

O MERCADO PISA EM OVOS

Para a transformação, todo cuidado é pouco diante da volta da inflação, barreiras à importação, custos altos e margens baixas. E as resinas commodities refletem essa relutância incomum no setor.

TUBOS DE PVC

Nada é líquido e certo se depender do governo

COPA DO MUNDO

Plástico tem cadeira cativa na reforma dos estádios

PETROQUÍMICA

Quem quer comprar a Solvay Indupa?



Engeflex. As melhores soluções em Masterbatches e Compostos Termoplásticos.

Experiência, inovação, pesquisa e tecnologia, que se traduzem no desenvolvimento de produtos de alta qualidade.

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

A muleta do acelerador



“Quantos pacotes para a indústria automobilística já foram feitos nos últimos 30, 40 anos? Não é assim que se resolve o problema” (Arminio Fraga)

Na primeira metade do século passado, cerca de 2.000 montadoras brigavam pelo mercado automobilístico nos EUA, calculou o bilhardário Warren Buffett no livro “A Bola de Neve”, sua biografia por Alice Schroeder. “Porém, daquelas duas mil companhias originais, apenas três sobreviveram”, constatou o Midas de Omaha. “E em momentos distintos, todas as três estiveram à venda por menos que o seu valor contábil, isto é, a quantidade de dinheiro que tinha sido aplicada nelas. De modo que os automóveis tiveram um impacto enorme na América, mas, para os investidores, este impacto não foi positivo”.

Saído de 2012 com produção da ordem de 3,3 milhões de veículos, o Brasil agrupa 49 montadoras contra seis há 20 anos e 15 em 2000. Até hoje não houve setor da manufatura local mais incentivado e protegido pelo governo, enlevado pela ideia de encadeamento. Ou seja, a virtude de demandar muitos insumos de outros setores, dinamizando desta forma a economia como um todo, traduzem Luiz Schymura e Mauricio Canêdo Pinheiro em “Política industrial brasileira: motivações e diretrizes”. Segundo eles, o exemplo clássico é o setor automobilístico, cuja atividade puxa consigo os segmentos de autopeças, aço, borracha, plásticos etc. “Nos últimos anos, uma série de medidas foi tomada para incentivar o setor de veículos nos momentos ciclicamente mais débeis da economia nacional”.

Vida que segue, o setor automobilístico perdeu o pódio de vanguarda industrial para a Tecnologia de Informação e a globalização instaurou o comparativo pelo público entre recursos e preços dos carros brasileiros com os de fora. Nem o Conde de Afonso Celso, ícone do ufanismo, contestaria que o Brasil está

na lanterna da tecnologia embarcada e seus veículos são bem mais caros que a média mundial. À parte carga fiscal e outras surrucus do Custo Brasil, como gastos de energia e trabalhistas, uma razão de peso para esse estado de coisas é o encanto do governo com a enrugada política de máxima nacionalização a todo custo da manufatura, uma miopia nesses tempos de fervura da internacionalização das cadeias produtivas por obra da pressão da concorrência aberta. Sobram exemplos de bens duráveis, de carros a máquinas para transformação de plástico, hoje construídos, por conveniência tecnológica e/ou econômica, com peças não originárias do mesmo país da fábrica da montagem final. “Por mais que a indústria seja considerada especial, sempre haverá segmentos que desaparecerão, porque o custo de mantê-los é mais alto do que os benefícios por eles gerados”, sustentam Schymura e Pinheiro.

Ex-presidente do BC e hoje guru dos gestores de recursos, Arminio Fraga deu na jugular numa entrevista ao jornal O Estado de S.Paulo (17/3). “(...)Quantos pacotes para a indústria automobilística já foram feitos nos últimos 30, 40 anos? Não é assim que se resolve o problema. Ou a indústria automobilística brasileira se encaixa nas cadeias produtivas globais dentro dos melhores padrões ou vamos ficar apoiando sempre. E isso é bom pra quem? A curto prazo, para as empresa do setor e seus funcionários, mas para a economia como um todo não funciona (...)” Saída acenada: “(...) o País ganharia muito mais eliminando um número colossal de distorções no sistema tributário, nas alíquotas de importação, para dar dois exemplos (...)”

Muleta também vicia.

SUMÁRIO

VISOR

- 6 COPA DO MUNDO**
As principais aplicações dos plásticos na reforma dos 12 estádios

CONJUNTURA

- 18 DISTRIBUIÇÃO**
Para a consultora Simone de Faria, os agentes autorizados estão defasados.

OPORTUNIDADES

- 22 KÖMMERLING**
O Brasil vai ganhar uma fábrica de perfis vinílicos
- 24 ACQUALIMP/BRASKEM**
Governo investe em cisternas de PEAD para amparar regiões castigadas pela seca

SENSOR

- 28 PAULO CARDOZO**
A indústria de tubos de PVC não esperava o balanço de 2012, deixa claro o diretor da Tigre e Asfamas.

RASANTE

- 31 PLANO GERAL**
Curtas, quentes e cáusticas

3 QUESTÕES

- 53 ROBERT GRACE**
Os EUA conhecem pouco sobre a indústria brasileira do plástico

PONTO DE VISTA

- 55 GILBERTO BAKSA JR.**
Crédito do BNDES atrelado à nacionalização das máquinas complica sua evolução, considera porta voz da Sandretto do Brasil.

MAXIQUIM

- 56 PETROQUÍMICA**
A Solvay Indupa está à venda. Quem se interessa? A analista Marta Loss Drummond responde.

LUNETA

- 58 PRODUMASTER**
Ela quer a pole em compostos de PP

SUSTENTABILIDADE

- 60 PAINEL SOLAR**
Economia de energia com novo filme da CSEM

MARKETING

- 61** Os lançamentos de produtos e serviços

CUSTO BRASIL

- 66 EDISON CARLOS/TRATA BRASIL**
Poder público atrapalha o combate ao déficit do saneamento e reprime potencial para tubos de infraestrutura

34 ESPECIAL RESINAS

PORTO INSEGURO

Poucas vezes a transformação deparou com tantas incertezas para decidir investir

Março/13
Nº 590 - 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

IVZ
INSTITUTO VIBRADOR DE CICLAGEM

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

Circulação: Abril/2013

MEMBRO DA ANATEC

Associação das Editoras de Publicações Técnicas Dirigidas e Especializadas

Retificação- Na edição de fevereiro (nº589), saiu incompleta a seguinte legenda de foto na seção MaxiQuim: Lirio Parisotto e Henry Slezzynger: projetos anunciados e repletos de dúvidas. Na seção Sensor, faltou identificar na foto Roberto Marcondes de Mattos, diretor presidente da Inplac.

Technyl®

Plástico de Engenharia Rhodia

Só quem é líder no mercado oferece soluções sob medida



Liderança

Líder no mercado brasileiro em compostos de Poliamida 6 e 66, a Rhodia fornece soluções para os mercados automotivo, eletro-eletrônico e de bens de consumo industrial.

Inovação

Com centro de P&D local, a Rhodia alia inovação à sustentabilidade oferecendo ao mercado brasileiro agilidade e competência técnica no desenvolvimento de soluções aos seus parceiros de negócios.

Performance

Referência em performance, o Technyl cumpre com os mais altos padrões de exigência mecânica, térmica e anti-chama, possibilitando o aumento de eficiência energética e consequente redução na emissão de CO₂.

Technyl®.
Inovação de resultado.

www.rhodia.com.br



RHODIA
SOLVAY GROUP

Muito além da vuvuzela

Reformas com plásticos viram a página dos estádios brasileiros



Antes mesmo de o Brasil mergulhar no espírito da pátria de chuteiras, o plástico já levantou uma taça antes da Copa do Mundo. Sua imagem na construção civil, antes associada a tubos de PVC pelo grande público no país, ganhou visibilidade por outras referências de peso na reforma dos 12 estádios sedes.

Nas entrelinhas das licitações nessas obras, o plástico virou um dos

divisores de águas entre os rudimentares estádios brasileiros do passado e as arenas com estreia marcada para junho, na Copa das Confederações. “Para começar, acabou a arqui-bancada de cimento e o espaço da geral, ambos deslocados pelos assentos rebatíveis”, aponta o arquiteto Marc Duwe, do escritório paulista **Tetraarq**, vencedor da licitação para a reforma

do estádio da Fonte Nova, em Salvador (BA). Conforme rememora, o projeto começou a ser esboçado em 2008 e entrou em execução em 2010, a cargo da **Odebrecht Infraestrutura**.

A Tetraarq encarou a missão de portar-se feito algodão entre cristais na Fonte Nova. Ou seja, ter de conciliar a importância de um estádio considerado patrimônio de Salvador com a sua

modernização geral. Essa medida foi tornada premente com o desabamento de parte da arquibancada superior, em meio à partida entre Bahia e Vila Nova num domingo de novembro de 2007. Na sua concepção atual, comenta Duwe, o estádio baiano prima pela ventilação natural e perfil multifuncional (adequação a shows, p.ex.). Ele obteve o aval internacional no quesito de segurança. A propósito, encaixa, os assentos rebatíveis zeraram o risco de manobras agressivas da torcida, como as “avalanches” comprimindo incautos contra o alambrado defronte ao campo, ou então, a possibilidade de se assistir o jogo de pé. A Fonte Nova, por sinal, agrupa agora 50.000 lugares, lotação passível de ser ampliada em 10% com o recurso de uma arquibancada móvel.



Duwe: modernização de um estádio com linhagem histórica.

“Trata-se de uma estrutura metálica removível e na qual estão aparafusados mais 5.000 assentos de plástico”. Duwe assegura que, na hipótese de acidente, o estádio é esvaziado em oito minutos.

O arquiteto não especifica se poli-propileno (PP) ou polietileno verde foi o termoplástico selecionado para os assentos da Fonte Nova. Única produtora no país dos dois termoplásticos, a **Braskem** alegou razões estratégicas para não falar a respeito.

Idade do metal



Idade da produtividade

Substitua suas peças técnicas e estruturais metálicas por plásticos de engenharia.

- ◆ Menor custo
- ◆ Menor peso
- ◆ Maior produtividade

www.masterpolymers.com.br

2013
FEIPLASTIC
Feira Internacional do plástico

Estaremos no stand B85.

Venha nos visitar!



Cielu Design

EMS
EMS-GRIVORY

Distribuidora autorizada

GRIVORY®
Grilamid®
GRILON®

PPA
PA Transparente
PA 6.10 e 6.12
PA 6 e 66
COPA 6/12

POM
PPS
PP e Compostos
Polisulfonas
PVDF



master
polymers



Fonte Nova: esvaziamento em oito minutos.

Duwe pondera que, embora a alternativa do assento metálico fosse viável, a versão em plástico reinou absoluta em todos os 12 estádios pela maior facilidade de produção com menos componentes e, por tabela, o custo inferior. No projeto original, assinala o arquiteto, a intenção era homenagear o time do Bahia, dono da arena, com assentos nas cores verde e azul, em tons vivos e pastéis. Mas ao final das contas, sob pressão para facilitar os trabalhos e cumprir o cronograma, uma única tonalidade de azul ganhou todos os assentos. Esse mesmo afã em simplificar e zelar pelos prazos de execução por pouco não deixaram expostos os tubos de PVC nos pilares estruturais do estádio. Duwe conta que, no desfecho das reuniões com a construtora, dessa vez foi respeitada a exigência do seu projeto de embutir os tubos nos pilares, ponto a favor da estética arquitetônica sem prejuízo para a manutenção dos tubos e para os prazos da obra.

PVC também bate ponto no piso das áreas nobres da Fonte Nova e em tubos corrugados para drenagem a vácuo do sistema de reuso de água, indica o arquiteto. São atributos do estádio para fazer jus à certificação

Leed, da entidade **Green Building Council**, relativo à sustentabilidade da obra, explica Duwe.

A cobertura da Fonte Nova também rende status para o plástico. “Nosso projeto pretendia transpor para a Bahia o sistema alemão bem sucedido no estádio de Hannover, à base de uma membrana tensionada na qual a estrutura metálica similar a um aro de bicicleta estende a lona de politetrafluoretileno (Teflon da **DuPont**, que não deu entrevista) com revestimento de tecido de fibra de vidro. Trata-se de uma solução mais sustentável que a tradicional cobertura com chapas de policarbonato, compara o arquiteto. “É mais leve por economizar cerca de 40% em aço frente à estrutura de PC”. Na Fonte Nova, completa Duwe, foram consumidos cerca de 20.000 m² dessa membrana arquitetônica trazida da norte americana **Birdair** e comercializada pela sub-

sidiária **Taiyo Birdair do Brasil**. Por conveniência de custos, esclarece o sócio da Tetraarq, a comissão da Fonte Nova preferiu a versão mais simples em vez do do tecido autolimpante de PTFE e fibra recoberto com dióxido de titânio, pigmento indicado como barreira verde ao dióxido de carbono.

A membrana com dióxido de titânio da Birdair cobre desde fevereiro o **Estádio Nacional de Brasília Mané Garrincha**. “Além da cor branca, o pigmento contribui para a limpeza da lona”, assinala Eduardo de Castro Mello, cujo escritório **Castro Mello Arquitetura Esportiva** ganhou a licitação para a



Membrana tensionada: modelo alemão transposto para Salvador.

reforma do estádio de 72.000 lugares no Distrito Federal. Na contracorrente do modelo da Fonte Nova, a cobertura do Mané Garrincha combina a membrana de 90.000m² sobre infra metálica e com rigidez assegurada por um anel de chapas de PC transparente no centro. “Não projetamos o forro apenas com chapas de PC pois o peso seria muito maior e, embora o material seja excelente, as juntas das placas cobram atenção em especial”. Castro de Mello ilustra com o caso do estádio sul-africano **Green Point**. “As placas de vidro no topo contavam com juntas de silicone, selante que exigiu ser trocado, devido à deterioração, cerca de um ano após ter sido aplicado”, ele completa. A membrana, por sua vez, é uma peça inteiriça, sem juntas e com soldas nos pontos de junção, assegurando vedação absoluta. “No mundo inteiro a membrana predomina nos estádios”.

O escritório de Castro Mello participou da elaboração dos estudos preliminares para a reforma de estádios candidatos a sediar a Copa, caso das arenas do Rio de Janeiro, Maceió, Cuiabá, Campinas e Brasília. Algumas dessas cidades, como a capital alago-

ana, não passaram da peneira inicial e outras, como o Rio, mudaram a meio caminho o conceito da obra e o perfil do projeto, ao sabor de vaivéns e fricotes da administração pública, razão pela qual o cronograma e custos da obra no Maracanã têm penado com abusivos atrasos e aditivos.

Resumo da ópera, o Castro Mello Arquitetura Esportiva acabou concentrado no projeto do Mané Garrincha. “Começamos o estudo em 2007 e o projeto entrou em execução em setembro de 2010, de modo que estará pronto para a abertura da Copa das Confederações, em 15 de junho”, assegura o arquiteto.

Castro Mello elege os assentos rebatíveis como “a melhor coisa trazida ao esporte pela nova geração de estádios,



Mello: classe V-O dos compostos de PP encareceu assentos.

ao abolir o ato de assistir o jogo de pé”. Conforme repassa, a cadeira injetada foi inspirada pelo clássico assento metálico do tratorista. Em estádio algum do planeta, segue o arquiteto, emprega-se assento rebatível de aço, pois põe em risco o usuário ao esquentar demais e, em caso de quebra, seus estilhaços pontiagudos podem ser usados como



Geral: assentos rebatíveis acabam com tumultos e jogo visto de pé.



arma por uma torcida injuriada. O assento de plástico também é mais limpo que as opções tradicionais, pois fecha quando não usado e assim despeja o lixo da cadeira no chão. “Além do mais, não esquentam a ponto de arder e suas partes não servem para machucar ninguém”, emenda Castro Mello. Nessa mesma linha de argumentação, ele encaixa que o assento rebatível corta pela raiz o perigo latente de “avalanches” ou brigas de massas. “Ele impede que se assista o jogo em pé, como hoje ocorre na geral, arquibancadas de cimento ou em cadeiras dos estádios não reformados”, nota o especialista. “Na geral, há em regra a concentração de quatro pessoas em pé por metro quadrado e um esbarrão volta e meia dá em discussão, uma ameaça extinta com o assento de plástico”.

Como a arena brasileira apresenta-se como um estádio nacional, Castro de Mello concebeu no projeto a combinação de cadeiras amarelas e verdes dispostas de forma randômica, com o arremate de assentos azuis nas áreas nobres e o branco da membrana de PTFE compondo o jogo de cores da bandeira. A proposta não passou pelo crivo da gestão da obra, a cargo da administração petista do governo federal. Outras alternativas foram sugeridas e a escolha recaiu pelo vermelho para todas as cadeiras, munidas de design italiano e fornecidas pela carioca **Desk Móveis**. Castro de Mello esquivou-se de palpar sobre a interferência política em seu trabalho e assinala, diplomático, que vários estádios brasileiros possuem cadeiras

vermelhas. “É o caso do estádio do **Internacional**, em Porto Alegre”, ilustra.

Em busca do máximo de justificativas para credenciamento de sustentabilidade Leed, Castro de Mello idealizou em seu projeto os assentos rebatíveis de polietileno verde. “O governo do Distrito Federal preferiu polipropileno (PP), por ser o material tradicional nos assentos, com receio de ser uma cobaia caso selecionasse o polietileno verde”, ele explica. A propósito, ele comenta que a regulamentação para o assento traçada pela **Associação Brasileira de Normas**



Mané Garrincha: sem arquibancadas removíveis.

Lucas Lopes

a reciclagem e trocá-los por novos. Referência nesse sentido é uma não revelada solução química, patenteada pela neozelandesa **Seat Renew** e resultante de materiais assegurados em sintonia com o meio ambiente. O produto limpa as camadas de resíduos deixados pelas intempéries, mantendo intacta a superfície do assento, restaurando também em suas propriedades mecânicas.

Castro Mello é contra as arquibancadas removíveis e as conseguiu podar do projeto do Mané Garrincha. “São um recurso compatível com a boa infraestrutura de arenas da Europa e EUA, uma condição que apenas começamos a desfrutar com essa leva de estádios modernizados”, nota. “Na realidade brasileira, as arquibancadas removíveis surgem por ora como um custo maior para uso num evento específico, um ônus sem cabimento”.

Tal como o projeto da Fonte Nova, Castro Mello especificou pisos vinílicos para espaços privilegiados, como lounges, camarotes, áreas de mídia e administração do estádio. A análise do arquiteto sobre plásticos na reforma do Mané Garrincha é concluída com o emprego de SentryGlas nos chamados guarda corpos. SentryGlas consta de um interlayer à base de não revelado polímero para garantir a resistência do vidro laminado. “No estádio, usamos placas de vidro laminado de 12 mm de espessura entremeadas com SentryGlas para garantir a segurança de transeuntes de passagem sem atrapalhar a visão do jogo pelo espectador sentado”, conclui Castro Mello.

Técnicas não raro, sob pressão dos supervisores da obra, ultrapassou os parâmetros internacionais no gênero. “Por exemplo, os representantes dos bombeiros cobraram para o composto de PP resistência à chama na classe V-0, mais rigorosa que a classe V-2 adotada mundialmente, fator que encareceu muito os assentos”. Castro Mello considera plausível vida útil de 20 anos para os assentos rebatíveis. A propósito, comenta, já despontam tecnologias para renovar o ciclo de vida dos assentos descoloridos sem a necessidade de despachá-los para



Tecnologia para todos

Os diversos setores de transformação de plástico (embalagem, cosmético, farmacêutico, brinquedos, peças técnicas) têm, na Pavan Zanetti, a parceria ideal para movimentar os seus negócios.



Sopro Extrusão contínua



Sopro Acumulação



Sopro de PET



Injeção



Injeção e Sopro Integrados Lançamento

- Eficiência energética e produtividade
- Soluções completas (máquinas e acessórios) para a sua necessidade
- Garantia da melhor pós-venda e assistência técnica



Visite nosso stand na



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

Acesse www.pavanzanetti.com.br



Ela é craque na cadeira



Giroflex-Forma: cadeiras com licenciadores europeus.

Até a metade de março a **Giroflex-Forma** conquistou uma licitação para fornecer assentos rebatíveis para os doze palcos da Copa. “Por enquanto, temos contrato para suprir o Maracanã, mas pretendemos expandir para diversos estádios. O Brasil possui mais de 4.000 arenas esportivas com possibilidade de modernização nos próximos anos”, confia Linaldo Vilar, diretor de novos negócios dessa empresa nacional, controlada e gerida pela **Galícia Investimentos**. Procurada por **Plásticos em Revista**, a concorrente **Marfinite Arenas**, cliente da **9ine**, agência de marketing ligada a Ronaldo Fenômeno, membro do Conselho Administrativo do

Comitê Organizador Local da Copa, não deu entrevista.

Com a reforma mais atrasada e cara dos 12 estádios sede do torneio, o Maracanã precisará de 79.000 assentos, entre os modelos para arquibancada, cadeiras especiais e premium, assentos para camarotes e tribunas de honra. A Giroflex-Forma, encaixa Vilar, comparece no projeto com assentos comprovados por um efetivo de um milhão de unidades instaladas em estádios internacionais como **Allianz Arena**, Gdansk e o parque aquático de Londres. A transformadora brasileira, insere seu porta voz, qualificou-se para a empreitada da Copa mediante parcerias tecnológicas

com licenciadores responsáveis pelos patenteados moldes de injeção para os assentos rebatíveis, garantidos por cinco anos. A Giroflex-Forma informou à mídia ter firmado acordos com a alemã **Ehrein** e a polonesa **Forum Seating** e Vilar emenda assinalando empregar as ferramentas em injetoras com força de fechamento acima de 1.100 toneladas. Dos assentos do Maracanã, por sinal, um lote de 6.773 unidades receberão revestimento de PET grau garrafa, lance de ecomarketing tricotado pela Giroflex-Forma e **Coca-Cola**.

Polipropileno (PP) domina as especificações dos materiais para os assentos rebatíveis para o tempo da

bola no Rio. “Mas utilizamos também polietileno (PE) verde nos assentos do camarote e seus acessórios”, distingue. Ainda quanto ao material, ele informa comprar compostos de PP de compondores locais e múltis.

