plásticos em revista

51 ANOS

Dezembro/2013 – Janeiro/2014

Nº 599

EDITORA DEFINIÇÃO

O KIT VERÃO

Protetores e bronzeadores dão banho de sol nas embalagens

MERCADO
O voo da indústria em zona de turbulência, na visão dos porta-vozes do setor

MÁQUINAS
Ulrich Reifenhäuser condena custos e protecionismo do Brasil

SACHÊ
Abrir é sofrer

Masterbatches e Compostos Engeflex. Sinônimo de Cliente Satisfeito.

Experiência, inovação, tecnologia e pesquisa, que se traduzem em Masterbatches e Compostos de Alta Performance, sintonizados com as novas exigências do mercado.

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

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

ISO 9001

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

Sem fantasia

A fragilidade institucional convém mais ao governo que as reformas necessárias

Desde sempre no Brasil, em fases da economia aos tropeços, analistas fazem fila na mídia para clamar contra o governo. Em regra, o acusam de ter deixado escapar dos dedos a oportunidade de realizar as reformas necessárias no último período de alta liquidez ou de cacife eleitoral favorável para cooptar aliados e encaminhar boas soluções de efeito a longo prazo, embora sem encanto imediato para o eleitorado. No plano geral, esses críticos dão a entender que havia alguma intenção de se promover as mudanças para reduzir o risco Brasil. Mas o sabor sem igual da passageira lua de mel com o apoio popular sempre inebriou nossos governos, a ponto de engavetarem aquelas prioridades, sem graça e trabalhosas, para um outro dia.

É questão em aberto se esses comentaristas agem por inocência ou cinismo. Na vida real, é mais fácil achar um argentino sem dólar sob o colchão do que um brasileiro desmamado que enxergue autocrítica no governo e sua disposição de tocar com urgência as reformas. A experiência demonstra que, apesar de endeusadas na oratória, as reformas para esconjurar o Custo Brasil jamais sairão pois, como já se disse, nossos políticos são extremamente conservadores, se medidos em sua resistência a mudanças, pois nelas enxergam perdas de dividendos e poder. Uma reforma educacional, por exemplo, embute ameaça de perda do eleitorado, pois torna-se mais informado e cobrador. Na seara do saneamento básico, arranjar água encanada para a comunidade aposenta o caminhão pipa despachado pelo político para assim manter o curral eleitoral. Estádios para a Copa tornam-se então mais primordiais que segurança, transporte e saúde. A culpa não é apenas das viseiras dos políticos, mas também da permissão captada para assim agirem em virtude da fragilidade e insegurança das instituições.

Entra ano, sai ano, a indústria de transformação do plástico assedia Brasília pelo cumprimento das reformas. Na óbvia falta delas, a indústria joga o jogo pedindo paliativos e agrados em conta gotas. Esse quadro acentuou-se a ponto de hoje influir de forma visceral em decisões relativas a investir em fábricas. Afinal, o governo propagandeia todo dia a engorda do mercado com milhões de pessoas içadas da miséria à condição de consumidores regulares; todos cada vez querendo mais. Do outro lado rosna o Brasil Velho, mordendo o lucro e a produtividade.

Com esses pesos na balança, muitos já acham mais negócio competir no Brasil a partir de fábrica fora do país. O perfil dominante do transformador brasileiro é o de um monoglota de olhos presos ao mercado interno e sem pique para exportar além da América Latina. Diante disso, a opção para a nova planta seria um país sul-americano cujo ambiente de negócios contemple o transformador com acesso indiscriminado e sem barreiras tarifárias a matérias-primas e máquinas, além de infraestrutura ok e regras estáveis. A era Kirchner tirou a Argentina do páreo. Correm notícias, por exemplo, de filiais de transformadores brasileiros no Paraguai. Chegam atraídas por vantagens dadas por um presidente com lastro empresarial, energia ultra barata, importações franqueadas de resinas e bens de capital, além das benesses do Mercosul. Vários desses chamarizes brotam no Uruguai , onde já rodam fábricas brasileiras de filmes e garrafas de PET. Fora do bloco, hoje saem bem nessa foto o Peru, Chile e Colômbia.

A experiência no trânsito prova que nada como o bolso para ensinar ao motorista o respeito às leis. No entanto, diante da prevalência da miopia ideológica e da teima em andar na contramão, é de se perguntar se o governo atual acordaria se lhe doesse no bolso a gradativa perda de capital, empregos e ativos como os de transformadores de plásticos para a vizinhança. •

SUMÁRIO

Visor
06 2014
O ano começa instável, mas não é para o setor entregar os pontos

Oportunidades
20 POSSEHL
Trader alemã monta divisão de plásticos na filial brasileira

22 NOVACOR
Componedora muda de atitude para voltar a crescer

Conjuntura
24 MALLORY
Plástico é a jugular da produção de ventiladores

Sensor
26 ULRICH REIFENHÄUSER
Máquinas brasileiras perdem com protecionismo, julga presidente da feira K

Rasante
28 PLANO GERAL
Curtas, quentes e cáusticas.

3 Questões
42 HÉRCULES PIAZZO
A penetração da injeção elétrica

Trajetória
44 FADA
Sopro de sete fôlegos aos 50 anos

Fábrica Modelo
46 COSTAPACKING
Sinfonia da produção em Pirassununga

49 PLEION
Modernidade com os pés no chão

Sustentabilidade
50 NORMAS
Sérgio Astolfi, da Plasteng, desvenda o besteirol regulatório

Marketing
51 Os lançamentos de produtos e serviços

Desafios
54 SACHÊ
A tortura da abertura

RETIFICAÇÃO - Na cobertura do Prêmio Plásticos em Revista 2013, reportagem de capa da edição 598, foi erradamente identificada, à pág.51, a empresa de Rogério Melo, que é a Colorfix.

