástico



Resinas
Sintéticas




Instrumentação,
Controle e Automação



Serviços e Projetos
Técnicos

Um grande evento que traz
as novidades no setor do plástico
e as melhores soluções para o seu negócio!

CONECTE-SE E FIQUE POR DENTRO
DO EVENTO E DO SETOR:

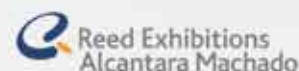
 www.facebook.com/feiplastic

www.feiplastic.com.br

Apoio Institucional



Organização e Promoção



INOVAÇÃO & DESEMPENHO



A unidade de negócios Innovative Plastics da SABIC é um fornecedor líder mundial de termoplásticos de engenharia com mais de 80 anos de história em soluções inovadoras para seus clientes. A empresa continua superando os principais desafios do setor com a colaboração de seus clientes e investimentos contínuos em novas tecnologias.

CONHEÇA UM DOS MAIS ABRANGENTES PORTFOLIOS DE MATERIAIS:

- Resina CYCOLAC™ (ABS)
- Resina LEXAN™ (PC)
- Resina NORYL™ (PPO modificado)
- Resina FLEX NORYL™ (PPO/TPE)
- Resina GELOY™ (ASA)
- Resina VALOX™ (PBT)
- Resina ULTEM™ (PEI)
- Resina XENOY™ (PC/PBT)
- Compostos LNP™



PARA MAIS INFORMAÇÕES:

latin.america@sabic-ip.com
0800 772 2864
www.sabic-ip.com.br