Com base nas resinas selecionadas e na norma ABNT NBR 15.925, os produtores dos assentos optaram por compostos para garantir maior controle do balanço de propriedades e preservar a qualidade final, esclarece Marcelo Sousa, gerente comercial da divisão de plásticos de engenharia da operação brasileira da compondora norte americana **PolyOne**. “Na acepção de material plásatico aditivado, o masterbatch não se mostrou solução técnica viável”, ele opina. A prática demonstra ser mais simples, para o compondor, colorir com pigmento o



Vilar: ofensiva iniciada pelo Maracanã.

composto de PP do que agregar master ao material beneficiado, mesma razão pela qual a pigmentação direta é o método de praxe para colorir PVC, sempre aditivado antes de ser transformado. Sousa retoma o fio asseverando que

a PolyOne fornece o composto de PP pronto, acrescido de pigmentos de alta performance, a todos os fabricantes de assentos do mercado local envolvidos na reforma dos 12 estádios para a Copa. “Nossos compostos sobressaem pela processabilidade, desempenho mecânico e resistência à chama V-0 e a UV”, coloca o gerente comercial.

No projeto do Maracanã, a maior quantidade de assentos é destinada, claro, à arquibancada. Pelo regulamento, essas cadeiras rebatíveis devem ter encosto de 30 cm de altura e largura mínima de 50 cm, deixando espaço a partir de 35 cm em cada degrau da arquibancada para a passagem do público. Já nos assentos mais nobres, a invariável recomendação para o acabamento é por tecidos de vinil fáceis de limpar.

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**

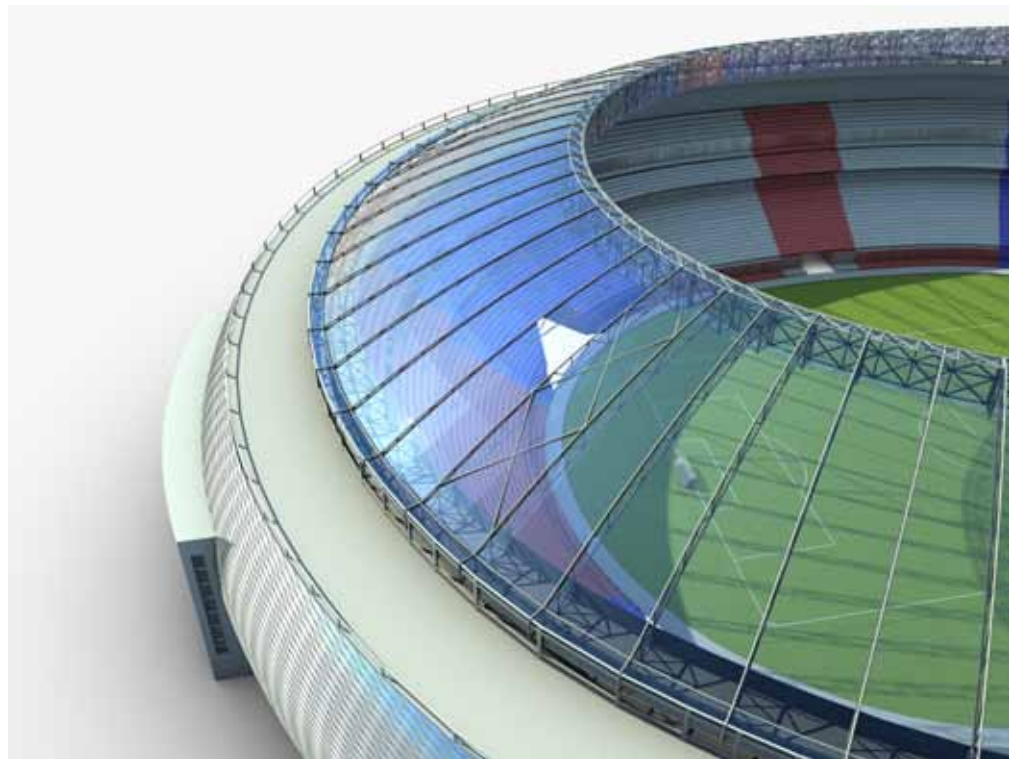
São bons de bola

Vento a favor para aplicações de PC, acrílicos e EPS

“**C**oberturas e divisões setoriais de estádios são as oportunidades imediatas para chapas mono e multicamada de policarbonato (PC) na Copa de 2014”, vaticina Ricardo Knecht, diretor presidente da unidade **Innovative Plastics da Sabic na América do Sul**. Outra porta aberta para polímero, ele aponta, toma corpo nos sistemas de iluminação das arenas, conjugando transparência, luminosidade e variação dos níveis de difusão da luz. “Por exemplo, nossa resina Lexan Lux C promove nível de transmissão da luz de até 91% em peças com 1 mm de espessura”, ilustra o dirigente. No embalo, ele ressalta a chegada do grade transparente Lexan SLX, de maior estabilidade a UV, resistência ao impacto e amarelecimento e enquadrado na classificação F1 para sistemas exter-



Knecht: chapas mais resistentes às intempéries.



PC no topo: gol de cobertura.

nos de iluminação. O que qualifica o material para lentes de luminárias de lâmpadas incandescentes, fluorescentes compactas e de LEDs.

De volta às coberturas de PC, Knecht lista entre os requisitos habituais para uso em estádios a carga de vento, leveza, transmissão de luz, resistência à chama, ao impacto e às intempéries. “Pode-se exigir garantia de 15 anos no mínimo para os materiais das coberturas, com manutenção de suas propriedades, e de cinco anos para a

instalação”, coloca o diretor presidente. As chapas embutem ainda um apelo sustentável, ele observa, devido a seu potencial para contribuir para o estádio conseguir a certificação Leadership in Energy and Environmental Design (Leed) devido a méritos como o uso mais eficaz da luz natural.

Verbetes do Brasil em PC e acrílicos, a **Unigel** enxerga uma miríade de frentes de aplicações. Em PC, além de coberturas e divisórias entre campo e arquibancada, o polímero tem vez



Tecnologia,
alta produtividade e
baixo consumo de energia.

LINHA **ROMI EN**
70 | 100 | 150 | 200 | 260

Agora você tem até
120 meses
para pagar
e juros de **0,25% a.m.**



INJETORAS Minas Gerais 31 8440 2513 • Sul de Minas 11 99628 0874 • Paraná 41 9991 0321 • Região Centro-Oeste 62 9293 6406 • Região Nordeste 71 9244 0939 • Região Norte 71 9981 4803 • Rio de Janeiro 31 8440 2513 • Rio Grande do Sul 51 9971 6524 • Santa Catarina 47 9984 1297 • São Paulo / Zonas Leste e Oeste 11 98363 9726 • São Paulo / Zonas Sul e Norte 11 98363 9726 • ABCD 11 99628 1395 • Região de Sorocaba 11 99628 0874 • Regiões de Jundiaí e Atibaia 11 99628 0874 • Guarulhos e Vale do Paraíba 11 98849 7511 • Interior de São Paulo 19 9782 0009 • Santa Bárbara d'Oeste 19 9782 0009 / 19 3455 9050

SOPRADORAS Minas Gerais 19 8152 1115 • Região Centro-Oeste 62 9293 6406 • Região Nordeste 81 9657 1725 • Região Norte 62 9293 6406 • Região Sul 47 8832 2260 • Rio de Janeiro 11 98292 0392 • Espírito Santo 11 98292 0392 • São Paulo Capital / ABCD 11 98292 0392 • Vale do Paraíba 11 98292 0392 • Interior de São Paulo 19 8152 1115 • Santa Bárbara d'Oeste 19 8152 1115 / 19 3455 9201

compreagora@romi.com

www.romi.com

 **ROMI**® 



Styropor: obras como juntas de dilatação em quatro estádios.

para separar ambientes para os quais se requer ênfase na segurança. “É o caso de camarotes, divisões de setores nas arquibancadas, vestiários ou túnel

sentem vento a favor em usos como barreira acústica e em itens em coberturas. “O que se espera de uma cobertura de PC ou acrílico é leveza, transmissão de

de acesso”, apontam Humberto Poli e Edson Baccan, respectivamente gerente de desenvolvimento e assistência técnica e gerente comercial e de marketing para PC e acrílicos do grupo brasileiro.

Quanto ao potencial de acrílicos nos estádios, os dois executivos

luz natural, durabilidade, facilidade de montagem e estética arquitetônica”, delimitam Poli e Baccan, distinguindo ainda o conforto térmico e resistência às intempéries como chamarizes das placas de PC.

Sem abrir nomes, Débora Cervenka, gerente de marketing de espumas plásticas da **Basf** no Brasil, assegura a participação do poliestireno expandido (EPS) Styropor na reforma de quatro estádios para a Copa de 2014. “O material foi usado nas juntas de dilata-



Débora Cervenka: expandido aditivado com retardante de chama.

ções, enchimento de lajes, cobertura do anel superior e na estabilização de solos com blocos de Styropor denominados Geofam”, ela indica. Com nome feito como isolante de longa vida útil e aditivado com retardante de chama, Styropor simplifica a montagem, requer menos mão de obra e proporciona redução do escoamento e uma estrutura mais leve como elemento de enchimento da laje, assegura a executiva. “O material confere diminuição em até 60% do peso próprio da laje”, frisa Débora.

No momento, considera a especialista, a parte estrutural dos 12 estádios sede já foi concluída e está em curso a etapa dos acertos finais e acabamento. “O emprego de EPS é menor nessa fase, mas é viável em forros, molduras e complementos de decoração”. A aplicação mais complexa nas arenas fica por conta da solução geotécnica Geofam para substituir a necessidade de materiais pesados na estabilização de solos. “Os blocos de EPS influem na redução no cronograma da obra e dos custos com estrutura, facilidade de manuseio, aplicação e transporte”, conclui Débora. •

Venha nos visitar na
FEIPLASTIC 2013
no estande C83

KRAIBURG TPE
CUSTOM-ENGINEERED TPE AND MORE

COPEC® – combina uma incomparável sensação tátil, resistência a oleosidade da pele e proteção à luz solar com alta adesão a ABS, PC, ABS/PC ...**porque não criar a diferença com a KRAIBURG TPE?**

KRAIBURG TPE BRASIL
Phone: + 55 (11) 9 9573-1590
E-mail: mauricio.casella@kraiburg-tpe.com
Web: www.kraiburg-tpe.com



Se você quer soluções inteligentes, rápidas e viáveis quando o assunto for resinas e filmes de BOPP, então dê o "**start**" agora e comece uma parceria de sucesso com quem está há 31 anos neste segmento.

 **Replas**
DISTRIBUIDOR TERMOPLÁSTICOS

Qualidade em Atendimento!

DISTRIBUIDOR AUTORIZADO
DE RESINAS:

سابك
sebic

VIDEOLAR

PETROKEN
lyondrbasell

DISTRIBUIDOR AUTORIZADO
DE FILMES DE BOPP:

VIDEOLAR



Matriz: São Paulo:(11) 2067-2222
Escritórios: Bauru/SP:(14) 3284-6565 - Paraná:(41) 3324-5674
Santa Catarina:(47) 3241-4848 - Rio Grande do Sul:(54) 3223-1319

www.replas.com.br

**Alô
Diretor**
0800
7704575



Sem essa de dar tempo ao tempo

A cultura da distribuição tem de mudar – e já, alerta consultora

Com 18 anos de bagagem na petroquímica, oito deles monitorando redes de distribuição de poliolefinas, Simone de Faria, sócia da consultoria **2U Inteligência de Mercado** (simone@2uinteligencia.com), não faz por menos. Ou os agentes autorizados acordam para os meios concretos de valorizar seu negócio e aumentar o mercado ou vão ficar sentados à beira do caminho enquanto a caravana passa, ela adverte na entrevista abaixo.

PR - Distribuidores oficiais revelam que, após anos no vermelho, fecharam 2012 com algum lucro e assim devem continuar em 2013, à sombra da alíquota de 20% para PE. Esses agentes autorizados só conseguem resultados desde que o mercado esteja fechado na prática?

Simone - A barreira à importação é medida paliativa e traz resultados no curto prazo. Mas a longo prazo é

preciso saber sobreviver sem estes artifícios. O distribuidor está no meio da cadeia, entre o fornecedor de matérias-primas e o consumidor do produto acabado. É quem mais sofre pressão. Se o varejo vende produto importado, não adianta apenas coibir a entrada de matéria-prima. Se a indústria de transformação perde competitividade e não vende, o distribuidor também deixa de vender. A longo prazo, todos perdem.

PR - Tem alguma referência disso na prática?

Simone - Em conversa há pouco tempo com uma fabricante de cosméticos, ela me disse estar importando suas embalagens, pois assim conseguem preços mais baixos. Se não fizer isso, também não consegue ser competitiva e concorrer com o importado. Trata-se de um problema conjuntural e não restrito ao setor petroquímico.

PR - Nos últimos anos, os distribuidores de PP e PE diminuíram drasticamente de porte, pois suas vendas encolheram diante das importações. A barreira de 20% para importar PE deve vigorar até 2014. Até lá os distribuidores manterão



Simone de Faria: distribuidor deve ajudar o cliente a crescer.

o perfil atual, tornarão a inchar à sombra do mercado fechado ou mais agentes devem sair da rede por falta de capital ou eficiência?

Simone - Alguns distribuidores encolheram, mas não todos. O fato é que, três anos atrás, havia dois produtores nacionais de PP e PE, cada um com seu grupo de distribuidores. Uns continuaram com a bandeira e outros passaram a distribuir de outras fontes. O mercado



PE: alíquota recorde de importação é barreira paliativa.

é um só. Se alguém perdeu, alguém ganhou. Entre os últimos anos, 2011 foi difícil. A venda de produto importado bateu recordes. Mais de 100 empresas trouxeram PP e PE para revender, de importador de capacete a fabricante de doces. Foi a festa do caqui. Mas além do aumento da alíquota, a redução da alíquota de ICMS inibiu a entrada de produtos importados. Saíram as empresas sem expertise, interessadas apenas em tirar proveito da situação fiscal. Por seu turno, continuam distribuindo as que já trabalhavam com material do exterior. E vão continuar. O imposto sobe e o preço no mercado interno também.

PR - Qual a saída viável?

Simone - As margens continuarão baixas e, se o mercado não aumentar, demandando mais produto, as empresas terão que se reestruturar para sobreviverem. Um porém: o empresariado brasileiro não tem a cultura da fusão. Prefere vender a uma empresa de fora a se juntar formando um negócio maior, no qual os sócios possam compartilhar ganhos. Seria uma boa saída para muitas empresas do nosso setor de plástico.

PR - Os distribuidores costumam martelar a tecla dos serviços como mapa da mina no ramo. Ainda é assim?

Simone - O transformador também busca rentabilidade e troca de fornecedor por qualquer centavo. As distribuidoras devem adotar uma estratégia para fidelizar clientes. Os serviços são todos muito parecidos. Quem conseguir ajudar o cliente a crescer pode se diferenciar. Hoje investe-se mais tempo e dinheiro em gestão fiscal, para entender manobras tributárias, do que na gestão do negócio, propriamente dita. Outro ponto promissor: se pensamos em petroquímica globalizada, por que não

pensar também em distribuidores globalizados? Sei de múltis querendo vir ao Brasil e podem contribuir muito para profissionalizar o setor. Na mão oposta, temos empresas brasileiras capazes de expandir seus negócios vendendo para fora. Seria um fluxo positivo.

PR - Qual o giro mínimo e satisfatório para um agente de poliolefinas? A atividade de distribuição de polímeros e auxiliares ainda é suficiente para garantir balanço saudável ou, já que não pode atuar como multibandeira, ele precisa hoje estender o braço em atividades complementares como aditivação, produção de transformados ou revenda de artefatos como BOPP?

Simone - Para responder qual o giro de uma distribuidora, deve-se avaliar custos, no detalhe. Hoje cada centavo conta, em um negócio que gera pouca margem. Mas, a grosso modo, rodar menos de 3.000 t/mês de PP e PE, não é interessante. Quem consegue agregar outras linhas de produto



Sacaria: petroquímica veta fracionamento para distribuidor agregar valor.

ao varejo, de preferência no mesmo segmento, pode ter mais chances de sucesso. Por que não vender BOPP a um convertedor que tem extrusora? Negócio traz negócio. Mas, para isto, a equipe do distribuidor deve ser treinada para atentar a todas as oportunidades latentes num cliente.

PR - Várias das maiores distribuidoras de PP e PE são empresas tocadas por seus fundadores e cujos filhos nada querem com o negócio. Que futuro enxerga para essas empresas?

Simone - Uma empresa sem sucessor natural tem que buscar sucessão profissionalizada ou vender o negócio a quem possa e queira administrá-lo.

PR - O setor se abre a essa mentalidade?

Simone - A cultura da distribuição brasileira de resinas no país tem de mudar – e dos dois lados do balcão.

Para agregar valor ao produto, por exemplo, os distribuidores poderiam comprar material à granel ou big bags e ensacar o produto, o que a petroquí-



Distribuição: margens baixas e aversão a fusões.

mica veta. Hoje há pouca agregação de valor. Por exemplo, as empresas compram e vendem os mesmos sacos de 25kg paletizados. No máximo, acrescenta-se serviço ao produto – entregas fracionadas, crédito e algumas vezes assistência técnica. É difícil obter margem neste tipo de negócio. Tem que ganhar na compra do produto, para

conseguir resultado na venda. E preço de venda é o mercado quem faz. Além do mais, os custos logísticos acentuam a fragilização da distribuição, caso do transporte em estradas precárias e consumo de combustível muito alto. Retomando o fio, o distribuidor poderia acondicionar resina em sacos com peso sob demanda (10 ou 20kg, p.ex), se fosse melhor para o cliente, ou então, formular misturas físicas de grades, caso de PP homo e copo. Mas para isso sair das elucubrações, a petroquímica tem que permitir.

Em suma, a distribuição precisa mostrar-se necessária à cadeia plástica ou não há razão de existir. O canal convém à petroquímica, vocacionada para grandes volumes de vendas, devido à redução no custo operacional e por atingir, com serviço adequado, um grande número de clientes menores e distantes das plantas de resinas. •

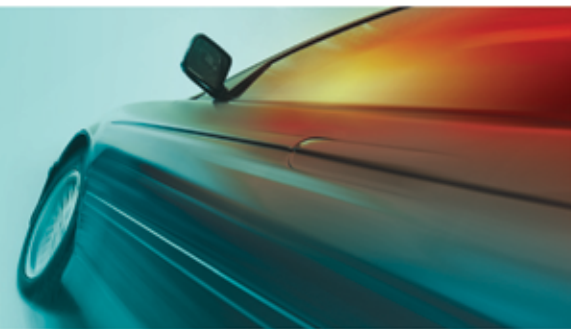
SAI O INTERLOCUTOR, ENTRA O REPASSADOR



Roriz: distribuição fragilizada por cliente que não investe.

“ Houve, sim, depuração natural dos distribuidores e hoje o setor é mais técnico, com pessoal qualificado e melhor estrutura. Antigamente, havia uma distribuidora em cada esquina. Inclusive, ex-funcionários de petroquímicas, quando saíam da indústria, partiam imediatamente para esse ramo. Isso não existe mais por causa da profissionalização. De qualquer forma, a produção de plásticos foi negativa no ano passado e o aumento da demanda foi positivo. Ou seja, parte do mercado foi atendida por importações. O problema da distribuição é que o cliente dela não está competitivo, desenvolvendo produtos e investindo. Essa é a real vulnerabilidade. Só há um fornecedor doméstico (de PE e PP) que impõe as condições comerciais e o distribuidor não faz mais a interlocução entre seus clientes e o produtor de resina. Ele virou um mero intermediário, repassador de produtos”. José Ricardo Roriz Coelho, presidente da **Abiplast**.

Conduzindo a Inovação com Polímeros de Engenharia e de Alto Desempenho



Fabricantes de veículos automotores estão sob grande pressão para reduzir o peso, custos e aumentar a eficiência, reduzindo consumo de combustível. A utilização de polímeros de engenharia de alto desempenho tem ajudado esses fabricantes a manter suas margens, em detrimento do incremento de custos e grande concorrência global. Com mais de 50 anos de experiência técnica em materiais de engenharia e alto desempenho, no desenvolvimento de aplicações, a Ticona está posicionada para dar suporte aos nossos clientes, a desenvolver produtos inovadores e soluções para enfrentar esses desafios.

Novo Hostaform® POM Para Extrusão



Os novos grades de Hostaform das séries POM XT e PTX são um referencial no desempenho a resistência ao impacto, resistência nas linhas de emenda e compatibilidade química à combustíveis. Estes novos grades de POM possuem baixa absorção de umidade, excelentes propriedades mecânicas e tribológicas, além de alto nível de resistência química e à combustíveis. Hostaform POM XT e PTX podem ser extrudados em tubos lisos ou corrugados para combustível, sistema de frenagem pneumático, embreagem, ventilação de ar e aplicações de revestimento.

Nova Geração de Hostaform POM de Alto Impacto

A série Hostaform S936X traz novos níveis de desempenho anteriormente indisponíveis em poliacetais convencionais modificados ao impacto, oferecendo desempenho até 75% maior em resistência ao impacto e até 300% de aumento de resistência mecânica nas linhas de emenda (soldas). Suas propriedades de alto desempenho, fazem dele uma excelente alternativa versus PA11-PA12 em clips de combustível, engrenagens e outros componentes.



Peças Estruturais de Baixo Peso

Celstran® Compósitos Termoplásticos oferecem uma combinação inigualável de rigidez e resistência mecânica, entregando valor excepcional na consolidação partes, redução de peso, redução de ruído e na substituição de metais. Uma vasta gama de resinas, fibras e aditivos estão disponíveis para o desenvolvimento de novas soluções de produtos ampla gama de propriedades.