Dezembro/2013 – Janeiro/2014
Nº 599 - Ano 51

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
Samuel Felix
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$ 110,00
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.

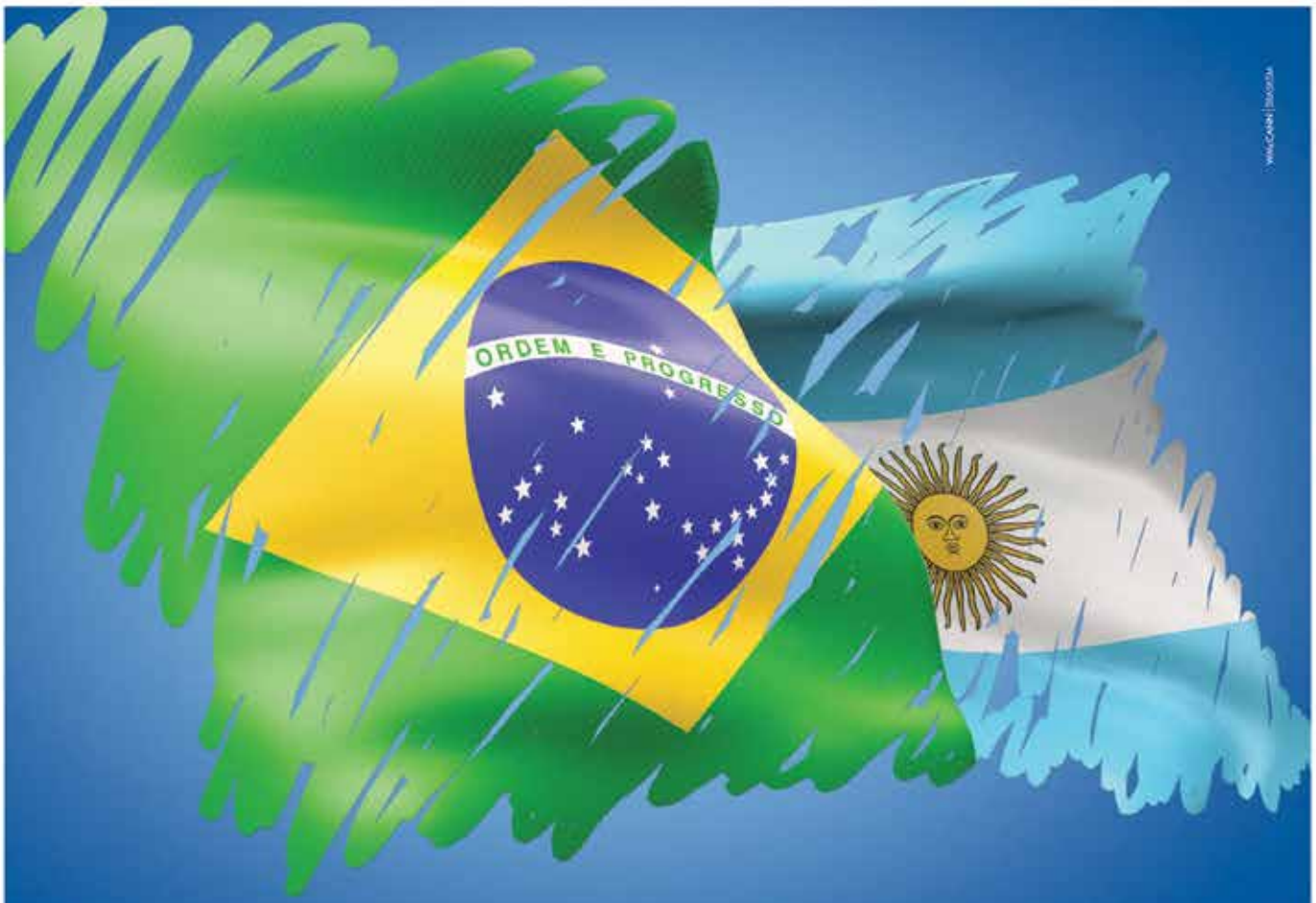
CTP e impressão
Ipsis Gráfica e Editora S.A.

Capa
Samuel Felix

Foto da Capa
Shutterstock

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

Circulação: Fevereiro / 2014
MEMBRO DA ANATEC
Associação das Editoras de Publicações Técnicas Dirigidas e Especializadas



A Braskem escalou Brasil e Argentina em um só time.

É com muito orgulho que a Braskem comunica a assinatura do acordo para a compra do controle da Solvay Indupa, fabricante de PVC e Cloro-Soda com operações na Argentina e no Brasil. Mais que um negócio, essa aquisição é uma grande conquista para toda a América do Sul. E representa mais um importante passo no fortalecimento do compromisso da Braskem com o setor.

Sujeito à aprovação do CADE (Brasil) e do CNDC (Argentina).

braskem.com

Braskem

Novas formas de ver o mundo

Nada de tirar o time de campo

Poucas vezes um ano começou tão mal visto, mas o futuro costuma driblar previsões

Nem no período da primeira eleição de Lula, em 2002, o pessimismo do empresariado com a política econômica generalizou-se como à entrada de 2014. Não faltaram, na ocasião, votos tingidos em humor negro de Feliz 2016, sob o ponto de vista que 2015 continuará a ter mais do mesmo. A culpa do fatalismo a 100 graus notado em especial na indústria é, sem rodeios e panos quentes, do governo. Além de procurar convencer quem investe sem entregar resultados na prática, o governo perdeu crédito com pajelanças contábeis, mudanças de regras no meio do jogo, fobia à meritocracia, protecionismo e o gosto por intervir nos negócios e empresas. O exemplo por excelência pega de raspão no plástico: o uso político da **Petrobras**, cujo preço são suas finanças em pandarecos.

O setor plástico ainda confiou no governo nos dois anos iniciais de Dilma. Levou seus pleitos a Brasília, debateu com todos os elos da cadeia e atacou, na medida do possível, seus pontos vulneráveis em competitividade e as mazelas do Custo Brasil. Em 2013, a ficha começou a cair e o governo ficou nu aos olhos da indústria não mais como um indutor do crescimento, mas como uma pedra pontuda no sapato.

Nas entrevistas a seguir, esse sentimento vaza, por exemplo, na percepção de uma desindustrialização em vigor, demonstrada por José Ricardo Roriz Coelho, presidente da **Associação Brasileira da Indústria do Plástico** (**Abiplast**). Do lado das resinas, Carlos Fadigas, presidente da **Braskem**, admite em seu depoimento que o setor não anda no melhor dos mundos.

Embora a Braskem negue, borbulham na praça previsões de esgotamento a curto prazo da capacidade doméstica de poliolefinas, tal como ocorre em PVC, e hoje não há eteno assegurado para mais expansões. Roriz e Fadigas dão como certa essa disponibilidade de matéria-prima quando vingar o **Complexo Petroquímico do Rio de Janeiro** (**Comperj**), aliás de cronograma e orçamento volta e meia revistos e custos de produção indefinidos para a opinião pública. Ocorre que, em meio às obras em câmara lenta desse complexo movido a gás extraído do óleo leve do pré-sal, raiou nos EUA a rota do gás de xisto. O eteno dela derivado é mais acessível que o obtido da rota nafta, dominante na petroquímica brasileira, e do gás natural hoje separado no litoral fluminense em reservas da Petrobras. Para uma legião de analistas, os preços de matéria-prima petroquímica e energia proporcionados aos EUA pela rota do gás de xisto incha de dúvidas a viabilidade econômica do Comperj.

No plano imediato de 2014, apesar da situação de crescimento baixo e inflação alta, quem quer que seja eleito presidente terá de abraçar um modelo de incentivo dos investimentos e da produtividade para minimizar o risco Brasil e melhorar a vida de um povo ainda considerado pobre na média global. A indústria do plástico sabe dessas necessidades como poucas, dada a condição do material de sensor informal da economia. Além do mais, o governo tem a seu favor o desemprego baixo e a melhora nos indicadores sociais. São dois trampolins para o consumo de resinas saltar sem timidez, a taxas dignas da musculatura do setor, uma vez seduzidos os investimentos com regras definidas.

Verde abacate
(o de dentro e o de fora)

A natureza cria, nós reproduzimos.

colorfix®
masterbatches

www.colorfix.com.br

O caminho não é só de pedras

O momento não é dos melhores, mas a Braskem não atira a toalha

Ao final de 2013, a **Braskem** anunciou o arremate dos ativos de PVC e soda cáustica da **Solvay Indupa** no Brasil e Argentina, investimento encaminhado ao crivo dos órgãos antitruste. Com isso, fincou pés em Bahía Blanca e assumiu o posto de único fornecedor da resina vinílica no mercado doméstico, tal como o faz em poliolefinas desde 2010, quando adquiriu a **Quattor**. Carlos Fadigas, presidente do grupo, interpreta que esse movimento, combinado a investimentos em unidades erguidas do zero e outras aquisições, foi a confirmação do compromisso da empresa com o desenvolvimento da indústria plástica do país. O dirigente, aliás, reconhece o fundamento das constantes reclamações sobre falta de competitividade da transformação de plásticos, porém enxerga um futuro menos nebuloso e garante que novas capacidades (leia-se **Comperj**) sairão do chão até 2020 para não deixar a clientela dependente de importações complementares de polipropileno (PP) e polietileno (PE). Na entrevista a seguir, Fadigas e Luciano Guidolin, vice-presidente de poliolefinas, Comperj e renováveis, desenham um cenário reanimador para uma indústria de alta densidade e resistência a impactos.

PR – Analistas sustentam que a partir desde ano esgota-se a capacidade brasileira de PEBD. Braskem planeja importar a fração complementar? O Brasil tende a virar importador regular, pois o Comperj, além de desacreditado, não prevê planta dessa resina?

Fadigas: Braskem trabalha para Comperj acontecer.

Fadigas – Nosso foco não é produzir fora e trazer para o Brasil. Não é nossa estratégia, desejo ou opção. O Comperj tem um objetivo dentro do balanço geral de PE, falando de linear, alta e baixa densidades. Para nós, não está desacreditado e continua uma prioridade. Temos avanços, sim. A questão é que, até haver um evento, fato, notícia ou elemento merecedor de divulgação, a sensação de quem está de fora é de que nada está acontecendo. De repente, estamos discutindo engenharia, custo e frações específicas de gás. Mas, a menos que façamos uma comunicação, parece que o trabalho não evolui e, por conseguinte, desacredita um pouco o projeto. Nosso desejo é abastecer o mercado brasileiro a partir da produção local e o país continua tendo hidrocarbonetos na origem para serem industrializados, além de possuir uma empresa capaz de investir. Por estarmos fazendo um projeto no México e iniciando estudos para outro nos Estados Unidos, isso não configura a intenção de trazermos material de lá para cá. O projeto do México, sempre falamos, atenderá ao mercado mexicano. Nos Estados Unidos, atenderá a demanda norte-americana, que também será uma plataforma de exportação. Não quero dizer que abastecer o mercado brasileiro via América do Norte é algo que nunca irá acontecer, mas esse não é nosso objetivo. Por fim, nosso balanço de PEBD não aponta para essa escassez mencionada.