Brilliant Solutions with Plastic

MetaLX™ Polímeros de Efeito – Metálico combinam a aparência de metal, com flexibilidade de design típica dos termoplásticos, enquanto permite significativa redução de custos, além de eliminar poluentes químicos associados a pintura e revestimento. Polímeros Metal LX aliam a eficiência de design, consolidando partes, em aplicações de peça única, com características que seriam difíceis ou impossíveis de se produzir em metal. Os polímeros MetaLX estão disponíveis em Hostaform® acetal copolímero (POM), Celanex® PBT e Riteflex® TPC-ET.



Desempenho em Aplicações de Alta Temperatura em Sistemas do Powertrain

Fortron® PPS é perfeitamente adequado para aplicações que exijam alto desempenho a elevada temperatura, ampla resistência química à combustíveis e fluidos, elevada estabilidade dimensional e resistência à fluência. Fortron PPS possui temperatura de uso contínuo de até 240°C, sem solvente conhecido que consiga dissolver o polímero até 200°C, e pode proporcionar redução de peso em até 50% em relação à metais.



Desempenho Global. Produtos Globais. Soluções Globais.

Na Ticona, temos muito mais que materiais avançados de engenharia. Nós fornecemos soluções completas de alcance global, recursos locais, suporte ao desenvolvimento e design de aplicação, e profundo conhecimento técnico.

www.ticona.com | prodinfo@ticona.com / contato@ticona.com.br | 55 11 3147 3370/3360

World-Class Engineering Polymers

- Celanex® PBT
- Hostaform®/Celcon® Acetal Copolímero (POM)
- Celstran®, Compel® e Factor® LFRT
- Celstran® CFR-TP
- Fortron® PPS
- GUR® UHMW-PE
- Impet® PET
- Riteflex® TPC-ET
- Thermx® PCT
- Vandar® blendas termoplásticas (PBT)
- Vectra® e Zenite® LCP



A paisagem pede janelas

Fábrica brasileira de perfis Kömmerling sai em 2014

“**A**creditamos muito nas esquadrias de PVC. O momento é bom para essa aplicação, pois no Brasil há diversas obras em curso, principalmente hotéis e grandes edifícios comerciais, que necessitam de soluções de fechamento de vãos para ajudar no isolamento térmico e acústico”, descreve Nilton Valentim, gerente comercial de PVC da **Braskem**, nº1 do país no vinil. É o tipo de declaração que a alemã **Kömmerling** não se cansa de ouvir. A transformadora especializada em perfis do polímero está emplacando o volume mínimo de vendas para justificar a instalação de uma planta

brasileira. A promessa é de uma unidade fabril já em 2014.

A Kömmerling fechou 2012 com 1.000 toneladas de perfis importados e comercializados no país, 70% das 1.500 t/a necessárias para estabelecer a extrusão local, calcula Oliver Legge, diretor das operações brasileiras do grupo. Os planos iniciais da empresa incluem capacidade instalada de 2.500 t/a a cargo de duas máquinas. Sem local definido, a planta contará com investimentos da ordem de US\$ 4 milhões, calcula o porta-voz. Aliás, a empresa preferiu partir sozinha na empreitada em vez da opção de licenciar

a tecnologia ou formar parcerias por aqui. “Nosso composto é patenteado e preferimos atuar com fábricas próprias”, condiciona. Pelos cálculos de Legge, no Brasil há cerca de 10 fabricantes de perfis e 160 de esquadrias de PVC. Mais da metade desse efetivo está no Rio Grande do Sul.

Pela percepção do diretor, o vigor do mercado local dá razões para otimismo. “Passamos a fase de crescimento lento e entramos na etapa de avanço acelerado”, analisa. Hoje em dia, assinala, são consumidas no Brasil de 4.000 a 4.500 t/a de vinil para esquadrias e as apostas são de crescimento astronômi-



Legge: Investimentos em unidade local chegarão a US\$ 4 milhões.

co. “O volume tem potencial para aumentar 20 vezes em uma década, alcançando a marca de 100.000 t/a”, ele estima. A projeção tem fundamento. O mercado nacional de PVC é agora nove vezes maior do que era em 2005, ele alega. Outro exemplo da expansão acelerada do uso do produto é a demanda chinesa. O dragão asiático absorve metade das 7 milhões de t/a de PVC para esquadrias consumidas no mundo. Há 10 anos, encaixa Legge, o volume demandado na China rondava zero.

Ao instalar a unidade no Brasil, a Kömmerling cogita importar o termoplástico em vez de adquiri-lo domesticamente, apesar de medidas antidumping que oneram a resina de fora. Justamente por conta da proteção comercial, ele critica, fornecedores locais cobram o que querem pelo insumo. Aliás, no caso do artefato acabado, distingue, o que confere competitividade aos perfis da Kömmerling é a possibilidade que o grupo tem de comprar o PVC de fontes globais a preços muito competitivos. “Com isso, nosso produto importado fica bem mais em conta do que similares nacionais”, acentua Legge.

Trunfo da Kömmerling frente à concorrência, comenta o diretor, é o controle de qualidade absoluto, desde a matéria-prima, processo de extrusão, até o perfil pronto. O produto final, ele diz, sai sempre com dimensões exatas, fator primordial para as esquadrias funcionarem bons anos a fio sem manutenção. Por sinal, o artefato da empresa, afirma Legge, é solução para no mínimo 40 anos de vida útil. Além disso, o portfólio da grife alemã é livre de metais pesados e conta com PVC reciclado em partes internas, invisíveis num perfil montado e acabado, complementa o diretor. •

Feira Internacional N.º I mundial em plástico e borracha



2013
16 – 23 October
Düsseldorf, Germany

**makes the
difference**

k-online.de



MDK Feiras Internacionais
R. Barão do Triunfo, 520 - 7ª
andar - conj. 71
04602-002 - São Paulo - SP
Tel.: +55 11 55 35-4799
Fax: +55 11 50 93-6041
mdk@mdkfeirasinternacionais.com.br


**Messe
Düsseldorf**

Chuva embutida

Cresce uso da cisterna de PEAD para aliviar drama da seca



Foto: Ligia Faria

Acqualimp: instalação rápida e água de boa qualidade.

Não é novidade o uso de cisternas para minimizar os efeitos da falta de chuva durante a seca no Nordeste. Mas o uso de polietileno de alta densidade (PEAD) nesse tipo de reservatório é, sim, uma inovação – e uma notícia boa. Por trás do desenvolvimento do produto está a **Acqualimp**, especialista em rotomoldagem,

junto com a **Braskem**, fornecedora da matéria-prima. O resultado é um aguaceiro de benefícios. De cara, as populações do semiárido ganham um recipiente durável, resistente e que protege a qualidade da água armazenada. Além do mais, essas zonas carentes despontam como importante alavanca de demanda pela cisterna rotomoldada.

Amauri Ramos, diretor da transformadora, garante que o polietileno, devido à sua elasticidade, previne a formação de fissuras e trincas, defeitos recorrentes em cisternas de materiais rígidos. “O uso do PEAD também evita contaminações”, ele afirma. A cisterna é enterrada, ou seja, instalada abaixo do nível do solo e tem vida útil de até 30 anos. Além do mais, a

EXPLORRE
SUAS

ao máximo
POSSIBILIDADES



GRUPPO MOSSI & GHISOLFI

Todas as vantagens do PET podem ser encontradas na Resina Cleartuf® MAX™ que é especialmente voltada para o mercado de bebidas carbonatadas, óleos comestíveis, isotônicos, higiene e limpeza, condimentos, entre outros.

Traduz o que há de mais moderno para a produção de embalagens de PET proporcionando ganhos importantes em termos de otimização na produção e reduzindo o consumo de energia durante o sopro.

Oferece excelente grau de transparência, brilho, alta resistência e boas propriedades de barreira. Afinal o melhor da vida merece a melhor embalagem.

M&G Polímeros Brasil S.A.
www.gruppomg.com.br

poliolefina somente funde a 120°C, sendo que no semiárido a temperatura máxima chega a perto de 50°C em períodos de clima mais severo, ele diz. A tecnologia da Acqualimp, segue o diretor, também permite a instalação de um filtro acoplado à cisterna. “Retira partículas e impurezas e custo de manutenção quase zero”, reitera Ramos.

O atendimento a esse nicho específico começou quando a Acqualimp venceu uma licitação para fornecimento de cisternas de PE para o programa Água para Todos (APT), do governo federal, que teve início em 2011 e prevê a instalação de 300.000 unidades do reservatório até 2014. A partir daí, a empresa estabeleceu oito plantas espalhadas pelo Nordeste, nos estados do Alagoas, Ceará, Bahia, Pernambuco e Piauí; Sudeste, no norte de Minas Gerais, e na região norte do país, em Tocantins. Com essa infra, a empresa já entregou 65 mil cisternas ao APT e iniciou este ano a produção de mais 60.000, a serem distribuídas pelo **Departamento Nacional de Obras contra a Seca (DNOCS)**. Desse total, 44% serão destinados ao Ceará (25 cidades), 20% à Bahia (nove cidades), 17% para Minas Gerais (19 cidades), 10% para Pernambuco (12 cidades), 7% para Paraíba (10 cidades) e, finalmente, 3% ao Rio Grande do Norte (duas cidades). Outros 20.000 reservatórios do mesmo tipo serão entregues no Nordeste por meio de contrato com a **Fundação Nacional de Saúde (Funasa)**, órgão executivo do Ministério da Saúde.

Segundo o diretor da Acqualimp, a linha de cisternas exclusiva para atender ao APT conta com unidades para 16 mil litros de água. “Esse volume assegura condições para que uma família de quatro a cinco pessoas se mantenha por até nove meses de estiagem”, assinala. Além desse



Seca: alternativa da cisterna enquanto água encanada não chega.

portfólio específico, a empresa fornece outras linhas de cisternas para o nicho de construção e governo, com modelos cujas finalidades vão do armazenamento de água da rede pública até captação de chuva para posterior reutilização – em irrigação ou descargas, por exemplo. Ao todo, a Acqualimp, adepta de duas tecnologias de rotomoldagem (carrossel e rock’n’roll), consome 50.000 t/a de PEAD para produção desse tipo de reservatório. As cisternas voltadas para o varejo são fabricadas na unidade da Acqualimp em Extrema (MG). A transformadora, com sede em Valinhos (SP), é parte do grupo mexicano **Rotoplas** e atua no Brasil desde 2001.

Fabiano Zanatta, gerente da Braskem responsável pelo segmento de rotomoldagem, acredita que após a ampliação do uso da cisterna de plástico via poder público federal, a tendência é que ela seja também adotada nas esferas estaduais e municipais. “Em longo prazo, o sucesso da solução em programas do governo impulsionará a demanda no varejo para atendimento de pequenos e médios proprietários rurais”, projeta.

Outro trunfo do modelo de PE, ele aponta, é a velocidade na instalação – de duas horas apenas. Segundo o gerente, a solução de polietileno é complementar às cisternas de placas de concreto. “Ambas coexistirão para eliminar o problema de escassez de água no Nordeste”, ressalva.

Para a aplicação, a Braskem criou um grade específico de PEAD, o tipo HD4600U, de melhor balanço entre rigidez, processabilidade, propriedades mecânicas e resistência a intempéries. “Essa resina foi especialmente adaptada para atender às condições particulares de transporte, instalação e uso das cisternas”, Zanatta explica. O desenvolvimento do grade, produzido nas unidades da Braskem no Rio de Janeiro e na Bahia, foi uma evolução do portfólio do grupo para rotomoldagem, visando atender exigências até então inéditas. O gerente pontua que o consumo de PE em cada cisterna varia de acordo com o volume de água a ser armazenado e o design do modelo. “O peso aproximado recomendado para o reservatório fica entre 270kg e 300kg”, conclui.●



2013

FEIPLASTIC

feira internacional do plástico

20 a 24 ^{maio}
maio / 2013

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

A FEIRA ESSENCIAL PARA O MERCADO DO PLÁSTICO.

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.

Renovada e fortalecida 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

AQUI, GRANDES NEGÓCIOS GANHAM FORMA.

FAÇA SEU CREDENCIAMENTO ONLINE GRATUITO E PARTICIPE!

DISPONÍVEL ATÉ DIA 17/05/2013.

Acompanhe as novidades da Feiplastic e do setor acessando o site ou as mídias sociais:

 www.facebook.com/feiplastic

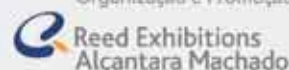
 www.twitter.com/feiplastic

www.feiplastic.com.br

Apoio Institucional



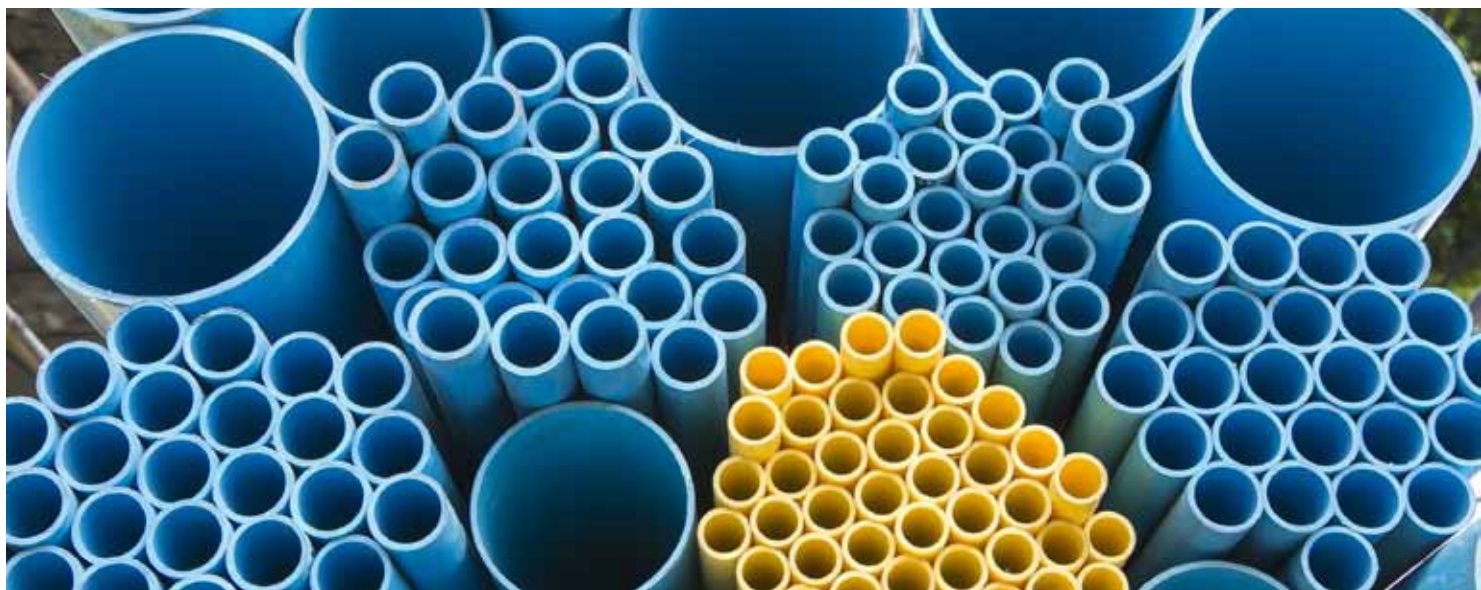
Organização e Promoção



Proibida a entrada de menores de 16 anos, mesmo que acompanhados. Evento exclusivo e gratuito para profissionais do setor que fizerem o seu pré-credenciamento por meio do site, disponível até 17/05/2013, ou apresentarem o convite do evento no local. Caso contrário, será cobrada a entrada no valor de R\$ 55,00 no balcão de atendimento.

Barbas de molho

Surpreendido pelo último balanço, o setor de tubos de PVC tempera com cautela suas projeções, indica dirigente da Asfamas



Tubos de PVC: ainda à espera dos efeitos da Copa.

No Brasil, PVC é o plástico que mais respira pelo pulmão do governo. Em fases de estímulo à construção civil, caso do surto de lançamentos imobiliários até 2010, o vinil roubava a cena nos indicadores do consumo aparente de resinas e o segmento de tubos, seu carro-chefe, engordava com mais concorrentes e fábricas. Com o esfriamento da demanda predial e a clássica gestão inepta de obras públicas pelo governo, o setor de tubos passou raspando em 2012 e aguarda a reação do canteiro de obras esperada com um típico energizante do Brasil Velho, as verbas liberadas do pa-



Cardozo: nível de ocupação da capacidade deve se manter.

lanque pré eleitoral. A confiança em dias melhores toma vulto com o preparo do país para a Copa de 2014. Na entrevista a seguir, Paulo Cardozo, diretor da Líder Tigre e presidente do grupo setorial de tubos de PVC da **Associação Brasileira dos Fabricantes de Materiais para Saneamento (Asfamas)** capta as frustrações e expectativas do setor.

PR - A indústria de materiais de construção fechou 2012 com avanço aferido na faixa de 2-2,5% no faturamento e, segundo a Anamat, persegue expansão de 4,5% em 2013. Qual a sustentação dada

a esta projeção pelos cenários que enxerga no campo dos tubos, setor imobiliário e de infra estrutura?

Cardozo - Estamos um pouco receosos de trabalhar com grandes estimativas em 2013, depois de iniciarmos 2012 com uma expectativa, criada pelo governo, referente a crescimento do PIB na ordem de 4% e chegamos em março, com a constatação de que a economia cresceu menos de 1%. A indústria brasileira, especificamente, teve crescimento negativo de 0,8% no ano passado. Embora o setor de materiais de construção, como um todo, tenha crescido na faixa de 1,5%, o segmento de tubos e conexões avançou um pouco mais e as empresas dobraram esse percentual e houve até mesmo quem triplicasse esse percentual. Vale ressaltar que esse desempenho do segmento, de crescer o dobro do setor de construção civil, tem se repetido há alguns anos.



Déficit de água e esgoto: contraste com demanda pífia de tubos para infraestrutura.

PR - Pela sua estimativa, como coloca a produção de tubos prediais em 2012 versus a de 2011?

Cardozo - Em 2012, a produção de tubos para construção civil foi muito

semelhante à do ano anterior. Tivemos um crescimento ainda impulsionado pela ascensão da classe C, já que houve certa estabilização no mercado imobiliário. A construção civil já não cresceu tanto quanto nos anos anteriores e vem se desenvolvendo de maneira mais ajustada à realidade socioeconômica do país. No entanto, ainda há um espaço imenso para esse setor, dado o nosso atual déficit habitacional, de cerca de 7 milhões de unidades, e a melhor condição de financiamento desenvolvida pelo governo federal a partir de 2008, com o programa “Minha Casa, Minha Vida” e outras linhas de crédito acessíveis a todas as classes sociais.

PR - Pela sua estimativa, como coloca a produção de tubos de infraestrutura em 2012 versus a de 2011?

Cardozo - Ficou longe do que esperávamos. As obras de infraestrutura,

grandes obras planejadas e anunciadas não estão dentro do cronograma inicialmente estabelecido. Já na área de saneamento, sem dúvida evoluímos nos últimos anos. Claro que não na velocidade que gostaríamos, mas já caminhamos um pouco. De forma objetiva, com relação a 2011, o crescimento para o setor de infraestrutura foi muito pequeno.

PR - A título de referência e com base nos filiados da Asfamas, como se portaram os preços dos tubos de PVC em 2012?

Cardozo - De modo geral, o reajuste de preços se fez necessário para que as empresas pudessem se manter competitivas no mercado, diante do reajuste praticado pelos fornecedores da resina (PVC), nosso insumo principal. Tivemos o cuidado de fazer os repasses de forma escalonada, absorvendo ainda parte desse percentual, com melhoria de processos internos, redução de custos, ganhos logísticos e ampliação do crédito e outras ações que visaram sempre minimizar o impacto para o cliente final.

PR - Pela sua estimativa, a indústria brasileira de tubos de PVC operou com qual percentual (média) de ocupação em 2013 e como dimensiona a eventual expansão em sua capacidade instalada em 2013?

Cardozo - A capacidade instalada tem estado próxima do limite aceitável, na faixa de 85% do potencial de fabricação de uma unidade fabril, índice operacionalmente recomendável. Como acreditamos no crescimento do mercado, estamos ampliando o parque fabril. Diversos fabricantes de tubos e conexões vêm anunciando e/ou inaugurando plantas, em especial nas regiões mais ao norte e nordeste, mercados que têm apresentado expansão maior, por conta do incentivo do governo. Para 2013,

a expectativa de nível de ocupação do setor é semelhante à de 2012.

PR - Em termos de volume de vendas e de faturamento, o que o setor espera deste ano?

Cardozo - A expectativa da indústria de tubos e conexões de PVC para o ano de 2013 é de um crescimento superior ao de 2012. Acompanhamos a avaliação da Abrammat, de um crescimento médio entre 4 e 5% em relação ao ano anterior. Caso tenhamos um bom desempenho do setor de infraestrutura, acreditamos que esses percentuais possam ser ainda maiores.

PR - O governo Dilma já imprime um tom pré eleitoral em seus programas de obras. Qual o efeito causado por esse movimento e pelos preparativos para a Copa que vislumbra para o balanço dos tubos brasileiros de PVC ao final de 2014?

Cardozo - O governo acaba de anunciar o Plano de Aceleração do Crescimento (PAC) 2, contemplando um investimento em saneamento básico importante. Além disso, a privatização em curso de portos, aeroportos e ferrovias, deve trazer investimentos consideráveis para o país, especialmente na área de infraestrutura. Nossa expectativa, diante dessa possibilidade, é bastante grande.

PR - Ao longo de 2012, o Brasil, com o setor de tubos à frente, absorveu a produção adicional de 200.000 t/a de PVC, permanecendo dependente de importações com-



Lançamentos imobiliários: Classe C salva vendas dos tubos prediais.

plementares da resina. Como analisa o cenário em que esta dependência brasileira de PVC coexiste com medidas antidumping para a resina dos EUA e México renovadas continuamente há cerca de duas décadas? Passado esse tempo as justificativas que embasaram a adoção de medida antidumping ainda se sustentam ou não?

Cardozo - A questão é polêmica. Precisaríamos fazer uma ampla consulta entre os associados para definir claramente a posição a ser adotada. Não podemos nos manifestar nesse momento.