Guidolin – Dentro de nosso balanço de polietilenos, constatamos que temos capacidade ociosa e voltada para exportação dos tipos de alta e baixa densidades. A Braskem exporta as três resinas (alta, baixa e linear) e o volume é alto para PEAD e PEBD, sendo suficiente para atender tranquilamente ao crescimento projetado do mercado nos próximos anos.

PR – E quando a capacidade chega a um limite mais preocupante?

Guidolin – Mais para o fim da década, quando o Comperj estará operando. Fizemos uma análise e identificamos que uma linha especial de PEBDL poderia chegar a uma situação de maior demanda antes do Comperj. A partir daí, investimos em 110.000 toneladas da resina na Bahia. Havia mais PEAD do que o mercado demandava e vimos que o linear meta-

Comperj: foco restrito ao mercado interno.

loceno poderia chegar a uma situação que apresentaria dificuldades. Por isso, fizemos esse investimento. Além disso, a Braskem exporta um volume considerável para mercados não estratégicos, como Ásia e alguns países na África e Europa. No futuro, diminuiremos as exportações para esses mercados para concentrar as vendas no Brasil e no Mercosul. Para resumir, em PEBD percebemos uma situação de oferta e demanda confortável, mesma coisa para PEAD e a resina. linear. No plano específico do linear base metaloceno, entendemos que o mercado cresceria e justificaria um investimento antes do Comperj. Esse investimento parte entre o fim deste ano e o início do próximo. É a planta swing na Bahia da ex-Poliolefinas do Nordeste. Tem duas linhas, uma de PEBDL e outra de PEAD, a qual estamos convertendo para formular grades lineares metalocênicos.

PR – E a capacidade de PP? Chega ao limite quando?

Guidolin – Também no fim da década. É o mesmo horizonte.

Fadigas – Nesse caso também há condições de expandir e entra na discussão do Comperj.

PR – A Braskem diz que o Comperj não sai do chão sem incentivos fiscais. Quais seriam, precisamente?

Fadigas – O Comperj necessita de algumas condições para acontecer. Nenhum projeto bilionário sai do chão sem incentivos fiscais em lugar algum do mundo. E isso não é só na indústria química. O Comperj precisa de duas condições fundamentais. A primeira é preço certo de matéria-prima e mantemos diálogo com a Petrobras para que isso se viabilize. Em segundo aparecem os incentivos fiscais. O cenário global é delicado e não é favorável para a indústria brasileira. Evidências disso incluem balança comercial do setor, balança comercial da indústria como um todo, emprego e produção. Incentivos fiscais são muito tradicionais para investimentos desse porte.

PR – Há anos se arrastam dúvidas sobre os custos de produção de matéria-prima do Comperj. Há entraves logísticos, a construção já foi onerada várias vezes e existem pendências ambientais. Como ter convicção para apostar fichas em um momento tão delicado?

Fadigas – Precisamos separar os problemas vividos pela Petrobras na im-

Guidolin: demanda por termoplásticos cresceu entre 8,5% e 9% em 2013.

plantação do Comperj Refinaria, que tem o mesmo nome do complexo petroquímico. Muito desse ruído, com atrasos, greves, custos mais altos, licença ambiental, orçamento revisado, tem a ver com a refinaria. Nunca colocamos um orçamento definitivo para o Comperj petroquímico na mesa. Ao estabelecer orçamento e cronograma, preciso prestar contas. Se o projeto do México entrar em operação em 2016 e não em 2015, como divulgado, vou ter que me explicar. O ruído associado com a petroquímica está relacionado a um projeto da Petrobras, no passado, de fazer plantas integradas partindo de petróleo pesado. Esse plano era da Petrobras, reitero e anterior à perspectiva do pré-sal. Desde a compra da extinta Quattor, em 2010, a Braskem começou a se envolver. Não teve mudança de rota de lá para cá. Falamos há algum tempo que o Comperj será base gás e estamos discutindo qual a fração dessa matéria-prima. Muito do ambiente negativo e das dificuldades faladas não tem a ver com o projeto petroquímico. Há situações favoráveis a esse projeto, como quantidade relevante e disponível de matéria-prima no Rio de Janeiro, fruto da exploração do pré-sal, o que já acontece. Voltando à primeira pergunta, há demanda por petroquímicos no país e se o Comperj fosse voltado para exportação, o que também ocorre com o shale gas, talvez tivéssemos um elemento de

dúvida a mais. Jogam a favor do Comperj a matéria-prima, o mercado doméstico e uma empresa interessada em investir. A Braskem está trabalhando para o projeto acontecer.

PR – Temos juros reais em alta, dívida bruta oscilando para cima, inflação da ordem de 6% e crescimento econômico de 2%. A Abiplast divulgou crescimento do consumo aparente de plásticos, em volume, da ordem de 1,5%. Tem algo dando errado?

Fadigas – De fato, o crescimento econômico tem ficado aquém do que a indústria, a sociedade e o próprio governo gostariam. Deveríamos buscar mecanismos para acelerar a economia brasileira. Falando de indústria, precisamos de uma política industrial que fomente o desenvolvimento do país a partir, por exemplo, de diminuição de preços de insumos na origem ou redução de custo de energia para o setor. Há sempre opção de onde alocar energia mais barata. Pode ser na base do setor produtivo, o que alguns macroeconomistas chamam de efeito multiplicador, ou pode ser no consumidor final. Além do mais, nosso número de 2013 foi mais positivo para a transformação.

Guidolin – Ao longo de 2013, a demanda por termoplásticos no Brasil, somando importações e vendas da Braskem e considerando as três principais resinas (PE, PP e PVC), teve crescimento de 8,5% a 9%. É um número concreto e confiável.