PR - Nos últimos cinco anos, o rol de filiados da Asfamas tem primado por expressiva rotatividade, tanto de empresas que entram como das que saem da entidade. O reduto de tubos caminha para

um enxugamento ou aumento dos players menores e médios?

Cardozo - Em praticamente todos os setores da indústria existe uma tendência de consolidação natural de empresas. Mas a Asfamas tem recebido inúmeras solicitações de empresas interessadas em participar do Programa Setorial da Qualidade (integrante do Programa Brasileiro da Qualidade e Produtividade do Habitat) e, em consequência, dispostas a se associarem à entidade. Ainda com relação à essa questão, o "enxugamento" ao qual a pergunta se refere (número de players no mercado) deve-se, sobretudo, ao intenso combate à não conformidade dos tubos empreendido pela Asfamas através do referido Programa. Ele desestimula e até pune, através de instrumentos jurídicos, quem produz tubos fora da norma técnica. •

O TERMÔMETRO DE SÃO PAULO

Segundo pesquisa do Sindicato da Construção- SP, o preço do tubo de PVC para água, com 25 mm de diâmetro, subiu 4,17% em 2012 no mercado paulista. No mesmo exercício, o preço do tubo de PVC-R para esgoto, com diâmetro de 150 mm, aumentou 2,62% em São Paulo, crava o monitoramento da entidade. A Asfamas e a Associação Brasileira da Indústria de Materiais de Construção não forneceram dados do reajuste dos tubos solicitados por Plásticos em Revista.

Ele é o biobom



Gôndolas de todo o país começaram a receber em março o confeito Bon o Bon, da **Arcor**. Tradicional ocupante do pódio de bombons de chocolate da marca na Argentina e mais 60 países, a guloseima poderia ser apenas mais um item do portfólio trazido para o Brasil não fosse um detalhe: sua embalagem é feita com 52% de fontes renováveis. Isto é, trata-se da primeira guloseima no país cujo envoltório segue os preceitos de sustentabilidade. “A companhia levou um bom tempo para introduzir a marca e o fez quebrando paradigmas dentro da categoria”, assinala Oswaldo Nardinelli, diretor geral da Arcor brasileira. Ele assinala que a embalagem, além de exclusiva, reduz em cerca de 60% as emissões de gases de efeito estufa, comparada a outros materiais plásticos usados na aplicação.

Outro diferencial, ele chama a atenção, é o fato de o filme dispensar o uso do alumínio para o envolvimento do chocolate, estrutura largamente utilizada em embalagens convencionais de bombons do tipo bola. Nesse caso, o metal foi substituído pelo Convergreen, marca do laminado fornecido pela convertedora argentina **Converflex**, controlada do grupo Arcor. Na embalagem de Bon o Bon desponta o ácido polilático (PLA) Ingeo, extraído do amido do milho e formulado pela americana **Nature Works**, empresa do grupo **Cargill**.

O invólucro de Bon o Bon apresenta

um sistema de fechamento com duas tecnologias de selagem: ultrassom e cold seal. Com a primeira, a embalagem é fundida de forma a evitar a entrada de ar ou qualquer interferência externa com o alimento, garantindo o frescor e a crocância do bombom por mais tempo, além de ser inviolável, detalha José Dib, diretor de operações da Arcor. Ele frisa, no entanto, que a vida de prateleira (shelf life) do produto é praticamente a mesma da embalagem flexível (BOPP), filme utilizado com PLA no laminado metalizado de Bon o Bon.

EVA mandou mal

Coligado a polietileno de baixa densidade, o copolímero de eteno e acetato de vinila (EVA é produzido pela **Braskem** em Triunfo RS) e Camaçari (BA). Na radiografia do **Coplast/Abiquim**, EVA foi o termoplástico commodity de maior queda na produção em 2012: recuou -15,1%. Ou seja, de 87.728 toneladas em 2011 para 74.474 no ano passado. Por seu turno, as importações subiram 4,2% em 2012, atingindo 24.124 toneladas versus 23.160 precedentes.

BATE E VOLTA

Injetora ao curry



Hercules Piazza

Uma pergunta para Hercules Piazza, diretor do escritório comercial da **Milacron no Brasil**.

PR - Nos últimos anos, vários fabricantes top de injetoras investiram na montagem de máquinas na Índia. O que os tem levado a preferir a Índia e não outros mercados emergentes tão ou mais desenvolvidos, como o Brasil?

Piazza - No caso da Milacron, optamos no início por investir na Índia por ter localização estratégica para nossas vendas no mercado asiático e africano, além de ser país de mão de obra é altamente qualificada e de baixo custo. Fabricamos na Índia desde máquinas hidráulicas a elétricas. Por sinal, traremos de lá um modelo para a Feiplastic: uma injetora Omega 200 Servo com sistema de servomotor que aciona a bomba da máquina, possibilitando economia na faixa de 50%, comparada a uma injetora hidráulica.



Alguns modelos que fabricamos na Índia chegam a ser competitivos (em preço) mesmo contra máquinas chinesas. Assim, os clientes podem contar com um equipamento produzido por uma empresa conhecida e confiável, com mais tecnologia e a preço acessível. É mais ou menos à maneira daquele slogan como “você de Mercedes (Benz)”. A linha Omega será o produto de entrada para a Milacron, com o qual brigaremos com preços competitivos e produtos de qualidade no Brasil. Em paralelo, continuaremos a vender injetoras de alta tecnologia, caso das 100% elétricas.



As exportações, por sua vez, baixaram -4,5% no período passado, cravando 41.396 toneladas perante remessas de 43.329 em 2011. Noves-fora, o consumo aparente de EVA no Brasil fechou 2012 na marca de 57.202 toneladas contra 67.558 anteriores, o pior resultado entre os termoplásticos convencionais.

Haja container



QG do comércio exterior de máquinas alemãs para plástico e borracha, a associação **VDMA** brindou o feito de seu setor em 2012: vendas externas de 4,4 bilhões de euros, resultado 2,3% acima do aferido em 2011. No âmbito da América do Sul, o balanço de 2012 da VDMA, sem aprofundar números, indica que as vendas de máquinas alemãs para o Brasil

subiram 10% em 2012, cravando 143 milhões de euros. Ainda assim, ficaram atrás das remessas de linhas alemãs para Peru (aumento de 13%) e Chile (aumento de 19%) no ano passado. Em contraste, as vendas dos filiados à VDMA para a Argentina de Cristina Kirchner caíram no piso -19%, reflexo do protecionismo instaurado pela intervenção do governo fechando o mercado local.

Sacolas no spa



O Brasil fechou 2012 com capacidade instalada para gerar ao ano cerca de 17,2 bilhões de sacolas ou 67.000 toneladas, delimita Alfredo Schmitt, presidente da **Associação Brasileira da Indústria de Embalagens Flexíveis (Abief)**. “No mesmo período, a produção doméstica de sacolas ficou perto de 30% abaixo desse potencial, com saldo da ordem de 12,1 bilhões de unidades”, completa. Seguindo a própria Abief e a **Plastivida**, o país produziu 17,9 bilhões de sacolinhas em 2007, traduzindo declínio de 32,4% no confronto com o último balanço. Schmitt retoma o fio assinalando que esse segmento trabalhou com ociosidade média de 30%. “Suas empresas hoje buscam ampliar o nível de ocupação com novas aplicações ou aumentando a participação em outros produtos, a exemplo de sacos picotados”.

Tempo de digerir

Concluída em 2012 a mudança para uma fábrica maior, a componedora **Cromaster** reserva este ano para melhorias de processo e expansão das



Fernandes

suas redes de representantes e distribuidores, delimita o sócio e diretor José Fernandes. Quanto à direção dos ventos no seu ramo, ele crê em oportunidades para especialidades mais engajadas no controle ambiental e na garantia de segurança ao público, caso de materiais não halogenados mais eficientes em suas características anti-chama. “Ou seja, formulações capazes de evitar tragédias como a do incêndio na boate em Santa Maria (RS)”, ilustra.

Com o polegar pra baixo

A **Associação Brasileira dos Distribuidores de Resinas e Bobinas Plásticas de BOPP e BOPET (Adirplast)** projeta em 428.000 toneladas os volumes comercializados pelo seu setor em 2012. O saldo perde para as 505.000 toneladas do pente fino de 2011 e o período passado foi marcado por alta geral nos preços. No âmbito dos volumes vendidos em 2012, polietilenos (PE) mantiveram sua larga dianteira com participação de 51,4% (51,3% em 2011). Bons degraus abaixo, vieram polipropileno (PP), com 26,5% (29,6% em 2011); especialidades, com 11,7% (11,2% em 2011); poliestireno (PS), com 9,4% (7,5% em 2011) e PVC, com 0,5% (0,3% em 2011).•

Estar presente
é o que nos move!

paixão
na bola

emoção
na torcida

resultado

emoção
na estrutura

na rede

paixão
na torcida

aqui tem
PVC Solvin
Resina de PVC

Solvin, transformando paixão e emoção em realidade.

SOLVIN
The Partner in Vinyls

100% reciclável

www.solvayindupa.com

**SOLVAY
INDUPA**

Mar bravo



Jogo de forças incute na cadeia do plástico o temor de mais um naufrágio no próximo balanço

Devagar é que não se vai longe e quem espera nunca alcança. Depois de um ano execrável, a transformação nacional de plásticos evoca os versos de Chico Buarque ao se inclinar rumo a outro daqueles balanços de se puxar o lenço. Se a produção crescer em 2013, a expansão será de 1%. Não deve dar outra, pois o Brasil caminha na contramão da competitividade, percebe José Ricardo Roriz Coelho, presidente da **Associação Brasileira da Indústria do Plástico (Abiplast)**. Seja na forma de alíquota

alfandegária ou barreiras antidumping, o protecionismo sobre a matéria-prima acuou o setor, deixando-o sem alternativas no fornecimento, aponta o antenado dirigente. O setor não consegue produzir a contento, ele constata. Por tabela, roncaram no freezer os investimentos em tecnologia, inovação e aumento da capacidade. Com esse alerta piscando, Roriz aponta os nervos expostos da cadeia plástica e os pontos de fuga da sua atual prostração.

PR – O governo diz estar fazendo sua parte baixando custo

de energia, desonerando a cesta básica e a folha de pagamentos e onerando as importações de PE e artefatos como filmes. São medidas consistentes ou paliativas e de cunho pré-eleitoral, que retardam a execução das ações primordiais para combater o Custo Brasil?

Roriz – O governo foi corajoso ao mexer em alguns vespeiros, como em taxas de juros – as mais caras do mundo –, na poupança e na energia elétrica. Mas essas ações não são suficientes. Nossa

COMPOSTOS DE POLIPROPILENO

Excelente processabilidade
Excelente balanço de
propriedades mecânicas

PRODUMASTER
Advanced Composites

São Paulo: Rua Juraci Aletto, 224C - Bairro Sertãozinho
CEP 09370-813 - Mauá - SP - Fone: (11) 4546 8700

Bahia: Quadra H Lote 1 - Poloplast - CEP 42801-170
Camaçari - BA - Fone: (71) 3644 2300
produmasternordeste@produmaster.com.br

DISTRIBUIDOR AUTORIZADO

innova

Sistema de qualidade
ISO 9001:2000
ISO/TS 16949:2002

Certificado
NBR ISO 9001

Certificado
ISO TS 16949

BRTUV

BRTUV



Roriz: custo de produção inviabiliza investimentos.

falta de competitividade é tão grande que o custo de se produzir no Brasil inviabilizou investimentos para aumentar a produção.

PR – Mas essas medidas não mascaram a necessidade de se atacar os pontos nevrálgicos da competitividade?

Roriz – A grande medida necessária para o Brasil é uma reforma tributária forte, considerando ICMS, IPI, PIS/Cofins, e desonerando, principalmente, o investimento e a produção. O Brasil precisa de investimento. A China investe acima de 40% de seu PIB, a Índia acima de 30%, Coreia do Sul investe 29%, enquanto o Brasil tem investido entre 18% e 19% do PIB. No país, houve aumento de renda, privilegiando o crédito, e o salário dos trabalhadores

PRODUÇÃO NO PISO

Segundo a Abiplast, a produção de transformados recuou 0,43% em 2012. A expectativa para este ano é de aumento simbólico, de apenas 1% na produção física do setor.

aumentou mais que a inflação. De um lado, isso ajudou empresas que estavam com capacidade ociosa. Mas, ao mesmo tempo, o crédito cresceu mais rapidamente do que a produção. Hoje, precisamos de investimento para poder competir lá fora. Os empresários não investem porque é caro; carga tributária e juros pesam nessa conta. No setor plástico, no ano passado,

os investimentos caíram cerca de 20%.

PR – O comportamento do mercado no primeiro trimestre já derrubou ou não a sua previsão para o desempenho do setor transformador este ano?

Roriz – Não derrubou. O crescimento da produção do setor de transformação plástica esse ano será de 1%. A minha previsão continua a mesma, apesar de um primeiro trimestre morno. O mercado está expandindo. O que não cresce é a produção nacional porque estamos cada vez menos competitivos.

PR – Fabricantes de injetoras queixam-se de estar fechando o trimestre sem uma linha sequer vendida. A Feiplastic vai ser a salvação do ano para o setor de máquinas?

Roriz – Isso aconteceu porque o setor de plásticos não tem perspectiva de melhoria de competitividade nos próximos dois ou três anos. Do lado de resina, houve aumento da alíquota de polietileno (PE) e agora existe um pedido para maior alíquota sobre polipropileno (PP) e PVC. A **Camex**

(Câmara de Comércio Exterior) vai fazer uma audiência pública no dia 11 de abril para compor nova lista de cem produtos que terão suas alíquotas de importação aumentadas. Para quê o transformador vai comprar máquina, então? Com a resina 40% mais cara do que o mercado internacional, o setor plástico ainda fica encapsulado com total falta de concorrência no fornecimento. No caso do PP e PVC, o caso é ainda pior do que o PE, porque há medidas antidumping para se importar esses termoplásticos. No Brasil, a proteção sobre a resina é maior que a de produto transformado. Sempre vai haver produtores de matéria-prima mais barata no mundo. O certo seria comprarmos insumos de onde são mais baratos e, assim, apoiarmos a transformação. Ela gera mais emprego e agrega mais valor ao produto. É necessário criar concorrência na matéria-prima, porque a competição a jusante da cadeia já existe.

GANGORRA BAMBA

A balança comercial do setor de artefatos plásticos fechou 2012 com saldo negativo de US\$2,5 bilhões, cifra correspondente a um aumento de 20% frente ao déficit de 2011. As importações subiram 6% em 2012, totalizando US\$3,6 bi ou US\$ 200 milhões acima do total desembarcado um ano antes. Já as exportações fecharam 2012 em US\$1,3 bi ou 11% a menos do aferido em 2011. Em peso, as importações somaram 708.000 toneladas em 2012 ou 7% acima do exercício anterior, enquanto as exportações encolheram 11%, atingindo a faixa de 237.000 toneladas. Para 2013, a Abiplast confia em aumento de 18% no déficit da balança comercial, com incremento de 13% nas importações e 3% nas vendas externas.

QUANDO AS MÁQUINAS PARAM

Os transformadores investiram R\$1,8 milhão em máquinas/equipamentos em 2012 ou 19% abaixo do investido um ano antes. Os búzios jogados pela Abiplast indicam que esse nível de recursos deve andar de lado em 2013.

PR – O governo declarou recentemente estar revendo a alíquota do PE devido aos aumentos no mercado doméstico. Ainda assim cogita-se aumento das alíquotas para outras resinas?

Roriz – A primeira lista da Camex surpreendeu a todos. Ninguém sabia que existia a possibilidade de aumento, mesmo porque o Brasil já tinha as alíquotas mais altas do mundo. Depois disso, entramos na Camex com uma série de correspondências dizendo que, antes de baixar medidas como essa, as partes interessadas precisam ser ouvidas. O órgão, a partir do pleito da Abiplast, fará uma audiência pública para chamar os interessados e analisar até que ponto a medida pode atrapalhar o desenvolvimento da cadeia. Temos um problema conceitual. Onde há empresas fortes e consolidadas, inclusive com ajuda do **Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES)** e do governo, a concorrência é necessária. E onde já existe concorrência não há possibilidade de aumentos abusivos porque o próprio mercado age como regulador. Não estou dizendo ser a proteção que vai salvar o setor plástico, até porque nosso consumidor tem o direito de comprar produto barato.

PR – Transformadores que importam máquinas queixam-se da demora e das dificuldades impostas pela Associação Brasileira da Indústria de Máquinas e Equi-

pamentos (Abimaq) para obter o ex tarifário. O que está ao alcance da Abiplast para evitar essa punição a quem investe em tecnologia?

Roriz – A Abimaq trata desses assuntos com morosidade incompatível com as necessidades atuais. A Abiplast tem um departamento que verifica se a máquina tem similar nacional ou não. Já a Abimaq precisa agir de forma rápida e justa, uma vez que a opinião dela é fundamental para a realização da importação sem imposto. O transformador de plásticos tem recorrido à Abiplast para que ela acione a Abimaq nesse sentido.

PR – Na realidade de hoje, os requerimentos para componentes nacionais ainda são relevantes? Afinal, as peças chegam de todos os lugares do mundo e as máquinas são montadas aqui.

Roriz – A máquina nacional ficou tão cara quanto outros produtos brasileiros. O produtor local perdeu escala e está vendendo menos. Matérias-primas são caras e custos de produção são altos no Brasil. É preciso criar condições para que o fabricante de máquinas consiga exportar e aumentar escala. Sem baixar o custo de produção, a indústria de transformação de plásticos também pode morrer. O mercado hoje é mais aberto e os nossos concorrentes têm acesso a máquinas e equipamentos mais baratos e com alternativas tecnológicas que dão a eles mais vantagens. Se a transformação brasileira não conseguir fazer um produto competitivo, ela não vai comprar máquinas e não haverá investimento. É o que tem acontecido nos últimos anos.

PR – Qual o balanço que faz dos seis meses, completados em fevereiro, de vigência das novas alíquotas para PE e policarbonato (PC) e para

artefatos? Quais as consequências para o mercado transformador? Se essas alíquotas forem seguidamente renovadas, tal como ocorre com antidumping para PVC há mais de 20 anos, quais serão as consequências para a transformação?

Roriz – Será como aconteceu com o segmento de autopeças. A indústria nacional de autopeças foi muito competitiva, mas hoje praticamente não existe. Não há empresas além das subsidiárias de grupos internacionais, que já trabalham com as montadoras dentro de um programa de global service. Produzir autopeça no Brasil se tornou inviável e isso pode acontecer com a indústria do plástico e outras cadeias produtivas.

PREÇOS NO TETO DO MUNDO

Na calculadora da consultoria **Icis Pricing**, o preço brasileiro (em reais) de PVC subiram 36% apenas entre julho de 2012 e fevereiro último. No mesmo período, o preço (em reais) de PP no Brasil aumentou 11% e o de PE, 19%. No âmbito dos preços internacionais (referência: preços praticados nos EUA, Europa e Ásia), as três resinas encareceram em média 20,5% nos oito meses em foco, enquanto nos preços brasileiros a variação média foi de 22%. Com base nesses indicadores, a **Abiplast** conclui que, no Brasil, os preços das três resinas cresceram 8% em relação ao resto do mundo. Por sua vez, os relatórios **Icis Pricing** e **Platts Polymerscan** apontam que o preço (em US\$/ton) de PE no Brasil subiu cerca de 13% de outubro de 2012 a fevereiro de 2013 (contra 0,3% na Europa; 4% nos EUA e 9% na Ásia). O mesmo preço brasileiro saltou 9% entre janeiro e setembro de 2012.

PR – Você sempre disse que o setor brasileiro de transformação não tem custos para exportar, ainda mais sob as alíquotas atuais de PE. Por que então a Abiplast investe no Think Plastic, Think Brazil?

Roriz – Primeiramente, esse apoio não é recente. Tem mais de dez anos. Sempre há expectativa de que o Brasil será competitivo para exportar produtos acabados. De qualquer forma, a efetividade e os resultados do programa estão muito aquém do razoável. Apesar de o Think Plastic existir, o custo de produção daqui é muito mais alto do que lá fora. Então, não há como competir.

DESCIDA DA LADEIRA

No estudo “Desindustrialização no Brasil: fatos e interpretação”, os economistas Regis Bonelli, Samuel Pessoa e Sílvia Matos calculam que o peso do setor de material plástico e borracha na composição do PIB da indústria caiu de 4,91% para 4,07% entre 1995 e 2011.

PR – A Videolar convocou seus distribuidores de poliestireno (PS) para vender BOPP, um mercado com o qual nunca conviveram. Com sua vivência como ex- presidente da Suzano Petroquímica e Vitopel, como vê essa estratégia?

Roriz – BOPP é um mercado muito específico e que requer conhecimento técnico aprimorado para venda. Mas também há tipos commodities de BOPP que podem ir ao mercado sem especificações técnicas. Nesse caso, a empresa pode até usar um revendedor. Porém, trata-se de uma parcela pequena da clientela potencial. Creio que a Videolar estreia em BOPP com a produção de filmes commodities antes de partir para especialidades.

PR – Julga que o número de produtores locais de PS tende a baixar?

Roriz – Acredito que sim, porque a Petrobras está fazendo desinvestimentos e a Innova está inclusa nesse programa. Há possibilidade da continuação da consolidação de players na área de PS. Fortes candidatos a comprar a Innova são os grandes produtores do Brasil, Unigel e Videolar.

PR – Qual a sua leitura da colocação à venda dos ativos da Solvay Indupa no Brasil e na Argentina?

Roriz – Fico muito preocupado com a constituição de monopólio sem regulamentação, como no caso da petroquímica brasileira. A forma de você não ter regulamentação é expor seu monopólio à concorrência. Mas não há condições de concorrer no Brasil porque as alíquotas afastam o produtor do mercado internacional. Isso aconteceu fortemente com PE e PP e, agora, retirando o segundo fabricante de PVC do cenário, praticamente todas as resinas do mercado estarão nas mãos de um grupo só. Isso é preocupante pelo lado do consumidor final. A Argentina não tem sobra de PE e PP, mas tem de PVC. O país vizinho sempre foi o pulmão, por meio da Solvay, para atender alternativamente o Brasil. Contudo, se a operação se concretizar, o suprimento de PVC via Argentina corre o risco de acabar.

PR – O que a transformação brasileira pode esperar da petroquímica argentina?

Roriz – Tudo o que falei sobre queda de investimentos aqui já aconteceu na Argentina. Foi um país que passou por excelentes momentos de competitividade, mas depois o investimento caiu. Sem investimento não há capacidade adicional e o que existe lá hoje mal dá para atender ao mercado interno. A Argentina, na cadeia de produção de plásticos, a cada

ano perde sua importância no Cone Sul.

PR – Não seria, então, o momento de o Brasil pular fora do Mercosul e partir para acordos bilaterais mais substanciais?

Roriz – Países do Pacto Andino estão, agora, fazendo acordos com a Europa. Porém, o Brasil se acomodou com o Mercosul e, desde o estabelecimento do bloco, não fez praticamente mais nada. Isso vai isolar o país do comércio internacional. A Argentina é muito importante para o Brasil, mas nosso país precisa de muito mais do que apenas se ancorar nessa parceria.

PR – Como você enxerga a entrada da Petrobras em PET esse ano?

Roriz – O lado positivo é ter um for-

NÃO SE VIVE MAIS SÓ DE PREÇO



Otávio Carvalho,
diretor da consultoria
MaxiQuim

“Em grande parte, a transformação brasileira é formada por empresas menores e médias e de controle familiar. A maioria é desprovida da visão do valor do negócio e da possibilidade de fusões e aquisições. Não descarto uma tendência de desaparecimento das companhias que baseiam seus negócios em pequenas indústrias de artefatos commodities. Esse contingente deveria procurar diferenciar-se por produtos e processos mas, infelizmente, ampara-se em preços menores para concorrer com os grandes rivais. Nunca serão alvo de aquisições pois estão, em boa média, à margem da formalidade, dispõem de maquinário obsoleto e atuam apenas com alcance local ou regional. Quem tem potencial para adquirir tais empresas prefere, em geral, esperar que desapareçam”.

necedor a mais concorrendo no mercado. Sob outra perspectiva, a indústria de PET tem especificidades e a Petrobras não necessariamente tem esse conhecimento. Espero que a Petrobras adquira essa noção de produto, que não é tradicional às linhas da empresa. É diferente de vender gasolina e diesel.

PR – Além disso, quando a Petrobras nacionalizar em Suape (produção prevista para este ano) o ácido tereftálico purificado (PTA), a alíquota de importação desse ingrediente de PET deverá subir, não é?

Roriz – Para viabilizar um investimento no Brasil é preciso matar alternativas existentes que davam competitividade aos transformadores de PET. Por que o novo produtor não pode conviver com as alternativas existentes?

Por que é necessário esse nível de proteção? Estão defendendo um setor que cria pouco emprego e tirando competitividade de um setor que emprega muito, como a transformação. A renda do brasileiro aumenta, mas o produto brasileiro fica mais caro. O consumidor da classe C no Brasil é classe B em um shopping em Miami. Na base da pirâmide, a concorrência joga os preços para baixo, enquanto para o produtor local de resinas a solução é aumentar a alíquota de importação. Com um PIB per capita até US\$ 5 mil, a pessoa precisa comer, vestir e calçar. Quando ele chega a US\$ 8 mil ou US\$ 9 mil, as pessoas querem televisão, rádio, geladeira e carro. Quando o PIB per capita chega a US\$ 20 mil, a população quer viajar, quer vida noturna, restaurantes bons, cultura e lazer.

PR- Qual o patamar do Brasil?

Roriz- Por aqui, o PIB per capita está perto de US\$ 11 mil e as pessoas ainda querem bens duráveis. Se não há condições de produzir o que a população quer comprar, os bens serão importados. É necessário diminuir o custo de produção aqui. Quando o PIB per capita chegar em US\$ 20 mil, os serviços terão aumentado de preço e a mão de obra será cara, então o país vai parar de produzir de vez. Como o Brasil não tem condições de fazer o manufaturado barato, ele está importando. Diferentemente, a China compra insumos de onde é mais barato no mundo, enquanto em baixo na cadeia, onde os empregos são gerados, ela protege e dá condições. No Brasil é o contrário. Veja o caso da produção de máquinas e equipamentos. Aqui, 10 quilos de um tarugo de aço são mais caros que 10 quilos de máquina.

Em um mercado competitivo e exigente, você precisa contar com mais opções de soluções para o seu negócio.

A CYA S/A expandiu seu portfólio, e agora atua na distribuição de **resinas termoplásticas**.



Há 12 anos no mercado de distribuição.

Acesse www.cya.com.br



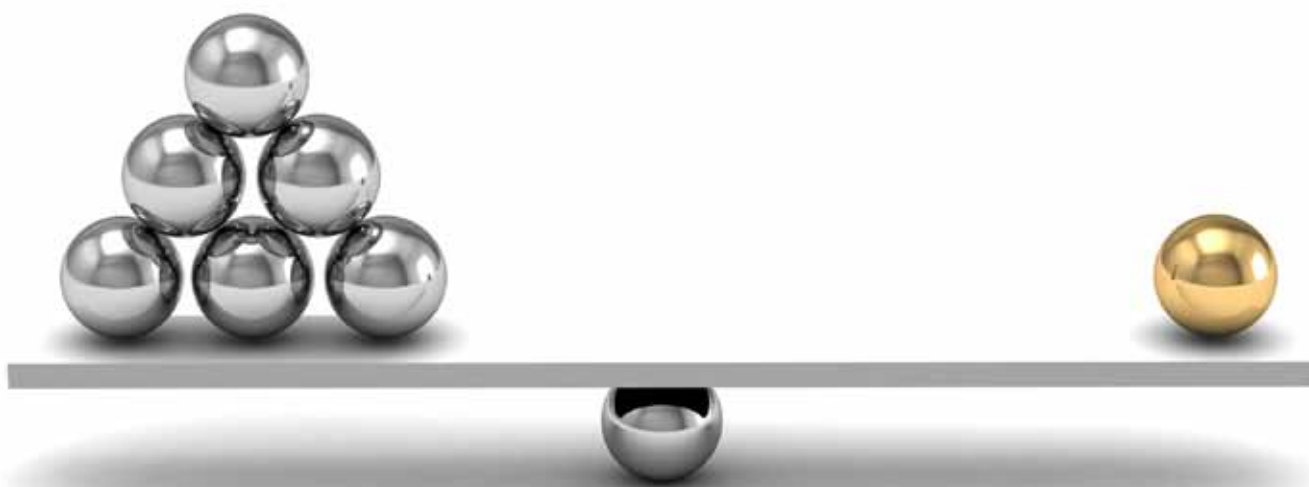
Administração & Centro Logístico Sul
Av. Assembléia Provincial, 102 - Bairro Rio dos Sinos
São Leopoldo / RS - Fone (51) 3452.3500 - Fax (51) 3452.1818

Centro Logístico Sudeste
Av. Monteiro Lobato, 4550 - ASA 06 - Galpão nº 01
Jardim Cumbica - Guarulhos / SP - Fone (11) 2085.5510

TRANSFORMANDO IDEIAS
DISTRIBUINDO SOLUÇÕES

Volumes não refletem as margens

O consumo reage, mas lucro que é bom...



“**A** extrema concorrência entre transformadores de plásticos faz com que o nível operacional não ultrapasse os 80%, um fato histórico”, destaca Otávio Carvalho diretor da **MaxiQuim**. Para Marta Loss Drummond, gestora da área de termoplásticos da mesma consultoria, 2012 foi bom em termos de demanda. “Mas os transformadores operaram com margens apertadas, por conta dos preços das resinas, energia elétrica e a dificuldade de repassar os aumentos de custos aos usuários finais, sem falar na informalidade que segue impactando o

negócio”. Fátima Giovanna Coviello Ferreira, diretora de Economia e Estatística da **Abiquim**, foi direto ao ponto numa declaração à mídia. “Apesar dos melhores volumes em 2012, as empresas operaram com ociosidade num cenário sob forte pressão das importações”.

No radar do **Coplast/Abiquim**, a produção total de resinas commodities no país fechou 2012 acumulada em 5.719.208 toneladas, volume 6% acima do período precedente. No comércio exterior, a importação recuou -15,5% perante 2011, cravando 1.463.889 toneladas no exercício passado, e as

exportações brasileiras também baixaram -3% no último período, registrando 1.289.840 toneladas. Nove fora, o consumo aparente lavrou avanço simbólico em 2012, fixado em 1,7% pela marca de 5.893.256 toneladas. Mesmo num cenário de desempenho sofrível, portanto, tudo indica que, até por crescimento vegetativo, o Brasil sairá de 2013 com consumo aparente na casa de 6 milhões de toneladas de resinas tradicionais. A propósito, mediu a Abiquim, o consumo brasileiro per capita de plástico cravou 30 kg em 2012 ou 300 gramas acima da marca de 2011.

PP

Força de quem puxa ferro



Coringa dos polímeros tradicionais, polipropileno (PP) sentiu a freada do consumo interno em 2011, vergado de leve pelo declínio na produção nacional de embalagens e veículos. Embora ainda longe das taxas percentuais de crescimento que lhe deram renome, PP começou a voltar aos eixos em 2012



Soller: aposta em aumento da participação de PP na construção.

com consumo aparente 4,5% acima do fatídico 2011. Tornou assim a endossar as projeções da consultoria norte-americana **IHS** referentes a um aumento na demanda brasileira na faixa de 4,8% ao ano entre 2011 e 2016. Nesse meio tempo, fora a fervura de investimentos em autopeças, o consumo de PP será bafejado por aumentos na capacidade de segmentos como BOPP, com a protelada estreia da **Videolar**, e de nãotecidos, com base no consumo sul-americano da ordem de 300-400.000 t/a e projeções oficiais de aportes de US\$160 milhões na capacidade brasileira no período 2012-2014.

Ao longo de 2012, o consumo interno de PP manteve a peculiaridade de uma diversificação de segmentos distribuída não equânime, mas de tal forma que nenhum deles bate de forma extremada os demais. Ou seja, o cenário oposto de PVC, cuja dianteira indiscutível é dos tubos

e conexões, ou de poliestireno, reduto no qual descartáveis e linha branca decidem o balanço, ou então o caso de PET grau garrafa, resina centrada no sopro. Na visão de Waldir Soller, diretor do negócio de PP no Brasil da **Braskem**, único produtor local dessa poliolefina, o segmento alimentício detém participação de 27% no consumo nacional de PP, seguido por higiene e limpeza (11%), automotivo (11%), eletroeletrônicos (10%), bens de consumo (9%), plasticultura (8%), varejo (8%), industrial (7%), construção civil (7%), cosmético/fármacos (3%) e outros (2%).

“No momento”, abre Soller, “trabalhamos em duas frentes para o mercado de PP crescer no Brasil, as chamadas plataformas de produtos e inovações”. No âmbito da segunda, ele insere, a Braskem prospecta mais usos da resina

PRODUTO	2011	2012	VARIAÇÃO 2012 / 2011 (%)
POLIPROPILENO			
Produção	1.565.493	1.646.618	5,2
Importação	266.990	242.559	-9,2
Vendas Externas	421.647	415.345	-1,5
CAN	1.410.836	1.473.833	4,5

Coplast/Abiquim

em edificações & construções e em soluções logísticas e industriais. Além da baixa penetração de PP nesses campos, Soller percebe oportunidades para PP na procura, nos três redutos mencionados, por soluções mais sustentáveis e eficientes. Como referência, o porta-voz da Braskem acena com o esforço para promover o emprego do termoplástico em geossintéticos, formas de concreto e em fibras para reforçar esse material. Em paralelo, a Braskem se debruça sobre a viabilidade de nacionalizar grades que produz nas suas quatro plantas nos EUA e Alemanha. Correm nesse pipeline de avaliações especialidades para náotecidos e copolímeros diferenciados para compostos e embalagens rígidas, solta Soller.



Autopeças e limpeza doméstica: volumes similares de consumo de PP.

Para arrasar no mercado este ano, assinala o expert, as expectativas da Braskem recaem sobre os grades de PP Maxio em utilidades domésticas, copos e

embalagens rígidas. "Aliam produtividade com redução de peso e consumo energético por unidade de peça produzida", sustenta Soller.

PE

O ponto volta para dentro da curva

Arredondado por analistas em 3%, o recuo aferido em 2011 no consumo aparente de polietilenos (PEs) no Brasil foi definido como ponto fora da curva. A interpretação procede, demonstra o avanço de 3,5% no mesmo indicador em 2012. À sombra da capacidade brasileira de 3.031 milhões de t/a, a cargo da **Braskem**, o consumo aparente de 2,3 milhões de toneladas decorre dos fluidos emanados pelo pleno emprego, desonerações tributá-



Terra: exportação de 242.000 t de PEBD em 2012.

rias a determinados setores industriais, aumento de crédito e da massa salarial. Pelo visto, essa soma de estímulos contrabalançou reveses para PE como o declínio na produção de sacolas descartáveis para supermercados, sob pressão do radicalismo ambientalista.

Com a Piramidal, SEU NEGÓCIO AVANÇA.

Nossa estrutura completa oferece a melhor distribuição de resinas para amigos e parceiros em todo o Brasil. Aqui, é fácil fazer negócio, pois a Piramidal é sua parceira no jogo.

PIRAMIDAL

A Piramidal possui uma frota com mais de **50 veículos** e o seu pedido foi entregue no prazo.

Avance!

Piramidal
Joga ao seu lado.

HORA DA ENTREGA

Refira
uma carta

Acesse
nosso site mobile
através do QR Code.



RESINAS COMMODITIES

PEBD - PEBDL - PEAD - EVA - PP HOMOPOLÍMERO - PP COPOLÍMERO - PP RANDOM - UTEC - FLEXUS - POLIESTIRENO CRISTAL E ALTO IMPACTO - MASTERBATCHES E ADITIVOS

RESINAS DE ENGENHARIA

COMPOSTOS DE POLIPROPILENO - ABS - SAN - POLICARBONATO - BLENDAS DE POLICARBONATO + ABS - ACRÍLICO - NYLON 6 E 66 - POLIACETAL - BORRACHAS NATURAIS E NITRÍLICAS - PBT - NORYL E ASA



Braskem



STYROLUTION

سابك
sabic
Distribuidor Autorizado

UNIGEL

KEPITAL

Honeywell

 **PIRAMIDAL**

CONTACT CENTER 4003.6777 (ligação direta, dispensa o uso do DDD)

www.piramidal.com.br

ESPECIAL

RESINAS/INDICADORES

Apesar do isolamento no mercado interno, a **Braskem** alega desconforto com a concorrência para não esmiuçar seus resultados de PE por resinas de baixa (PEBD) e alta densidade (PEAD) o tipo linear (PEBDL). Da central de triagem de dados da **MaxiQuim** saltam as estimativas da produção fracionada. Ou seja, em 2012, projeta a consultoria, a produção rondou 800.000 toneladas de PEBDL, 670.000 de PEBD e 1.050.000 de PEAD. Nos terminais da Braskem, sua capacidade de PEBD/copolímero de etileno e acetato de vinila (EVA) é fixada em 801.000 t/a. Desse poten-

cial foram geradas 74.474 toneladas de EVA no ano passado. Edison Terra, diretor de PE da Braskem, informa terem sido exportadas 242.000 toneladas de PEBD em 2012, concluindo que a oferta da resina é superior à demanda doméstica. Assim, ele deixa claro, seriam apressadas as eventuais preocupações com o esgotamento a curto prazo da capacidade brasileira de PEBD.

Segundo o **Sistema Alice**, a Braskem exportou 245.951 toneladas de PEBD em 2012, fora 419.572 de PEAD e 230.202 de PEBDL. Na mão oposta, capta a antena do governo, o Brasil importou em 2012 109.161 toneladas de PEBD, 301.210 de linear e 419.572 de PEAD.

PE é o senhor dos anéis em embalagens plásticas, em especial flexíveis. De olho na en-



EVA: dispensa de cura UV na colagem do solado.

gorda da participação em outros fronts, Terra destaca a escalada de cisternas rotomoldadas de PEAD (ver na seção Conjuntura) em regiões estorricadas pela seca e sem água encanada. No campo dos mercados com cadeira cativa para o polímero, Terra distingue o avanço recente da resina de PEBDL Pluris 4301 nos chamados filmes higiênicos, impulsionada por melhor selabilidade e o balanço de processabilidade e desempenho, mesma equação aplicável a outro grade linear com excelência na solda, o tipo LF1020/21AF, desenhado para bobinas técnicas. No campo de EVA, o diretor distingue a resina Maxio VA 3010A, cujo plus é o ganho de produtividade e economia resultante da eliminação da etapa de cura UV na colagem do solado.



Sacaria industrial: grades lineares de melhor soldagem.

PRODUTO	2011	2012	VARIAÇÃO 2012 / 2011 (%)
TOTAL POLIETILENOS (PEAD, PEBD e PEBDL)			
Produção	2.271.535	2.440.632	7,4
Importação	779.509	670.309	-14,0
Vendas Externas	809.084	791.052	-2,2
CAN	2.241.960	2.319.889	3,5

Coplac/Abiquim

PS



A produção nacional de poliestireno (PS) há muito anda de lado. O ano passado não foi exceção e o volume fabricado por **Innova**, **Videolar** e **Unigel** rondou 380.000 toneladas, segundo a **Abiquim**, uma expansão singela de 0,9% perante o saldo de 2011. Ao fundo, permanece atravessada na pista uma capacidade nominal da ordem de 580.000 t/a do termoplástico no país e o percentual de ociosidade explica a corrente de analistas à espera da redução de três para dois produtores locais do polímero estirênico. A Innova está no pacote de desinvestimentos de sua controladora, a **Petrobras**; o Grupo Unigel tornou pública a decisão de se desfazer de um ativo, mas sem especificá-lo e, na Videolar, o presidente Lirio Parisotto topa ouvir qualquer proposta sobre PS.

Para Marcos Pires, coordenador de marketing e inteligência de merca-

do da Innova, o resultado de 2012 é culpa do baixo desempenho industrial do país, combinado com importações de produtos semiacabados e acabados. Sua estimativa para o consumo nacional, contudo, diverge dos dados setoriais. Enquanto ele apostou em um aumento de demanda da ordem de 3,6% no ano passado, a Abiquim divulgou uma expansão mais tímida do consumo aparente – de 1,3% para 382.913 toneladas.

Já para 2013, o executivo da Innova está mais otimista. “Estimamos um crescimento de consumo de aproximadamente 4%”, prevê. A melhora, ele diz, está atrelada ao PIB, incentivos ao consumo interno via projetos do governo para redução de impostos, subsídios fiscais a alguns setores, ascensão contínua das classes C e D e preparativos para Copa de 2014 e Olimpíadas de 2016. O fim da isenção do IPI (Imposto sobre Produtos Industrializados) para vendas da linha branca não preocupa Pires. “A retirada do incentivo ocorre de forma gradativa e não afetará de forma brusca o consumo de PS nesse segmento, ao menos até a virada do semestre”, avalia. No ano passado, o consumo de PS na linha branca, dominado por refrigeradores, saltou 37% e contabilizou 93.000 toneladas.

Apenas em geladeiras, distingue, o conteúdo unitário de PS anda na média de 10kg no Brasil.

Ao longo do ano, saem do pipeline da Innova, em Triunfo (RS), sacadas como o grade R 770D já introduzido em descartáveis e embalagens em geral. Atributos da resina incluem excelente correlação de propriedades mecânicas, desenvolvido como solução drop-in para



Geladeiras: média de 10 kg de PS por unidade no Brasil.

ESPECIAL

RESINAS/INDICADORES



Rocha: mais resina em copos descartáveis.

aplicações nas quais são utilizadas blendas de HIPS e GPPS para artigos semitransparentes. Outra inovação é o grade de HIPS R 940D para refrigeração e embalagens dependentes de alta resistência a alimentos gordurosos, com níveis superiores de rigidez e tenacidade e imune à agressividade química de agentes críticos. O rol dos principais petardos engatilhados pela Innova para o exercício atual se completa com um grade de GPPS para espumados. “Permitirá aos processadores elevar a produtividade e, ao mesmo, obter produtos finais de melhor desempenho mecânico”, acena Pires.

Claudio Rocha, diretor comercial da Videolar, ressalta que, em 2012, os custos das petroquímicas estiveram pressionados pelo aumento

generalizado de matéria-prima (nafta e gás natural) em dólar, além da desvalorização da moeda nacional. Em decorrência, os preços de PS foram reajustados e o transformador acabou consumindo estoques e contendo suas compras mensais. Para este ano, Rocha estima crescimento de 4% a 5% no consumo nacional de PS por conta do uso da resina em embalagens de alimentos e pelo acréscimo do volume de termoplástico em copos descartáveis, fruto de regulamentação da **Associação Brasileira de Normas Técnicas (ABNT)** em vigor desde dezembro último. O segmento brasileiro de



Fernanda Boldo: queda expressiva nas exportações.

refrigeração, para o qual a Videolar materializará protelado grade de alto impacto em 2013, demandou

perto de 3.200 /t mês de PS no ano passado. Para Rocha, o reduto do frio deve permanecer estável, salvo se o governo desengavetar um projeto para substituição de aparelhos antigos e de baixa eficiência energética.

Para Fernanda Finoti Boldo, analista de marketing da Unigel, como houve queda de 28,6% nas exportações de PS no ano passado, por conta em especial de restrições governamentais em alguns países, esse volume extra acabou sendo alocado no mercado interno. Segundo ela, isso resultou em aumento de vendas sem a correspondente expansão na produção da resina. A analista também assinala que o mercado de refrigeradores equivale a aproximadamente 20% do mercado de brasileiro de PS. “Modelos grandes levam 14-16kg da resina por unidade e metade desse volume nas versões menores”, ela estima. Neste primeiro trimestre, abre Fernanda, a Unigel transpõe para a planta de 120.000 t/a no Guarujá (SP) grades não especificados e antes produzidos na fábrica de 190.000 t/a em São José dos Campos (SP), cuja paralisação foi divulgada em março. “Também estamos testando uma resina para copos transparentes”, arremata a executiva.