PR – As outras resinas, PS e PET, não influem no resultado?

Guidolin – Não, porque essas três são dominantes. O crescimento de 1,5% deve ter algum efeito entre estoques e outros produtos. Pode ter havido estoque de resina, o que não acredito, ou estoque de transformados. Ainda estamos fechando os números, mas sob o ponto de vista de demanda de resinas, foi um ano que o mercado cresceu como não acontecia

PEBDL: Braskem amplia oferta de grades metalocênicos.

desde 2010.

Fadigas – Em 2013, clientes compraram resina. Há as questões de informalidade e tudo mais. Retomando sua pergunta, do ponto de vista de macroeconomia brasileira, precisamos buscar elementos que nos levem a um crescimento maior, do PIB e da indústria. Nisso o governo concorda. Especificamente na transformação de plásticos, foi um bom ano, com crescimento entre 8% e 9%. Recuperamos o que em 2011 e 2012 ficou estável.

PR – Concorda com a visão do presidente da Adirplast (Associação Brasileira dos Distribuidores de Resinas Plásticas) para quem a informalidade aumentou no mercado em 2013?

Guidolin – Esse é um permanente desafio.

Fadigas – É importante, de qualquer forma, que a carga tributária brasileira seja reduzida. É isso que está por trás da existência da informalidade. É preciso que o sistema tributário seja simplificado em benefício do setor produtivo de todo. Mas atestar que a informalidade é alta é difícil para nós.

PR – A Abiplast reclama das importações de artefatos transformados. Em 2013 foram apenas 731.000 toneladas ante um consumo aparente de 7,23 milhões. Por que tanta preocupação em vista de um número tão ínfimo? A entidade ainda diz que o cálculo não envolve importações indiretas, de produtos embalados em plástico. A Braskem concorda?

Guidolin – Se tirar as pré-formas de PET, cai de 10% para 5% do consumo aparente.

Fadigas – Já ouvi diversos argumentos. Em primeiro lugar, dadas as condições econômicas, a indústria, seja a petroquímica, de petróleo ou de transformados, no Brasil, quando reclama de dificuldades e condições de competição, de maneira geral, tem razão. A balança comercial de químicos apresentou déficit de US$ 32 bilhões no ano passado. Batemos recordes ano após ano. Para nós, cerca de 30% do mercado estão na mão de importados. Quando o setor de transformação reclama de dificuldade estrutural eu concordo. Não é fácil transformar no Brasil. Fizemos um levantamento dos últimos 10 anos. O câmbio em 2003 ultrapassava R$ 3 por US$ 1. Usamos os dados de 2012 e chegamos a um câmbio médio de R$ 1,7. Pense em quanto evoluiu o salário no país desde então. Foi mais de 100%. Significa que a mão de obra no Brasil, em termos mundiais, triplicou de custo. A transformação sente isso. Braskem também passou por um período desafiador nos últimos anos. Os resultados foram difíceis. Conseguimos o REIQ (Regime Especial da Indústria Química), o que mostra o governo sensível às dificuldades do setor. E olha o que fizemos nos últimos 20 anos. Consolidamos, cortamos custo, capturamos sinergias, fechamos plantas antigas e instalamos quatro novas. E se

A Piramidal vai estar ao seu lado em **2014.**

Neste ano que se inicia, a Piramidal reafirma o compromisso de oferecer a você resinas termoplásticas dos melhores fabricantes, atendimento exclusivo e especial, e excelência no serviço de distribuição.

Piramidal e você, rumo ao sucesso.

Em 2014, conte conosco.
Estaremos sempre à sua disposição!

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

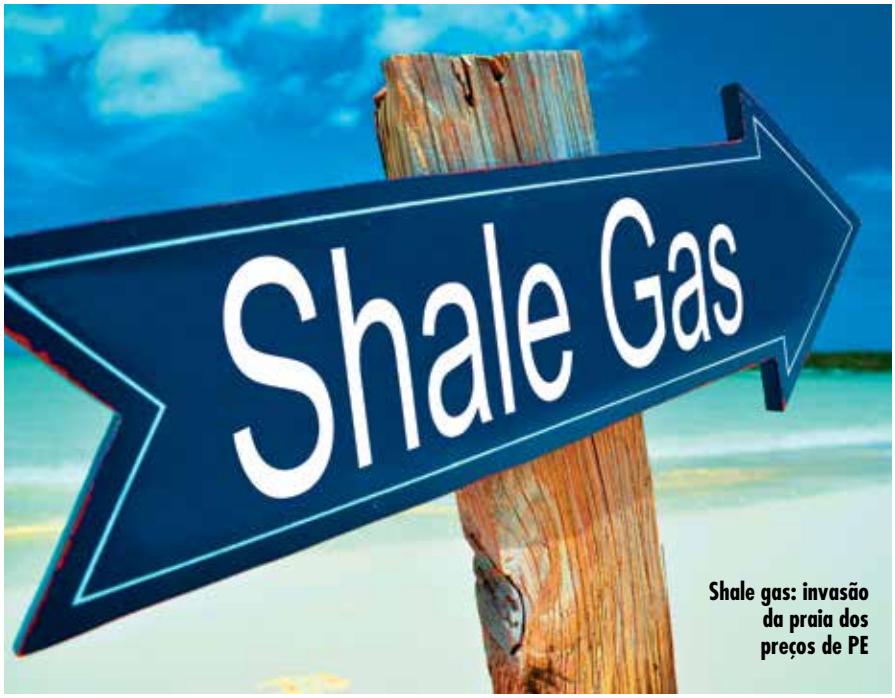
RESINAS DE ENGENHARIA

COMPOSTOS DE POLIPROPILENO · ABS · SAN · POLICARBONATO · BLENDA DE POLICARBONATO + ABS · ACRÍLICO · NYLON 6 E 66 · POLIACETAL · PBT · NORYL E ASA

adirplast · Braskem · Bayer · STYROLUTION · sabic · UNIGEL · KEPITAL · Honeywell · PIRAMIDAL

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

www.piramidal.com.br



Shale gas: invasão da praia dos preços de PE

tivemos dificuldades, imagine o setor de transformação. Quando esse segmento fala que está difícil, minha primeira tendência é me solidarizar. De fato, existem desafios para o setor industrial inteiro, e isso inclui a transformação. Mas simplificar isso em preço de resina é uma perda de energia. Há um conjunto de frentes que precisa ser trabalhado.