PRODUTO	2011	2012	VARIAÇÃO 2012 / 2011 (%)
POLIESTIRENO			
Produção	376.148	379.514	0,9
Importação	26.598	21.017	-21,0
Vendas Externas	24.672	17.618	-28,6
CAN	378.074	382.913	1,3

PVC

Previsões deram cano



Abalos sísmicos têm tirado a respiração do mercado brasileiro de PVC. Em 2012, por exemplo estreou em maio o acréscimo de 200.000 t/a, elevando a 710.000 t/a a capacidade instalada do vinil da **Braskem** e terminando com o eteno disponível aqui para expansões. Mesmo num período meia boca para a construção civil, carro-chefe de PVC, o volume adicional nacionalizado não foi suficiente para empalidecer as importações. O polímero vinílico continuou a liderar com os desembarques entre as resinas commodities, com cerca de 403.000 toneladas trazidas no ano passado. Outro tremor de terra aflorou no primeiro bimestre de 2013: a decisão do grupo belga **Solvay** de vender os ativos da **Solvay Indupa** (ver seção **MaxiQuim**), monopolista em PVC na Argentina e nº2 no Brasil, onde depende do eteno adquirido

da rival **Braskem** para rodar sua operação de 300.000 t/a do termoplástico. No raio X da consultoria norte-americana **IHS**, a **Solvay Indupa** detinha 33% da capacidade latino-americana do vinil, então projetada em 1.7 milhão de t/a.

A **IHS** também canta a pedra de um futuro abalo sísmico: os EUA começam a formular PVC com o eteno extraído da rota shale gas (gás de xisto), o segundo mais barato do planeta e cinco vezes mais em conta que o gás natural do Brasil. Com isso, EUA e México, via bloco Nafta, despontarão como exportadores de PVC e seus artefatos e, pela logística, a América Latina é o primeiro alvo na mira. O Brasil mantém há cerca de 20 anos medidas antidumping para PVC norte-americano e mexicano, onerando assim sua dependência de importações complementares da resina.

Depois de dois anos de crescimento chinês – 8,3% em 2009 e 15,2% em 2010 – a construção civil brasileira moderou o avanço para 4,8% em 2011 e 4% em 2012. “Nesse período, houve redução na taxa de crescimento do consumo interno de PVC, influenciado em especial pela queda do PIB em relação ao

indicador de 2011”, pondera Américo Bartilotti, diretor comercial de PVC da **Braskem**. “Nossa estimativa era de um crescimento maior da demanda, devido em particular aos investimentos na construção, na prática frustrantes”. Deu no que deu: após anos a fio no azul, o consumo aparente do vinil fechou negativo no Brasil, com recuo de -1,1% em 2012, embora a produção, impelida pela expansão da **Braskem**, tenha crescido 8,9% e as vendas internas, 14,57%. Na mão contrária, as importações declinaram -15,6% no período passado.

Um senão já crônico no balanço de PVC é o reduto dos tubos de infraestrutura (ver seções Sensor e Custo Brasil), destinados a redes de esgoto e água. Um quadro atribuído pela



Braskem: salto na produção de PVC atenua pouco as importações.



Tubos de infraestrutura: consumo retido pela gestão dos programas de governo.

voz corrente dos envolvidos à gestão ineficaz dos programas oficiais para combater o déficit habitacional ou de saneamento. “Os desafios existem e realmente a evolução do sistema de

saneamento vem sendo mais lenta do que precisamos no país”, assinala Bartilotti. “Para este ano, prevemos um avanço nessa questão, considerando o esforço e concentração do governo para

a reversão desse cenário crítico”.

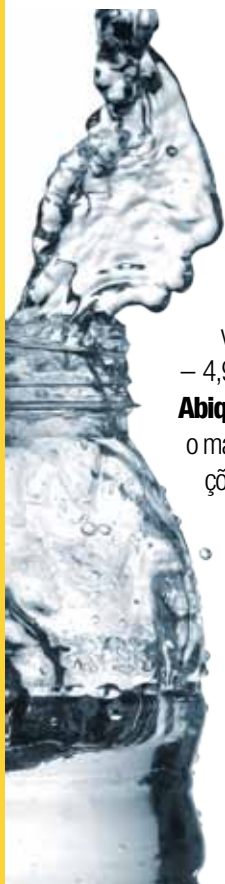
Esperançoso, o setor de PVC guardou a declaração da presidente Dilma de que o governo pode fazer o diabo na hora da eleição.

PRODUTO	2011	2012	VARIAÇÃO 2012 / 2011 (%)
POLICLORETO DE VINILA			
Produção	696.491	758.588	8,9
Importação	477.706	403.164	-15,6
Vendas Externas	1.412	2.179	54,3
CAN	1.172.784	1.159.573	-1,1

Coplast/Abiquim

PET

Vida que segue



2012 foi um ano peculiar para PET grau garrafa no Brasil. Apesar de o consumo aparente resultar vermelho, com recuo de -4,9%, calcula o **Coplast/Abiquim**, o poliéster registrou o maior declínio em importações- -35,3% – entre as resinas commodities e foi, atesta a mesma fonte, o termoplástico de maior crescimento nas vendas internas no último período, com a marca azul de 17,8% sobre 2011.

O ano passado também marcou pela

chegada a uma década de produção da resina no país por seu único produtor, a italiana **M&G**, com sua capacidade de 550.000 t/a em Suape (PE). Aconteceu uma reviravolta entre 2002 e 2012. Para começar, o consumo brasileiro de PET grau garrafa era perto de 40% inferior às cerca de 500.000 toneladas aferidas no último período. Nesse meio tempo, formou-se no entorno da fábrica em Suape um núcleo de transformadores de injeção e sopro de PET acima do existente na Zona Franca em capacidade produtiva de pré-formas. Ainda em 2002, refrigerantes mobilizavam 80% do consumo brasileiro de PET e o percentual restante cabia a água mineral e óleo comestível. Corte para hoje: o quinhão dos refrigerantes caiu para 50%; água e óleo dispõem de respectivas frações de 20% e os 10% restantes seguem para cosméticos,

fármacos e artigos de higiene e limpeza. Ainda em 2012, o poliéster beliscou a caixa cartonada ao debutar com garrafas brancas em leite longa vida.

Estimativas da **Petroquímica Suape** situam em 2,91 kg o atual consumo per capital brasileiro de PET. As previsões contemplam aumento da ordem de 8% anuais entre 2011 e 2016. No banco de dados da austríaca **Alpla**, transformadora



Leite longa vida: estreia em 2012 de PET no quintal da caixa cartonada.

vip do poliéster, um frasco de 250 ml à base de PET pesava 28 g em 2001 contra 20, 6 atuais. Uma garrafa de água com gás pesava 16-22 g e hoje não passa de 12 g. De acordo com a mesma fonte, o mercado brasileiro de refrigerantes deve ter mobilizado 310.000 toneladas de PET em 2012 e o peso dessas garrafas caiu em média 24% nos últimos 15 anos. A Alpla situa em 71.000 toneladas o mercado

brasileiro de PET em água mineral no ano passado, volume equiparável a 14% do consumo nacional da resina. Já o reduto de óleo vegetal abocanhou 66.000 toneladas de PET no balanço passado ou 13% do consumo nacional da resina.

Para este ano, a **Petrobras** promete partir, em Suape, suas proteladas plantas de 700.000 t/a de ácido tereftálico purificado (PTA, ingrediente de PET) e de

450.000 t/a de PET, tirando a M&G da solidão. Observadores perguntam se a estatal venderá PTA para a rival M&G, que traz do México o insumo por ora sem similar no Brasil. Segundo analistas, a produção doméstica de PTA deve convergir para o aumento de sua alíquota de importação para 14%, um revés e tanto para a M&G. O desfecho desse seriado definirá os próximos 10 anos de PET no país.

PRODUTO	2011	2012	VARIAÇÃO 2012 / 2011 (%)
PET (grau garrafa)			
Produção	396.232	419.382	5,8
Importação	158.808	102.716	-35,3
Vendas Externas	29.429	22.251	-24,4
CAN	525.611	499.847	-4,9

Coplast/Abiquim

>> more than additives

NAFTOSAFE

Estabilizantes à Base de Cálcio-Zinco e Orgânicos

NAFTOBLEND

Blendas para Poliolefinas

NAFTOVIN

Sais de Chumbo

ESTEARATOS

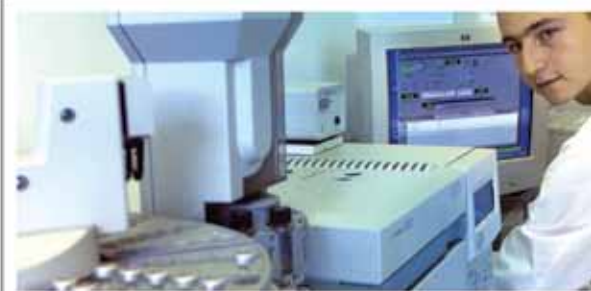
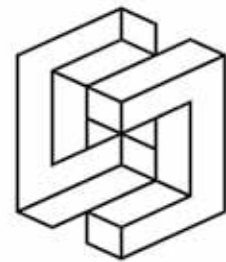
Estearato de Cálcio
Estearato de Zinco

NAFTOLUB

Lubrificantes

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

Equilíbrio é uma arte

Como o presidente da Braskem enfrenta um momento particularmente desafiador

Carlos Fadigas foi nomeado presidente da **Braskem** em dezembro de 2010. Desde então, são raros os momentos de sua gestão em que sua taxa de adrenalina se normaliza. O CEO do colosso petroquímico do país atravessa uma fase em que, embora os volumes de vendas progridam, os problemas que minam as margens de lucro do negócio petroquímico, muitos deles fora do controle da Braskem, continuam feito carga tombada sob chuva e lama na pista. Em decorrência, como deixa implícito na entrevista abaixo, a Braskem busca intensificar seus laços com o mercado, para isso recorrendo até a uma pesquisa nacional sobre a reputação da companhia num momento ultra delicado, efeito de fatores como a ausência de concorrentes locais, a alíquota recorde de



Fadigas: preços das resinas refletem custos maiores dos insumos no país.

20% para se importar polietileno, a inflação reavivada e a relutância da transformação em tornar a investir.

PR – Apesar do acréscimo recente, a capacidade nacional de PVC beira o esgotamento. O Brasil tende a ampliar o potencial doméstico ou o volume de importações complementares do vinil?

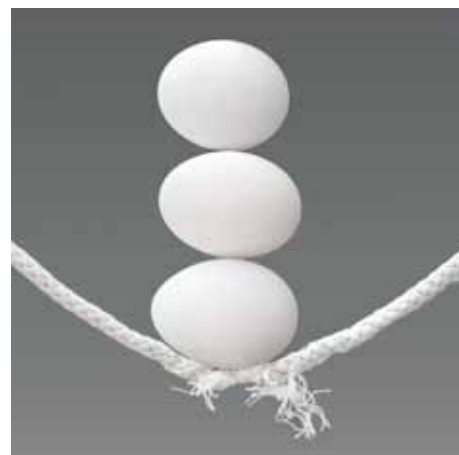
Fadigas - A partida da planta de PVC (200.000 t/a em Alagoas, em 2012, representou 25% de adição de capacidade na produção nacional de PVC, equilibrando a disponibilidade da resina na região. A tendência de demanda doméstica de PVC continua crescente e haverá oportunidades de novas expansões de capacidade, porém sempre condicionadas à disponibilidade de matéria-prima e energia competitivas que viabilizem os projetos.

PR - Qual o caminho para o custo de produção do Comperj mostrar-se competitivo em relação à rota do shale gas, viabilizando assim o complexo brasileiro?

Fadigas - A competitividade do complexo petroquímico do Comperj será baseada no seguinte tripé:

a) Unidades de larga escala e com tecnologia atualizada de produção e implantação conforme custo e prazo benchmark no Brasil.

b) Integração com o portfólio de produção, comercial e de inovação já existente na Braskem.



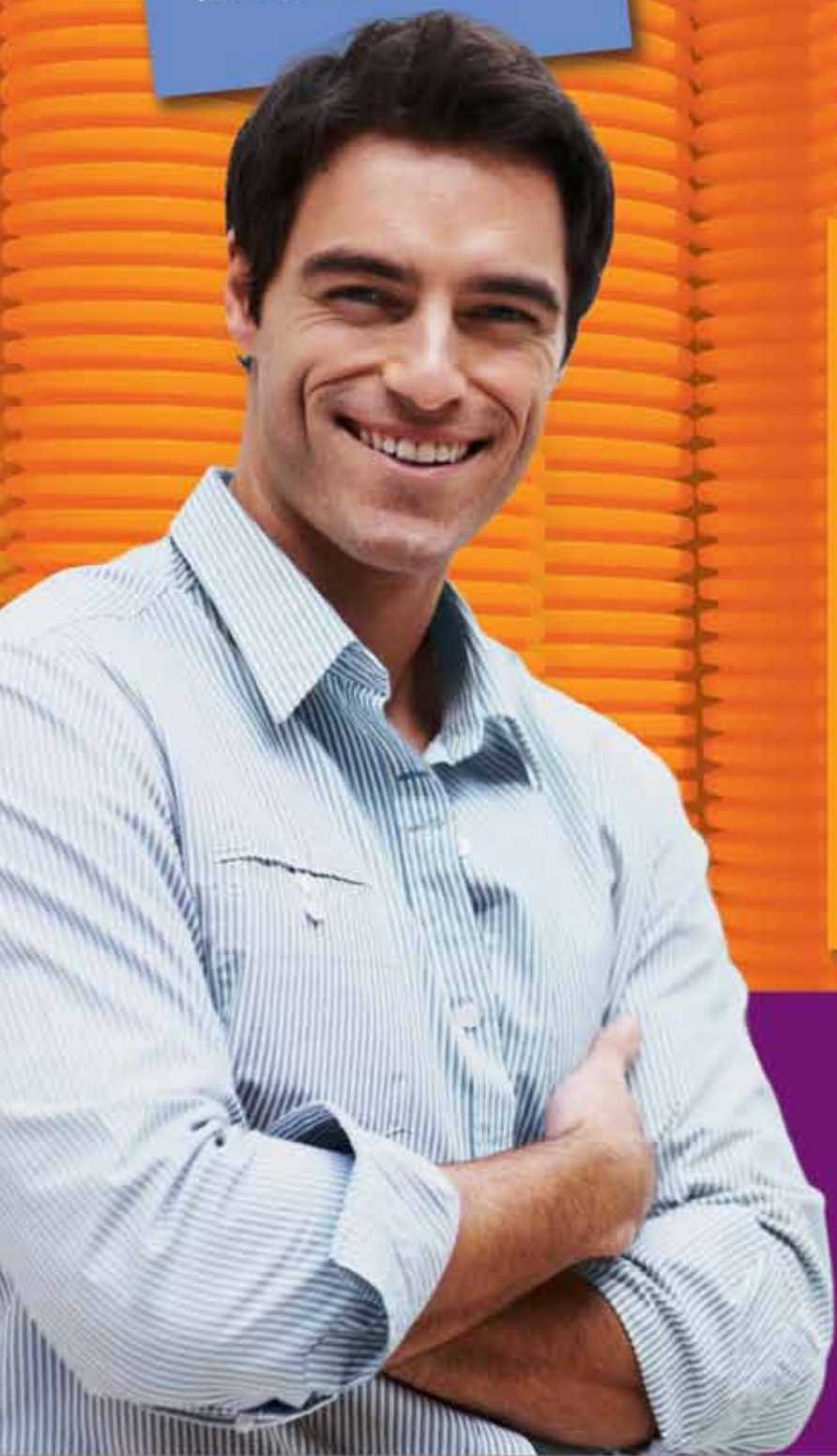
c) Produção baseada no fornecimento de gás associado ao petróleo do pré-sal brasileiro a preços competitivos aos projetos em análise na América do Norte.

É evidente que também iremos buscar os incentivos fiscais disponíveis para alcançar a competitividade necessária para viabilizar um projeto desse porte.

PR - A Braskem divulga intenção de dispor de planta de eteno/PE via shale gas nos EUA. Unir sua operação mexicana a uma operação de eteno/PE norte-americana seria uma forma de atingir esse objetivo sem maiores investimentos?

Fadigas - A Braskem segue atenta a oportunidades de realizar novos investimentos em regiões com custos competitivos, como os Estados Unidos. Seja qual for a matéria-prima, os investimentos para implantar um cracker e plantas de PE são sempre relevantes em todos os países do mundo. Além disso, a Braskem administra suas operações de forma integrada, o que já ocorre hoje entre as operações de Brasil, EUA e Europa. Assim sendo, as operações no México e nos Estados Unidos também serão administradas de forma integrada.

Venha nos visitar na
Feiplastic 2013
20 a 24 de maio
Anhembi, São Paulo - SP



Conte com quem sempre
faz **mais** por sua empresa.

Na Mais Polímeros fazemos do compromisso com o sucesso de cada cliente nosso principal objetivo. Por isso sabemos da importância em oferecer Resinas de alta qualidade e performance, com muito mais serviços: atendimento integral, entrega programada, entrega expressa, suporte técnico. Enfim, tudo feito para gerar valor a você cliente. Fale conosco, podemos fazer mais por sua empresa!



atendimento
mais



apoio
técnico



entrega
programada



entrega
expressa

mais

POLÍMEROS

Entregamos sempre mais

Distribuidor:

Braskem **UNIGEL**

PP • PEAD • PEBD • PELBD • EVA • PS

www.maispolimeros.com.br

São Paulo (11) 4446 4444

Paraná (41) 3557 2302

Parceiro:



De qualquer forma, estas oportunidades não alterariam nosso objetivo de seguir crescendo nossa capacidade no Brasil, a partir, por exemplo, da construção do Comperj.

PR - Braskem integra o esforço exportador de transformados do programa ThinkPlastic, Think Brasil. Ao mesmo tempo, segundo a unanimidade da terceira geração, pratica preços internos de matéria-prima acima da média internacional. Como exportar artefatos então? Não é uma atuação controversa?

Fadigas - Não é uma atuação controversa. O programa ThinkPlastic, Think Brasil, apoiado pela Braskem-Apex-transformadores, visa prover capacitação e apoiar a promoção de transformados plásticos brasileiros, entendendo que capacidade exportadora é mais ampla que precificação competitiva e demonstrando sólido avanço nos indicadores de exportação de seus participantes. A Braskem, através do programa e diretamente em parceria com seus clientes, tem atuado de forma a viabilizar o aumento das exportações através de negociações VIPE - Venda Interna para Exportação, e neste sentido vem reforçando a transformação nacional.

Quanto aos preços dos manufaturados brasileiros, entre os quais as resinas plásticas assim como outros milhares de produtos, estes sofrem os desafios de maiores custos dos seus insumos mão de obra, energia, investimentos, infraestrutura e carga tributária, entre outros. Trata-se, portanto, de uma questão mais ampla, como é de conhecimento de todos.

PR - Qual o resultado da recente pesquisa de reputação da Braskem e como a empresa pretende, em ações concretas, parar as eventuais arestas e fechar os flancos vulneráveis detectados nesse levantamento?

Fadigas - Reputação é um ativo sensível, construído ao longo da história da empresa a partir de relacionamentos sólidos com seus públicos. Com o objetivo de entender melhor como se dá a construção desse ativo, desde 2009 mensuramos nossa reputação junto aos principais stakeholders. Os clientes constituem um desses públicos, em alinhamento com nossa cultura empresarial e o compromisso com a cadeia produtiva dos plásticos, o que nos faz manter uma postura proativa e um diálogo aberto e construtivo com os transformadores.

Esse monitoramento é realizado pelo **ReputationInstitute**, um parceiro externo que é referência global no tema. A partir desse trabalho identificamos que temos uma reputação no mínimo moderada junto aos nossos stakeholders, no geral, e mais forte junto aqueles grupos mais próximos da empresa. E tão importante quanto conhecer o nível da reputação da Braskem é entender quais dos nossos atributos são mais bem reconhecidos hoje e quais ainda demandam um empenho maior.

Para endereçar as questões apontadas pelos nossos stakeholders e transformá-las em ações, estabelecemos um Comitê para Gestão da Imagem e Reputação que envolve desde a linha de negócios até as áreas corporativas de apoio. Nesse comitê, debatemos os principais riscos e oportunidades apontados pelas pesquisas para protegermos e fortalecermos cada vez mais a confiança e admiração de nossos públicos pela Braskem e gerar valor – para a empresa e para cada um deles. Sem perder o foco no longo prazo, esse fórum propõe também nossas prioridades anuais como forma de ajustar nosso posicionamento, estabelecendo ações e metas



Braskem: demanda anual de poliolefinas deve crescer 3% até 2014.

específicas para cada área da organização.

PR - O Brasil vem de dois anos de crescimento pífio do PIB e as perspectivas não destoam muito dessa performance morna. Diante disso, qual o mais realista padrão de crescimento da economia (e do consumo de plástico): o ritmo atual ou o pique chinês registrado em 2007 e 2009? O que esperar de 2013 e 2014?

Fadigas - A expectativa de crescimento da demanda de PVC é acima do PIB, alavancado pelos investimentos em saneamento, infraestrutura, Minha Casa Minha Vida e projetos relacionados à Copa do Mundo e Olimpíadas. Para as poliolefinas, espera-se uma demanda mais aquecida em 2013 e 2014, especialmente nos segmentos automobilístico, bens duráveis, agrícolas e rígidos, com crescimento de demanda anual de mercado entre 3 e 4%.

PR - Quais os efeitos para a cadeia global e brasileira do plástico que enxerga no acenado acordo de comércio bilateral entre EUA e a comunidade econômica europeia?

Fadigas - Com a recuperação econômica global ainda frágil, um eventual aprofundamento da crise europeia postergará o crescimento da demanda e a relevância dos mercados emergentes, em particular a China, no cenário mundial. •

Ilustre, mas desconhecido

Indústria dos EUA pouco sabe sobre o plástico no Brasil, constata publisher do grupo Plastics News



Grace: Brasil se promove bem pouco.

A percepção dos Estados Unidos sobre a indústria brasileira de plásticos ainda é nebulosa. O que mais chama a atenção dos vizinhos do norte é o vasto mercado consumidor e o título de nação emergente, atributos um tanto vagos para definir o potencial e as dificuldades do Brasil. No plano específico dos plásticos, os empresários norte-americanos prestam mais atenção nos nichos de embalagens, automotivo e bioplásticos, mas o industrial brasileiro pode ainda fazer mais para se promover na primeira economia do mundo, avalia Robert Grace, publisher associado, diretor editorial e da divisão de conferências de **Plastics News Global Group**, líder nos EUA na mídia especializada no setor. Na entrevista abaixo, o especialista pondera, com base na experiência

da cadeia plástica norte-americana ainda recobrando forças perdidas na crise econômica, sobre o que os transformadores daqui precisam ter em mente para sobreviver à competição global cada vez mais animal.

PR – Pela sua percepção, qual conhecimento os EUA têm sobre a indústria de plásticos no Brasil, incluindo as cadeias de matérias-primas, máquinas e produtos acabados? Exemplifique com os dados que, normalmente, executivos norte-americanos ignoram sobre o setor brasileiro de plásticos.

Grace – É difícil avaliar precisamente o nível de conhecimento sobre a indústria brasileira de plásticos por parte do vasto e diversificado mercado norte-americano. Mas posso afirmar que Plastics News publicou desde 1995, quando começou a coletar e digitalizar seus arquivos, cerca de 1.600 matérias que, pelo menos, citam o Brasil. Nos últimos dois meses, publicamos matérias sobre a aquisição da **Flexpack** pela **Scholle Packaging**; sobre a mudança no cronograma do projeto da **Dow** e **Mitsui** para produção de polímero

de cana de açúcar; acerca da abertura de unidade local do grupo **Lindal**; sobre o aumento da fatia da **Braskem** no controle do projeto Etileno XXI; sobre restrições à sacola plástica e, por fim, sobre a instalação de uma planta local de autopeças da japonesa **Toyoda Gosei**. Quanto ao tamanho do mercado brasileiro de plásticos, as empresas que atuam globalmente atentam muito para atividades em suas áreas de interesse no Brasil, pois é parte dos BRIC (grupo de emergentes formado por Brasil, Rússia, Índia e China). Percebo que os segmentos da indústria que mais recebem atenção dos EUA são embalagens, automotivo e bioplásticos. Mas, dito isso, é certo que muitos na América do Norte ainda falham ao reconhecer o escopo massivo e escala da indústria brasileira de polímeros. Já por seu lado, o Brasil poderia fazer um melhor trabalho ao se promover entre os vizinhos do norte.





Petroquímica norte-americana: reviravolta com shale gas.

PR – A indústria brasileira de plásticos hoje congrega mais transformadores (oficialmente 12.000 empresas) que os EUA, um mercado de 10 a 15 vezes maior. Isso faz sentido?

Grace – Esse grande número de transformadores existe porque o Brasil ainda está amadurecendo como economia no cenário global. Isso me faz lembrar um pouco do México, com seu número vasto de microempresas. Tais indústrias não possuem massa crítica para competir além de suas fronteiras ou, às vezes, mesmo fora de suas regiões. Eles podem produzir o suficiente para permanecer

sobressaírem frente à concorrência massiva. No momento, *Plastics News* completa uma pesquisa sobre o mercado automotivo norte-americano. Ali notamos uma tendência crescente: nem todos possuem os recursos ou desejo de ser um produtor de escala global. Mas tais empresas podem, sim, prosperar. O que precisam fazer é se distinguirem eficientemente ao produzirem peças mais exclusivas, complexas e altamente funcionais. Quando provarem que podem ser bem sucedidas nesse sentido, montadoras cada vez mais direcionarão seus fornecedores Tier One (sistemistas de primeira linha) a buscar tais componentes particulares em



Bioplásticos: Brasil assediado por fornecedores das EUA.

no mercado por um período, mas, com o tempo, muitos serão engolidos por empresas maiores, irão crescer via aquisições ou irão simplesmente desaparecer.

A chave para essas empresas é desenvolver um nível de expertise tecnológica em um ou dois nichos para

fornecedores específicos. Isso assegura uma vaga crítica na cadeia de fornecimento, mesmo no caso de empresas de porte mais modesto. No entanto, as empresas pequenas que fabricam produtos genéricos, ou commodities, sem valor agregado discernível ou tecnologia única, desapare-

cerão com o tempo e se tornarão vítimas da consolidação.

PR – Como enxerga a sobrevivência de produtores de polietileno base nafta versus concorrentes que usam a rota do gás de xisto?

Grace – Num futuro próximo, produtores de resina com base em etano de gás natural irão permanecer com vantagem sobre aqueles que utilizam nafta de petróleo. Mas isso não significa que produtores de petroquímicos de base nafta irão desaparecer. Fabricantes norte-americanos de produtos de base etano não irão reduzir preços de resinas aos mais baixos níveis, tal como fornecedores do Oriente Médio não o fizeram, embora seus custos com gás natural estejam fixados em US\$ 0,75 por unidade, enquanto o preço da mesma matéria-prima norte-americana estava acima de US\$ 10 por unidade pouco tempo atrás. Alguns ativos de polietileno na América do Norte têm também a possibilidade de mudar de tipo de matéria-prima utilizada, dependendo da conjuntura econômica. Obviamente, esses tipos de ativos têm rodado, há algum tempo, com gás natural. Então, colocando gás natural versus petróleo em perspectiva: gás natural é vantajoso quando a razão petróleo para gás – comparando os dois preços – é maior que seis para um. Em 19 de fevereiro último, com o petróleo perto de US\$ 96,50 e o gás natural perto de US\$ 3,30, a razão era de 29,5 para um. Ou seja, mesmo se o preço do gás natural dobrasse e o do petróleo permanecesse estável, o gás natural ainda seria vantajoso. •

(Colaborou com a resposta Frank Esposito, especialista em matérias-primas de *Plastics News*)

Importar para competir



Gilberto Baksa Jr.

Comandos eletrônicos e computadores de estrito uso industrial são dois componentes de máquinas nos quais, em geral, os contratipos brasileiros demonstram preço e tecnologia insuficientes para competir no mercado mundial. No meu setor de injetoras, esses exemplos podem ser engordados com itens como servoválvulas e servomotores, bombas eletrônicas, válvulas proporcionais hidráulicas ou drives para acionamentos.

No plano geral, a tarifa brasileira para importar componentes fica na média mundial na categoria de itens sem contratipos locais, caso de drives e servomotores. Eles têm uma tarifação diferenciada, mas seus custos ainda são elevados. A hipótese de nacionalizá-los esbarra no repasse dos tributos que o fornecedor deve colocar em seus custos e o comprador, o fabricante da máquina, vai repassar esse ônus ao cliente transformador.

Retomando o fio, a alíquota de importação do Brasil é das mais caras do planeta quando o produto doméstico compete com o similar de fora. Se um fabricante brasileiro de injetoras desfrutasse as mesmas condições internacionais de acesso a componentes nos quais o Brasil carece de competitividade, o reflexo dessa conveniência sobre a nossa manufatura seria considerável. Quem monta máquina tecnicamente simples conseguiria baixar bem o custo, pois os componentes menos complexos permanecem acessíveis, mesmo arcando com taxas altas de importação quando têm similares domésticos. Acontece que nosso mercado cobra qualidade superior da injetora local e seu fabricante não recorre aos componentes do exterior, exceto os fundamentais, sob pena de não enquadrar-se no índice de nacionalização cobrado nas condições de financiamento do **BNDES**. Se linhas importadas utilizassem os mesmos componentes empregados nas nossas injetoras, seu custo subiria cerca de 25-35%.

Poderíamos ter um equipamento muito melhor se nossa política de importação valorizasse itens como drives e servomotores. O grande problema que vejo é mantermos o índice de nacionalização para tirar proveito das vitais linhas oficiais de crédito. No momento, há certo equilíbrio no uso desses componentes e o fornecimento nacional não compromete tanto a qua-

lidade do produto final. Mas a realidade da indústria brasileira de injetoras mostra ser compatível com o chamado sistema de internacionalização da cadeia produtiva. Ou seja, a alternativa de poder recorrer a peças de fora quando melhores em tecnologia e/ou custo.

Para o transformador brasileiro usufruir o crédito facilitado, o fabricante da máquina precisa quebrar a cabeça para viabilizar um projeto que corresponda às expectativas com os recursos à disposição no mercado nacional. Claro que algo sempre acaba sacrificado nessa busca de máxima nacionalização do equipamento. Daí porque essa política convém à parcela de clientes sem dependência de injetoras de alta excelência tecnológica. Mas muitos transformadores ignoram os ganhos imersos na máquina de melhor padrão e capazes de gerar o retorno do capital aplicado a médio prazo. São vantagens concretas, embora irrisórias à primeira vista, caso de zero refugo, repetitibilidade e economia energética e de resina.

O mercado brasileiro de injetoras é grande e com espaço para muitos fornecedores. Mas a presença das marcas nacionais encolhe a cada dia. Isso prova que, se a máquina brasileira não se diferenciar da concorrência pelas inovações tecnológicas e superar as expectativas dos transformadores, estará fadada a ser engolida pelos equipamentos importados. •

Gilberto Baksa Jr. é gerente comercial da **Sandretto do Brasil**.

Quem leva a Solvay Indupa?

A tuante no mercado mundial de cloro-soda e especialidades, além de manter parceria com a francesa **Rhodia**, o grupo belga **Solvay** anunciou em fevereiro passado a venda da subsidiária **Solvay Indupa**. Ela opera fábricas de PVC (300.000 t/a) e outros derivados da cadeia cloro-soda em Santo André (SP) e Bahía Blanca (210.000 t/a do vinil), na Argentina. A empresa já comunicara, ao final de 2012, a decisão de rever seus ativos por conta do mau desempenho. Do seu lado, o mercado brasileiro de plástico se preocupa com o desfecho dessa transação e seus efeitos sobre o reduto de PVC por aqui. Mas seja quem for o comprador, o fato é que as unidades à venda são antigas e, por tanto, precisariam de modernizações. Além disso, a operação em Santo André possui problemas de contaminação ambiental, devido ao mercúrio antes utilizado no processo produtivo.

Postas sob a lupa as possibilidades de compradores dos complexos no Brasil e Argentina, as primeiras hipóteses que surgem são **Braskem** e **Mexichem**. Esta consta de uma corporação mexicana produtora de PVC e proprietária,



*Marta Loss Drummond

ria, no Brasil, da **Amanco**, indústria de tubos plásticos e conexões, segmento responsável por cerca de 70% do consumo nacional de PVC. Por sinal, a base brasileira da Amanco é majoritariamente suprida pelo polímero remetido da planta colombiana da Mexichem e, para completar, a Braskem revende no Brasil as especialidades vinílicas formuladas nesta mesma unidade.

Fica claro, portanto, que a Mexichem forma entre os principais consumidores locais de PVC e possui o necessário expertise na cadeia. Se embolsasse os ativos da Solvay Indupa, ela se tornaria, no Brasil, integrada desde o cloreto de

vinila (MVC) à extrusão de tubos. De outro ângulo, a Mexichem teria que negociar com as produtoras de eteno (matéria-prima para dicloroetano/EDC, precursor do MVC) em ambos os países. Na Argentina, a **Dow** seria a fornecedora, e no Brasil, a Braskem.

Aí começam os entraves. No Brasil, a Braskem forneceria matéria-prima para um concorrente produzir PVC, resina presente em seu portfólio? Resposta: não. O atual fornecimento de eteno da Braskem para a Solvay deve estar previsto em contrato antigo e, provavelmente, o acordo deve ser válido apenas se a Solvay for a proprietária da unidade. Tem mais: a Braskem desejaria perder sua grande fatia do mercado do vinil, caso a Mexichem entre como produtora? Resposta óbvia: não. Há também a considerar o lado dos transformadores de PVC. A Mexichem estaria disposta a vender resina para seus concorrentes em tubos? Claro que não. Já na Argentina, a entrada da Mexichem soaria mais viável, mas é preciso atentar



para os problemas de energia enfrentados na era Kirchner pela eletrointensiva indústria de cloro soda.

Entra em cena, então, outra hipótese repleta de complicações: a compra da Solvay Indupa pela Braskem. Devido ao montante em jogo e ao fato de a transação contemplá-la com o monopólio do vinil no país, essa aquisição brasileira teria que passar pelo crivo do **Conselho Administrativo de Defesa Econômica (Cade)**. A aprovação dependeria, provavelmente de condições. Por exemplo, podem ser extintas as medidas antidumping para PVC (atualmente aplicadas à resina em suspensão oriunda dos EUA e México), de modo a facilitar as importações e possibilitar aos consumidores nacionais de PVC outras opções de fornecimento. O mercado brasileiro da resina é altamente dependente das importações (que

correspondem a aproximadamente 35% da demanda) e esse cenário deve continuar, visto que não se espera aumento do fornecimento de eteno para o incremento da produção nacional de EDC.

Vale frisar que, além de PVC, estão inclusos no portfólio da Solvay de Santo André os demais produtos da cadeia cloro-soda: MVC, EDC, ácido clorídrico, hidróxido de sódio e

hipoclorito de sódio. Na Argentina, a Solvay possui o mesmo mostruário. Assim, os players no negócio de cloro-soda não podem ser excluídos das possibilidades e daí por que se enxerga a **Carbocloro** como uma das prováveis compradoras do negócio no Brasil. A empresa atua na cadeia cloro-soda e resulta da joint venture entre a norte-americana **OxyChem** e a brasileira **Unipar**. Esta última, por sinal, voltaria assim ao setor nacional de termoplásticos, do qual se afastou em 2010, com a venda da extinta Quattor para a Braskem. Apesar de não produzir PVC, a Carbocloro poderia aumentar seu market-share em outros produtos da cadeia, como cloro, soda, hipoclorito de sódio e ácido clorídrico. Porém, teria de negociar eteno com a Braskem, sua concorrente em todos os derivados de cloro soda.

Além dessas possibilidades, é considerada uma alternativa a compra da Solvay Indupa por grupos do Primeiro Mundo. Eles sobressaem pela tecnologia avançada, trunfo para aumentar a rentabilidade das unidades à venda. Em contrapartida, esses grupos não possuem experiência no muito peculiar mercado brasileiro. Também se levanta a hipótese, mais remota, dessa aquisição por grupos latino americanos, a exemplo de duas alquebradas estatais: a argentina **YPF** ou a venezuelana **Pequiven**. Ambas são favorecidas pela possibilidade de integração na cadeia petroquímica, pois

por já atuam no mercado de básicos. Mas trazem consigo as sequelas da problemática gestão pública.

Outra possibilidade, passível de soar pessimista à primeira vista, é a de fechamento das unidades da Solvay Indupa. Nesse caso, o mercado do Cone Sul teria que elevar as importações da resina. Afinal, a ampliação de unidades de PVC depende do aumento do fornecimento de eteno. No entanto, o vinil não seria a primeira opção de abastecimento, caso houvesse incremento da capacidade de eteno. Ao final das contas, o mercado se adaptaria aos poucos ao novo quadro. Problemas com contrato de eteno e sites antigos seriam descartados. A Braskem, por seu turno, ainda poderia redirecionar o eteno fornecido para a Solvay para ampliar, por exemplo, sua produção de polietilenos em São Paulo.

Resumo da ópera: a alternativa mais plausível é a de Mexichem comprar os ativos na Argentina e a Braskem fazer o mesmo no Brasil. Caso a compra no Brasil não seja aprovada pelo Cade, a possibilidade mais provável é a de fechamento do negócio de PVC da Solvay Indupa no país.

Pelo visto, 2013 promete e de tédio ninguém morre. •

Marta Loss Drummond é engenheira química formada pela Universidade Federal do Rio Grande do Sul e gestora da área de termoplásticos da consultoria **MaxiQuim**.



Um ippon na concorrência

Produmaster agenda para 2017 a chegada ao topo em compostos de PP no Brasil

Apesar do PIB de 0,9% em 2012, permanece o magnetismo do Brasil sob a perspectiva do consumo emergente de veículos. Montadoras querem tirar proveito desse potencial e a cadeia do plástico se pendura inebriada nesse estribo, prova a **Produmaster Advanced Composites**, às em compostos de polipropileno (PP). A operação foi estabelecida em maio de 2012, quando a japonesa **Prime Polymer**, controlada majoritariamente pelo grupo **Mitsui Chemicals**, adquiriu 70% dos negócios de componedora brasileira Produmaster.

Nos dois últimos anos, a Produmaster Advanced Composites recebeu US\$ 12 milhões em aportes e ostenta, no Brasil, a segunda maior capacidade instalada em seu segmento, estabelece Ricardo Duarte de Souza, gerente comercial e técnico da empresa. A unidade de Mauá (SP) conta com 38.000 t/a, ao passo que a planta de Camaçari (BA) desfruta de 17.000 t/a. "Investimentos adicionais estão programados para 2013", avisa Souza. À margem desse salto, nota, a componedora tem hoje 50% de capacidade disponível para acompanhar o aumento de demanda e entrada de compostos de PP em novos projetos. "Queremos ser o maior produtor nacional de compostos de PP nos próximos cinco anos", delimita com firmeza o executivo.

A parceria com a Prime Polymer

abriu as portas das montadoras japonesas e proporcionou à joint venture (JV) nipo brasileira vantagens que fazem a diferença. De acordo com Souza, a sócia oriental ocupa a segunda posição no mundo na produção de compostos de PP, com capacidade da ordem de 1 milhão de t/a em plantas nos Estados Unidos, Japão, Tailândia, Índia, México, China, Alemanha e Brasil. "Ela é única no ramo global com foco exclusivo em compostos de PP direcionados ao mercado automotivo", insere Souza, egresso aliás da subsidiária brasileira da corporação européia **LyondellBasell**.

A Produmaster Advanced Composites já acertou o passo com as recentes exigências de um mercado disputado por 49 montadoras com mais de 1.000 modelos e onde, apesar da carga fiscal corresponder a 30% do preço do carro, o IPCA de veículos caiu 8,2% nos últimos oito anos. Estímulos desse naipe somados à melhora da renda e do alcance do crédito pesaram para o comércio



Ford na Bahia: logística favorece atendimento da Produmaster.

de carros engordar 37% nos países nos últimos cinco anos e a produção fechar em 3,34 milhões de unidades em 2012.

Por aqui, explica Souza, a produção automotiva tem como alvo modelos de menor preço, ágeis no trânsito e com manutenção barata. Para adaptar o portfólio nacional as soluções da componedora japonesa, a Produmaster Advanced Composites atua junto a montadoras para aprovação de grades mundiais, porém com utilização de matérias-primas locais. Com isso, a unidade brasileira está nacionalizando compostos com ótimo balanço entre rigidez e resistência ao impacto, ao mesmo tempo apresentando alta fluidez. Essa tacada, Souza aponta, possibilita a obtenção de peças com espessura mais fina e proporciona redução do ciclo de injeção de até 50% em comparação a compostos convencionais. Segundo ele, a empresa já atua em todas as montadoras instaladas no país.

Como resultado de uma produção doméstica de veículos menor 1,9% em 2012, o gerente da componedora estima o mercado nacional de compostos de PP em 160.000 toneladas, com 80% do volume destinados para a indústria automotiva. Aliás, a capacidade instalada do setor, de aproximadamente 170.000 t/a, está bem perto do consumo total. Importações desses compostos no exercício passado ficaram entre 20.000 e 25.000 toneladas, o executivo completa. •



**EXPO
PLAST**

Integrada à:



8ª FEIRA INTERNACIONAL DE
EMBALAGENS E PROCESSOS

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.

Setores em destaque

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

PROMOÇÃO E REALIZAÇÃO

GREENFIELD

Business Promotion



O MUNDO DA EMBALAGEM
VOCÊ ENCONTRA AQUI

embalaweb

MAIS CONTEUDO PARA O SEU NEGÓCIO



11 3567.1890 SÃO PAULO
81 4107.7707 RECIFE

TWITTER.COM/EMBALANDRDESTE
GREENFIELD@GREENFIELD-BRM.COM

www.embalaweb.com.br



O filme está esquentando

CSEM Brasil inova painel solar com plástico



OPV: grande potencial em áreas remotas do país.

O sol bateu na janela dos filmes de polietileno (PE) com uma aplicação nobre e sustentável. O centro de pesquisa aplicada **CSEM Brasil**, fundado pelo **Centre Suisse d'Électronique e Microtechnique (CSEM SA)** e pelos gestores de investimentos **FIR Capital**, criou as chamadas células fotovoltaicas orgânicas, ou OPV, utilizadas para captação de energia solar e vendidas em forma de filme. O trunfo da novidade, que já sai do piloto e parte para escala industrial, fica totalmente a cargo da equipe instalada em Belo Horizonte (MG), explica Tiago Maranhão, CEO da CSEM Brasil. No mundo, só há produto em similar estágio de desenvolvimento na Holanda e nos Estados Unidos. O projeto brasileiro, até o momento, recebeu R\$ 20 milhões de investimentos e o valor deve ser duplicado até 2014, afirma a filial.

O filme de PE, adquirido de terceiros, é hoje utilizado no país pela CSEM como substrato para as células fabricadas no próprio centro de pesquisas para substituir os grandes e pesados painéis solares convencionais. A poliolefina, explica o CEO, foi escolhida por conta do custo e diversidade de fornecedores. Contudo, o filme de PE não é determinante para o sucesso do produto. "O substrato pode ser de outro tipo de polímero, como policarbonato (PC)", esclarece Maranhão. "O mais importante é a impressão e o encapsulamento", ele acrescenta, sem revelar detalhes das técnicas de fabricação. Por seu lado, as fitas semicondutoras das OPVs são feitas de várias moléculas, sendo que a mais conhecida é chamada PEDOT. "A deposição da molécula no filme é a chave de nosso processo e um segredo

industrial", ele deixa no ar. A espessura do produto final, a base de várias camadas, varia de centenas de nanômetros até alguns micrômetros, ilustra o executivo. As propriedades das camadas externas do produto, com filtros e proteção contra intempéries, determinam o tempo de vida útil, que pode ultrapassar dez anos.