Contudo, ao ampliar a discussão para tudo o que chega ao Brasil embalado, saímos da discussão do plástico, pragmática e objetiva. É preciso, então, trazer para a mesa a competitividade de todas as cadeias. Usar esse elemento para levantar problemas do setor de plásticos, especificamente, só é produtivo se resultar em diálogo sobre a indústria como um todo.

Guidolin – Quando você importa um pacote de bolacha, não o traz por conta da embalagem, de custo pequeno em comparação ao produto. Isso é um reflexo da falta de competitividade da indústria brasileira toda.

PR – A Braskem, historicamente, se manteve fora do setor de plásticos de engenharia, mas recentemente anunciou um projeto para produzir acrilonitrila butadieno estireno (ABS) no Brasil. A que se deve essa guinada?

Fadigas – Não é uma guinada tão grande. A Braskem tem 30% de uma empresa da qual a **Styrolution** é controladora com 70%. De fato, estamos entrando em um setor no qual não estávamos. Mas volto à questão do compromisso com industrialização e desenvolvimento dos polos petroquímicos. A Braskem opera as quatro centrais de matéria-prima do Brasil. Além disso, nesse caso, um investimento em ABS em Camaçari é muito positivo para o equilíbrio do polo petroquímico em benefício dos clientes e da própria Braskem. Há ali uma demanda adicional por acrilonitrila, cria-se demanda local por butadieno, um produto que a Braskem tem e exporta, além de criar demanda por estireno, equilibrando o polo. Se formos para trás da demanda de acrilonitrila e estireno, vamos bater em propeno, benzeno e eteno da Braskem. É a valorização das correntes. É um esforço permanente da Braskem atrair investimento industrial e químico para os polos petroquímicos brasileiros de forma a complementar a cadeia de valor. Já trouxemos a **Basf** e estamos tentando atrair um investimento para borracha sintética no Rio Grande do Sul.

PR – E por que não reativar a produção de caprolactama?

Fadigas – Aqui entramos na competitividade de cada um dos investimentos. Há alguns que funcionam e outros que não por tecnologia, idade da planta e uma série de outros fatores.

PR – A Comissão Nacional de Valores ligada à Bolsa de Buenos Aires contesta o valor que a Braskem quer pagar pela fração de capital aberto da Solvay Indupa na Argentina. O que muda se decidir deixar como está e seguir majoritária?

Fadigas – A Braskem, como compradora de 70% das ações da companhia, tem de ir à Bolsa, obrigatoriamente, e fazer uma oferta pelos 30% restantes. Não é uma opção. Mas uma vez que a autoridade argentina entende que fizemos uma oferta válida, cabe ao minoritário dizer se quer ou não vender sua participação. Como no Brasil, você compra o controle, vai ao mercado e estende o preço.

PR – E qual foi o chamariz para esse investimento, uma vez que as plantas são antigas e há passivos ambientais envolvidos? Além disso, na Argentina as plantas rodam abaixo da capacidade por falta de gás e, no Brasil, a situação da Braskem já era de liderança confortável em PVC. Afinal, dificilmente um concorrente compraria o complexo da Solvay Indupa porque não teria outra fonte de eteno além da Braskem. Ficaria refém dela.

Fadigas – O movimento que fizemos

não foi defensivo. Sua pergunta pressupõe que estamos buscando conforto. De qualquer forma, o preço de matéria-prima vendida pela Braskem para outros produtores é baseado em referências internacionais. A Solvay tem a competitividade dela enquanto nós temos a nossa. O ponto principal está relacionado à decisão da companhia e qual papel ela quer ter. A Braskem tem, por definição, que PVC é estratégico para seu negócio. Se assim não fosse, não teríamos colocado R$ 1 bilhão para ampliar a capacidade do vinil em Alagoas. Nas últimas décadas, houve mais de 20 empresas vendedoras de ativos no país enquanto a Braskem marcou presença como compradora, renovando nosso compromisso com o Brasil. E não só comprando, mas fazendo plantas novas. Brasil é estratégico e Argentina é um mercado natural. Temos clientes de 20 anos por lá. A estratégia da Braskem não é de inércia, defesa ou busca de conforto. Queremos crescimento e agregação de valor.

Guidolin – Com relação ao passivo ambiental no complexo em Santo André (SP), foi acordado quais as obrigações permaneceriam com o vendedor e quais passariam ao comprador. A Braskem só assumiu a responsabilidade referente às fábricas e seus subsolos. Não estão sob sua alçada outras questões fora do território da unidade. São pontos que estão dominados e identificados. O investimento para remediá-los foi reconhecido no preço de aquisição dos ativos da Solvay Indupa.

PEBD PELA BOLA 7: FAÇAM SUAS APOSTAS.