As OPVs, insere Maranhão, podem ser aplicadas em uma variedade de segmentos, desde fachadas simples, janelas, dispositivos eletrônicos como celulares, mouses e teclados sem fio, até grandes projetos de geração de energia solar. Outro foco da CSEM Brasil é levar o produto a lugares remotos, onde painéis solares de células de silício não chegam devido ao alto custo de transporte. Como o dispositivo orgânico é leve e de fácil instalação, a solução torna-se competitiva e sustentável versus opções existentes no mercado, ele sublinha. Além do mais, como no Brasil luz solar não é problema, o país já desponta como líder natural para esse tipo de alternativa e com grandes possibilidades de crescimento. "O potencial é imenso, mas nascente. Em um futuro próximo, falamos em um mercado de dezenas de bilhões de dólares", calcula.

O CSEM Brasil, com sede na capital mineira, foi criado em 2006 e conta com o apoio do Governo do Estado de Minas Gerais, via Fepamig (Fundação de Amparo à Pesquisa do Estado de Minas Gerais). No mundo, CSEM SA possui centros de pesquisa em Neuchâtel, Zurich, Basel, Landquart e Alpnach, na Suíça, e nos Emirados Árabes. •

PLASTOMETRO DE EXTRUSÃO

Medição de índice de fluidez disponível em 4 modelos para atender às várias demandas de teste das normas ASTM D1238, DIN ISO 1133, D3384, BS2782 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



Representante
Dynisco

Telefone: (11) 2511-2697
www.digitrol.com.br
dynisco@digitrol.com.br

FLAMABILIDADE

Facilitamos o pagamento



Norma 75200 e equivalentes

Plastômetros, Ponto de Fusão, Pirometria, etc

ELECTRA, J.J.H. (011) 2601-5952
juanbidalgo@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

continua de 200°C, com picos de 235°C. Além do mais, trata-se da primeira aplicação de Q-HGM24 em larga escala, informa a múlti. O composto, que contém fibra de vidro e carga mineral, proporciona melhor aparência ao artefato em comparação a outras poliamidas tradicionalmente usadas na aplicação.

O desenvolvimento do material para a tampa do motor do Classe A, afirma Serturini, faz parte de um programa amplo da DSM junto ao setor automotivo e que responde a exigências não só da Mercedes, mas de outras montadoras como **BMW** e **Bentley**. Além disso, a utilização da biopoliamida em carros montados em mercados emergentes está em análise, ele insere. Sem revelar a diferença de preço entre EcoPaxx e poliamidas convencionais, o vice-presidente pontua que as aplicações são sempre estudadas junto a fabricantes para atingir objetivos tecnológicos, bem como definir a viabilidade econômica de cada projeto.

CADERNO DE MARKETING

Materiais

DSM

Tudo em cima



Tampa do motor do Classe A: DSM emprega EcoPaxx Q-HGM24.

A poliamida (PA) 4.10 EcoPaxx, produzida pelo grupo holandês **DSM** e cuja com-

posição leva 70% de óleo de mamona, estreou na tampa do motor do novo **Mercedes Benz** Classe A. Além do apelo sustentável, propriedades como melhor resistência térmica e estabilidade dimensional foram decisivas para adoção do composto EcoPaxx Q-HGM24, diz Andrea Serturini, vice-presidente da divisão de plásticos de engenharia do grupo na América Latina. Segundo a DSM, a tampa, que precisa ser leve e, ao mesmo tempo, resistir a vi-

brações do motor, pesa apenas 1,320 kg e suporta temperatura

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 LTDA

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

Transformação

Marfinite

Cores cheguei



Colors 2013: cores vibrantes em cadeiras, poltronas e mesas.

A **Marfinite** quer ganhar todos os gostos e bolsos com o lançamento da linha Colors 2013. Após investir em moldes especiais e exclusivos, a empresa colocou à disposição do mercado um portfólio composto por cadeiras, poltronas e mesas com cores radiantes, incluindo laranja, verde kiwi, roxo, vermelho, cereja e amarelo. Os móveis são ideais para ambientes internos e externos, como quartos e salas, casas de praia ou campo, escritórios, salas de reuniões, bares, restaurantes, cafés, consultórios e varandas. Todos os modelos, segundo a Marfinite, são aditivados com anti-UV.

Máquinas

Grupo SAM

Sedução pelo bolso

O mercado nacional de embalagens multicamada conta com novidades de coextrusão com coating da



Extrusora com coating SAM: foco na redução de custos.

asiática **SAM**. O modelo mais recomendado para transformadores daqui é o de estação única, ou tandem line, com coextrusão e laminação de filmes, foils, metalizados e papel. D H Shin, diretor presidente do Grupo Sam, enxerga potencial nos segmentos de dry-food, como snacks, massas, biscoitos, sucos em pó, café e macarrão instantâneo, de produtos úmidos, como maionese, ketchup e óleos, e de loções cosméticas. A máquina também está capacitada para aplicação de primers para aumento de adesão, ele diz.

A principal tática da empresa para conquistar a clientela local é a redução de custos, que pode chegar a 50% em comparação à laminação de adesivo convencional. Outro diferencial importante, encaixa Shin, é a realização de testes completos e rigorosos antes do embarque da coextrusora. “Isso reduz sensivelmente o tempo de instalação e start-up no destino”, avalia. Incluindo fabricação e embarque, a máquina leva entre seis e

sete meses para chegar ao cliente no Brasil.

A assistência técnica é garantida pela **Forpack International**, representante local da marca, que opera com peças de reposição como cilindros pneumáticos, rolamentos e instrumentação via subsidiária norte-americana. Desde 2011, a empresa já colocou três equipamentos no país em clientes como **Inapel** e **3M**.

Materiais

Termocolor

Vasos comunicantes



Roberta: atendimento mais ágil com instalação de segunda unidade.

A **Termocolor** abriu uma filial em Diadema (SP), mesma cidade de sua sede,

e já instalou na unidade três extrusoras de alta capacidade, que operam acima de 1.500 kg/h para produção de compostos e masterbatches. Quando as novas máquinas, que operam desde janeiro, estiverem rodando plenamente, a capacidade instalada da empresa irá aumentar 10% sobre as atuais 50.000 t/a, considerando também outros 17 equipamentos na matriz, estabelece Roberta Fantinati Gnola, gerente de marketing. A filial conta com laboratório de análises e testes, mas o centro de pesquisa e desenvolvimento permanece na sede.

A intenção da Termocolor, insere Roberta, é direcionar uma planta para cada tipo de especialidade (masters e compostos), mas isso deve acontecer só futuramente. “Decidimos apostar na filial não somente para aumentar a produção, mas para oferecer tempo de resposta menor aos nossos clientes”, justifica. O investimento também não joga para escanteio o antigo desejo da fabricante de colocar uma unidade no interior paulista. “Ainda temos o imóvel. Porém, percebemos a necessidade de expansão em Diadema por estarmos estrategicamente bem localizados para escoar a produção”, acrescenta. Segundo ela, o retorno do investimento acontecerá entre 18 e 24 meses.

Materiais

Merck

Festa no laranja



Iriodin 506: representa energia, vitalidade e calor.

O grupo químico e farmacêutico **Merck** lançou o pigmento Iriodin 506 Sunset Orange, ou laranja pôr do sol, para representar sensações como energia, vitalidade e calor. Atributos da novidade, aponta

a empresa, incluem cor forte, boa cobertura e ilimitadas possibilidades para as indústrias de plástico e impressão. De nuance entre o dourado e tons de vermelho, Iriodin 506 Sunset Orange pode ser combinado com vários pigmentos de efeito, como Iriodin 305 Solar Gold (dourado solar) ou Iriodin 4504 Lava Red (vermelho lava). O resultado é uma multiplicidade de laranjas, entre quente e brilhante até cobre rosado ou tons de marrom. Esses últimos, por exemplo, refinam a aparência de vasos ou embalagens de plástico, enquanto o laranja brilhante exalta detalhes de caiaques e pranchas de surfe.

Materiais

Chem-Trend

O agente ficha limpa

A **Chem-Trend**, parte do grupo alemão **Freudenberg**, acaba de lançar o agente de purga Lusin Clean 1020 para limpeza de injetoras e extrusoras usadas no processamento de elastômeros termoplásticos (TPE). O lançamento, garante a Chem-Trend, auxilia na solução de problemas com troca de cor e ajuda a eliminar as chamadas pintas pretas, associadas à carbonização gerada pela degradação térmica da resina. Lusin Clean 1020 é fornecido de forma granulada e pronta



Lusin Clean 1020: redução de custos chega a 70%.

para uso. Além do mais, a fabricante garante que o uso do produto proporciona redução de custo de 50% a 70% em comparação à limpeza convencional de máquinas, diminuindo consumo de material

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



A member of Haitian Group



We Create Advantage.

e tempo de parada. O agente de purga pode ser utilizado em câmara quente e foi bem-sucedido em equipamentos para produção de escovas de dente e solas de calçados, complementa a Chem-Trend.

Equipamentos

Norgren

PET ataca em bloco



Garrafa: tecnologia da Norgren afia economia energética e produtividade.

Às global em automação pneumática e controle de fluidos, a britânica **Norgren** apalpa o terreno no Brasil para um bloco de sopro com alta capacidade de pressão. Ele visa o mercado de garrafas de PET e acena com a possibilidade de diminuir custos operacionais anuais em até R\$ 185.000 para as indústrias transformadoras. Sua patenteada tecnologia de pistão plástico, atesta a companhia, já passou pelo crivo das principais grifes de sopradoras do poliéster. A produtividade alcançada com o bloco, especificam laudos da Norgren, chega a extrapolar os limites de 2.200

garrafas/a por cavidade. Por sua vez, o reduzido volume morto do bloco proporciona mais eficiência na utilização no processo. Como gerar 40 bar sai caro, pela análise da empresa, a economia de volume oferece resultados positivos para o negócio e meio ambiente.

Para o primeiro estágio de pressão, os níveis de economia são alcançados pelo controle de fluxo e válvula de retenção integrados à válvula de pré-sopro. Isso assegura o ajuste para o processo relativo a cada tipo de embalagem PET. A tecnologia permite ainda que a pressão seja alterada por controle remoto, sem perder velocidade. Para completar, devido ao projeto de montagem com flange, o bloco pode ser reparado facilmente, sem a necessidade de desconectar as mangueiras. Entre as características do bloco sobressaem a economia energética, tempo de resposta e repetibilidade, alto fluxo de exaustão e vedação de alta pressão. O rol de atributos prossegue no volume morto mínimo (<35ml), válvulas 2/2 vias e alto fluxo de exaustão. Quanto à pressão de sopro, a etapa de pré-sopro (P1) vai do mínimo de 4 ao máximo de 15 bar, enquanto a etapa de sopro (P2) vai de 4 a 40 bar e, por fim, a etapa denominada piloto de ar (PGA S) vai do mínimo de 6 ao máximo de sete bar. O bloco marca também

pela versatilidade operacional e integração de funções, inclusas P1, P2, exaustão e controle de fluxo.

Máquinas

Raumak

Pacote bem amarrado

A catarinense **Raumak**, referência em linhas para o mercado de pet food, apresenta sua empacotadora para grandes pesos Big Line, um equipamento automático com dosagens de 5kg a 25kg. O modelo pode ser usado para produtos granulados e em pó, inclusive na indústria de alimentos. Entre os atributos da Big Line, a Raumak destaca possibilidade de adaptação a todos os tipos de dosadores, sistema abre-fecha com buchas autolubrificadas a seco, estrutura em aço carbono com tratamento especial e anticorrosivo e pintada com tinta eletrostática epóxi em pó, controlador lógico programável, tubo formador de pacotes, proteção frontal em acrílico, sistema de tracionador de embalagem, desbobinador automático, fotocélula, fundo chato, expulsador de pacotes, elevador, solda horizontal auxiliar, esteira coletora e, por fim, IHM touch screen.

Outras estrelas do portfólio incluem serviços de peletização robótica, que levam a marca Raumak Robotics, com soluções para transporte de caixas e sacarias. “O setor de plásticos

é ainda pouco automatizado no Brasil e, por conta, disso enxergamos um mercado muito promissor”, diz o presidente do Grupo Raumak, Raulino Kreis Jr.

Materiais

Ticona

POM enche o tanque

De olho em pequenos tanques que requeiram baixa permeabilidade, a **Ticona** introduz no Brasil o poliacetal (POM) Série Hostaform ® S LP™. Consta de copolímero de baixa permeação, divulga a empresa, acenando com equilíbrio sem precedentes de permeabilidade e resistência ao impacto. Além do mais, assegura a Ticona, Hostaform ® S LP™ POM é fácil de processar, já que uma única camada fornece propriedades de barreira inerentes que não degradam ou se desgastam com o tempo. A rigidez e propriedades de impacto proporcionam excelente durabilidade, mesmo sob temperaturas baixas. Estão disponíveis grades para moldagem por injeção e sopro e, a propósito, proporcionam resistência a longo prazo a combustíveis, inclusive etanol. Hostaform ® S LP™ POM foi projetado para atender uma ampla gama de tanques de combustível e outras aplicações dependentes de pequenos reservatórios, como equipamento para corte de grama, motorizados para esporte e lazer e uma variedade de ferramentas elétricas.

Organograma



* **Leticia Jensen** (foto), gerente de marketing do segmento de Higiene e Medicina da Dow para a América Latina, é a nova diretora de vendas para o negócio de plásticos da Dow para o Brasil, reportando-se a **Fabian Gil**, diretor comercial para plásticos na América Latina. **Marcos Eduardo Gonçalves de Araujo**, gerente comercial geral da Activas, saiu da empresa após 15 anos de casa. O Sindicato da Indústria de Material Plástico do Espírito Santo (Sindiplast-ES) elege uma nova gestão trienal nesta sexta-feira, 15 de março. Neste ano, o processo eleitoral se dará com chapa única, que tem como presidente o empresário **Néviton Gasparini**, da Plastin.* Diretoria da Associação Brasileira da Indústria de Embalagens Flexíveis (Abief) eleita para o período 2013/2015: presidente, **Sérgio Carneiro Filho** (SR Embalagens). Vice presidentes- (1º) **Herman Brian Elias Moura** (Lord), (2º) **Teddy Djmal** (Altaplast), (3º) **Alberto Geronimi** (Tecnoval) e (4º) **Beni Adler** (Nobelplast). Secretários: (1º) **Dirceu Varejão** (Vitopel) e (2º) **Dov Gerzgorin** (Packfilm). Tesoureiros: (1º) **José Carlo Calió Foresti** (Scipião) e (2º) **Oswaldo Rezende Filho** (CBS Elos). Diretores adjuntos: **Alfredo Schmitt** (FFS Filmes), **Eduardo Baracat** (Plastpel), **Eli Kattan** (Zaraplast), **Kleitton Pereira do Carmo** (Plasdil), **Paul Reiter** (Packduque), **Rodrigo Zanco Bueno** (Plastseven), **Rogério Mani** (Epema) e **Valdir Picolo** (Zivalplast). *Na Ticona Engineering Polymers, sua nova estrutura para atendimento na América do Sul alinha **Gert Ruecker** na diretoria comercial; **Marcelo Delvaux** como gerente de vendas e **Simone Orosco** como gerente de desenvolvimento e marketing.



O mundo precisa de soluções inteligentes.



Sistema de Reciclagem de PET Superlavagem a Quente - Bottle-to-Bottle

• Moinhos • Trituradores • Extrusoras Granuladoras • Aglutinadores • Sistemas para reciclagem de PET, PE, PP • Projetos Especiais

EMC

Máquinas para plásticos.
Máquinas para um mundo melhor!

SEIBT[®]
SOLUÇÕES PARA A INDÚSTRIA DO PLÁSTICO

Nova Petrópolis - RS
+55 (54) 3281.6000 - seibt@seibt.com.br
www.seibt.com.br

Onde o tubo entope

O Brasil é mesmo o país dos contrastes. Esta afirmação, apesar de desgastada, nunca foi tão atual quando analisamos a velocidade com que caminham os serviços sociais mais essenciais. No que se refere ao saneamento básico, o país avança lento, muito aquém do necessário para resolver o problema nas próximas décadas, principalmente no acesso do cidadão à água tratada, coleta e tratamento dos esgotos. Segundo dados do **Ministério das Cidades** (base 2010), dois em cada 10 brasileiros ainda não recebem água potável e não se registram avanços nesse sentido nos últimos anos. Na região norte, a relação é de 4 em cada 10 brasileiros e, no Nordeste, três em 10. Em coleta de esgotos é pior: 54% da população ainda não é atendida pelo serviço. De 2008 para 2010, progredimos apenas 3,0 pontos percentuais. Somente 1/3 dos esgotos são tratados e bilhões de litros vão “in natura” para rios, lagoas e aquíferos brasileiros.

Segundo o estudo “Cenários e Condições para a Universalização do Saneamento no Brasil”, de Gesner Oliveira e colaboradores, a Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios (PNAD) 2009 mostrava que, de 1995 a 2010, a coleta de esgotos aumentou apenas 13 pontos percentuais. Ou seja, um avanço bem menor que o atendimento de outras utilidades públicas – a exemplo da telefonia, que subiu de 19% em 1992 para 84% em 2009. Em período semelhante, a energia elétrica, que alcançava 85% dos domicílios em 1991 passou para a quase universalização (98,6%).

No que se refere aos investimentos, o governo federal se esforça pela melhoria,

principalmente através do Programa de Aceleração do Crescimento (PAC). Mas muitas cidades não conseguem usar esses recursos. Em 2010, a soma dos investimentos em saneamento se aproximou dos R\$ 9 bilhões - R\$ 3,3 bilhões a mais se comparada com os R\$ 5,6 bilhões de 2008. Infelizmente, mesmo sem números atualizados, estima-se que os investimentos foram menores em 2011 e 2012. Estamos longe da real necessidade, pois se investiu, em valores atualizados, cerca de R\$ 50 bilhões em 10 anos (2001 a 2010) e para atingir a universalização em 2030 teríamos que investir R\$ 270 bilhões (2011 e 2030) em água e esgotos. Para compensar o atraso de 2011 e 2012, precisaríamos aplicar entre R\$ 15 a R\$ 17 bilhões/ano por ano para levar água e rede de esgotos a todo o país. A se continuar no ritmo atual, a universalização acontecerá após 2050.

O resultado desse quadro de saneamento inadequado são, principalmente, doenças. O estudo “Esgotamento Sanitário Inadequado e Impactos na Saúde da População”, (**Instituto Trata Brasil**) mostrou que, em 2011, quase 400.000 pessoas foram internadas por diarreia no Brasil. Nas 100 maiores cidades, foram 54.000 pessoas, das quais 53% crianças de até cinco anos. Ainda nessas metrópoles, cerca de 20.000 internações (35%) ocorreram apenas nos 10 piores municípios: Ananindeua, Belford Roxo, Anápolis, Belém, Várzea Grande, Vitória da Conquista, Campina Grande, Santarém, João Pessoa e Maceió.

É o momento de o governo federal ampliar a ajuda ao setor eliminando os grandes entraves do saneamento: a deso-



Edison Carlos

neração fiscal do PIS/COFINS, que reduz os recursos disponíveis; a burocracia que atrasa o acesso aos recursos; a responsabilização individual dos técnicos que analisam os projetos de saneamento; a falta de eficiência de grande parte das empresas de saneamento (redução das perdas de água e energia) e, enfim, a falta de apoio ao capital privado no setor (estímulo às concessões e Parcerias Público Privadas- PPP's). Vale lembrar que o avanço do saneamento traria grandes expansões em cadeias produtivas importantes, tais como plásticos, cimento, aço, equipamentos, químicos etc.

Do lado do cidadão, é o momento de cobrar os novos prefeitos. Eles têm um enorme desafio no combate ao déficit de água e esgoto, mas também uma oportunidade. Podem marcar suas gestões não por obras faraônicas, mas por melhorar a qualidade de vida dos cidadãos solucionando um problema histórico – o saneamento básico - e construindo os pilares de um futuro mais digno. •

Édison Carlos é presidente executivo do Instituto Trata Brasil

CONFERÊNCIA **FEIPLASTIC** 2013

22 e 23
maio / 2013
9h às 18h - Hotel Holiday Inn
Parque Anhembi | São Paulo-SP

maity

ENCONTRE SOLUÇÕES PARA OS PRINCIPAIS DESAFIOS DA CADEIA PRODUTIVA DO PLÁSTICO. FAÇA JÁ A SUA INSCRIÇÃO!

Conheça os assuntos que serão apresentados e abordados na **Conferência Feiplastic**.
Programa-se para este importante encontro!

- ✓ **Tendências e desafios**: do mercado de plástico para os próximos anos.
- ✓ **Potencial de investimento**: no setor e iniciativas para reduzir o impacto de custos no País.
- ✓ **Competitividade internacional**: alternativas para preparar o mercado interno.
- ✓ **Competitividade nacional**: estratégias para capacitação empresarial e gerencial da indústria de transformação de plástico.
- ✓ A relação entre **sustentabilidade, custos e qualidade** neste setor.

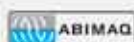
INFORMAÇÕES E INSCRIÇÕES:

11 3060-4949 | feiplastic.inscricao@reedalcantara.com.br

www.feiplastic.com.br/conferencia



Apoio Institucional



abiplast

ABIQUIM

SIRESP

Organização e Promoção



Reed Exhibitions
Alcantara Machado



Garantia de cliente feliz,
até os mais exigentes.



- Polipropileno
- Poliamidas
- Poliacetal
- Compostos
- Aditivados
- ABS
- PBT

ISO 9001



Com know-how próprio e rigoroso processo de produção a NOVATRIGO distribui mais do que resinas termoplásticas. Sempre inovando conceitos e apresentando soluções eficientes para as necessidades dos clientes. Esse é o nosso compromisso e nosso diferencial, você vai sentir a diferença.

Distribuindo mais do que resinas, distribuindo qualidade.

+55 11 4424.1553

Travessa Cláudio Armando, 171
Galpão 14 SBC - SP