A **Braskem** decidiu, anos atrás, por divulgar todos os indicadores de cada tipo de polietileno (PE) enfiados no mesmo saco. A supressão desses dados em separado, sob a alegação de informações valiosas para a concorrência, causou efeitos colaterais. Um deles é o enxame de análises e levantamentos que, não raro, bate de frente com as declarações oficiais do grupo. É o que acontece, por exemplo, na raia de polietileno de baixa densidade (PEBD). A Braskem garante suprimento a contento até 2020 com sua capacidade doméstica para o polímero. Em 2012, informava a empresa à comunidade financeira, sua capacidade de PEBD/ EVA fixou-se 801.000 t/a, volume inalterado desde então. Em 2009, foram produzidas 715.158 toneladas; em 2010, 731.461 e em 2011, 687.964 toneladas. Para 2012, a consultoria **MaxiQuim** projetou a produção em 670.000 toneladas, das quais foram exportadas 245.591 de PEBD, na aferição do governo pelo Sistema Alice. Para Simone de Faria, sócia da consultoria **2U Inteligência de Mercado**, o mercado interno de PEBD/EVA emplacou 682.000 toneladas em 2012 e produção da ordem de 739.000 toneladas. Carlos Belli, diretor da divisão de plásticos da trading **Possehl**, sustenta que, deduzidas as exportações contratadas, a exemplo de embarques anuais amarrados a obrigações financeiras, a oferta doméstica de PEBD já beira o limite máximo, sufoco endossado por Simone, para quem a Braskem esgota este ano a capacidade efetiva para PEBD/EVA e não há mais eteno para expansões no país.

Sem escapatória

Transformação precisa pensar fora da caixa e reinventar sua atitude, desafia consultora

Apesar do baixo crescimento econômico vislumbrado para 2014, a **MaxiQuim** acredita no potencial da demanda doméstica, que leva de carona a transformação de plásticos no Brasil. "O setor irá se desenvolver com base nos pilares da inovação e aumento do poder aquisitivo", delimita a sócia e diretora executiva da consultoria Solange Stumpf. Segundo ela, as margens serão apertadas para quem atua com produtos commodities, mas podem ser atrativas em itens de maior valor agregado. Para este ano, ela projeta, segmentos relacionados a bens duráveis serão os mais penalizados pela economia em marcha lenta e taxa de juros elevada, o que dificulta a concessão de crédito. Exceção a essa tendência, encaixa Solange, é o nicho de televisores, vitaminado pelo efeito Copa do Mundo. O megaevento, prossegue, também bafejará redutos como o de bebidas, descartáveis e construção civil e infraestrutura, principalmente no primeiro semestre. "À parte dessas variáveis, a agricultura continuará com bom desempenho", ela acrescenta.

Para 2014, a MaxiQuim trabalha com cenário de crescimento do PIB de 2% e taxa média de câmbio de R$ 2,45. "Nessa conjuntura, o consumo aparente de resinas deve crescer muito próximo da evolução do PIB", prevê Solange. Aliás, frisa, a expansão só não será maior por conta da base forte em 2013, quando houve formação de estoque e produção superior às vendas. "Já para os transformados, o ano será melhor, mas isso depende do comportamento do comércio exterior, estabilização de importações e retomada de exportações", julga a consultora.

Copa: impulso para descartáveis, bebidas e construção.

Nesse contexto, a transformação precisa se mexer para impulsionar negócios no mercado externo. "Os programas de incentivo às exportações de produtos plásticos voltam a ser adotados no Brasil, mas não são suficientes", ressalva Solange, aludindo à recente política de preços da **Braskem**, mais favoráveis para poliolefinas destinadas a artefatos para exportação. Como o setor transformador sempre foi exportador incipiente, estivesse o câmbio a favor ou não, torna-se imperativo empreender uma faxina em regra na atitude do empresariado. Em bom português, deixa claro a consultora, as transformadoras precisam espanar sua mentalidade e se capacitarem para atingir clientes internacionais de forma mais agressiva, com base em estratégias de longo prazo e não a partir de uma oportunidade conjuntural. "O cenário é favorável para construir um bom posicionamento no mercado externo, não só por esses incentivos no acesso à resina, mas devido ao dólar valorizado", ela assinala.

Se, por um lado, as perdas do Real ante a moeda norte-americana ajudam nas vendas externas, elas afetam as compras de matéria-prima no mercado interno. Afinal, os valores em jogo são dolarizados "Para 2014, a expectativa é de incrementos de

preços internos, pois o ano começou com valorização do dólar", antevê Solange. De acordo com dados compilados pela MaxiQuim, estribados em informações de petroquímicas, distribuidores e transformadores, o preço médio das resinas, incluindo uma ampla variedade de termoplásticos e diferentes grades, subiu 12,1% em Reais, comparando dezembro de 2013 com o último mês de 2012. "Nessa mesma análise, o preço médio em dólar apresentou queda de 0,9%, demonstrando assim que o aumento em moeda local foi influenciado pela variação do câmbio", pondera a diretora.

Solange não acredita no esgotamento da capacidade de polietileno de baixa densidade (PEBD) no Brasil já em 2014. "A demanda doméstica se mostrou praticamente estável nos últimos anos", justifica. Com isso, as plantas swing PEBD/copolímero de etileno e acetato de vinila (EVA) rodam com carga cada vez maior, impulsionadas por vigoroso crescimento de demanda pelo copolímero. Pela lupa da Braskem, a capacidade nacional de PEBD/EVA totaliza 801.000 toneladas e, quatro anos atrás, a produção nacional já alcançava 731.461 toneladas. O ultra revisado projeto Comperj, por sinal, não contempla fábrica de PEBD.

Apesar da ampliação das importações

Solange Stumpf: dólar alto vai abalar preços das resinas em 2014.

de PEBD em 22% no ano passado e queda das exportações de 12%, ela calcula, o saldo ficou positivo em 84.000 toneladas. "Importações devem crescer em 2014, não por carência de produto nacional, mas pelo fator competitividade", ela julga. Nesse quadro, quanto maior a participação de produto de fora na demanda local, maior é a aderência a valores internacionais.

Ao longo do primeiro bimestre, deve partir em Suape (PE) a única planta zero bala de termoplásticos no país. Trata-se da unidade de 450.000 t/a de PET grau garrafa da **Petroquímica Suape**, tirando do isolamento a planta ali perto de 500.000 t/a da **M&G**. Para Solange, a **Petrobras** não deve se desfazer desse ativo e Carlos Fadigas, presidente da Braskem, nega a hipótese de seu grupo participar do complexo de poliéster químico têxtil na orla pernambucana. "Não é porque seu foco é maior em óleo e gás que a gigante estatal queira se livrar do negócio de poliéster", considera a analista. "A participação da Petrobras na petroquímica nacional passa por uma decisão estratégica, a ser norteada pela política industrial".

PEBD: controvérsia sobre esgotamento da capacidade nacional.

Haja sal grosso

Indústria continua a enfrentar uma pedreira, vaticina presidente da Abiplast.

A transformação de plásticos passou por mais um ano em banho maria. A produção cresceu 1,6% e totalizou 6,76 milhões de toneladas em 2013. Em valores, diz a **Associação Brasileira da Indústria do Plástico** (**Abiplast**), a expansão real foi de 2%, descontada a inflação, chegando a R$ 61,3 bilhões. Como 2014 é ano eleitoral, não se esperam guinadas na malvista política econômica. Por tabela, as indústrias transformadoras gramarão mais um exercício de estagnação, prevê José Ricardo Roriz, presidente da entidade. Para este ano, projeta, a produção física fica em 6,96 milhões de toneladas, somente 1,8% acima do balanço de 2013, enquanto o consumo aparente, em termos monetários, deve aumentar 9%, para R$ 72 bilhões. Na entrevista a seguir, Roriz esmiúça variáveis passíveis de alterar, para o bem ou para o mal, a travessia do setor pelo fio da navalha até dezembro.

Roriz: Brasil deficitário em PE e PP bem antes de o Comperj partir.

PR – Temos juros reais em alta, dívida bruta oscilando para cima, inflação da ordem de 6%, crescimento econômico de 2%. A Braskem fala de um aumento de consumo aparente em volumes em 9% e a Abiplast de 1,6%. Por que essa discrepância?

Roriz – Estou falando de produção nacional de produtos transformados de plástico. O consumo subiu e houve variação de estoques no período. Grandes distribuidores de alimentos no Brasil, como **Pão de Açúcar**, **Walmart** e **Carrefour**, trazem produtos de fora já embalados que não entram na estatística. De qualquer forma, o que é produzido no Brasil cresceu perto de 1,5%. O mercado está crescendo mais do que isso e quem abocanha essa diferença são as importações.

PR – A Abiplast reclama das importações de artefatos transformados. Em 2013 foram 731.000 toneladas e aproximadamente 20% disso são pré-formas. O consumo aparente total de resinas anda em 7,23 milhões. As importações, portanto, não são muito pouco para tanta gritaria?

Roriz – A penetração não é baixa. Há uma boa parcela de produtos plásticos, como tubos, que torna a importação difícil. Assim, subtraímos 50% do mercado. No restante, onde estão produtos comercializáveis, há uma fatia grande de importados. Há setores, como laminados de PVC, que enfrentam problemas gravíssimos. E outra coisa: com importações, há um repasse de preços de matéria-prima para o mercado interno. Por exemplo, um fornecedor estrangeiro de acesso a insumos muito mais baratos tira a rentabilidade e a margem de um transformador local.

PR – Em quanto tempo, na visão da Abiplast, devem se esgotar as capacidades de PE e PP no Brasil?

Roriz – A minha preocupação é que há bom tempo não se noticia investimento e o mercado apresentou crescimento positivo nos últimos anos. Quando o Brasil tiver uma recuperação econômica, com crescimento anual de 4%, 5% ou 6%, como acontece em países como Coreia do Sul, China, Índia e Rússia, teremos sérias dificuldades com falta de produto. Por exemplo, hoje já faltam

Petrobras: viabilidade econômica do pré-sal também depende do gás de xisto.

polietilenos especiais, além de registrarmos déficit de 400.000 ou 500.000 toneladas na oferta doméstica de PVC. Alguns grades de PP também faltam. Estou preocupado porque uma planta petroquímica leva de oito a 10 anos para ser instalada. E muito antes de isso acontecer teremos falta de resina aqui no Brasil.

PR – O gás de xisto inviabiliza o Complexo Petroquímico do Rio de Janeiro (Comperj)?

Roriz – O gás de xisto só está sendo explorado nos Estados Unidos. Se falarmos que inviabilizará o Comperj, significa que inviabilizará todas as resinas no restante do mundo. O shale gas resultará em capacidade ofertada com custo de produção melhor, mas ainda existem produções no planeta não baseadas em gás de xisto. O Comperj tem chance de sair desde que encontrem uma equação para matérias-primas adequada à competição internacional. Se o Comperj for vender produto mais caro que no mercado internacional, para nós, a transformação, ele não faz sentido. Nesse caso, seria melhor não ter Comperj.

PR – A Braskem defende incentivos fiscais para que o Comperj saia do chão. Mas para merecê-los, pelo conceito tradicional, o investimento deve contemplar regiões carentes ou indústrias nascentes. Não é o caso do Rio de Janeiro nem da petroquímica nacional. O que acha?

Roriz – O Brasil tem carga tributária muito alta. Esses projetos de longo prazo de maturação, no mundo inteiro, muitas vezes se viabilizam com incentivos fiscais. Mas o Comperj está num país produtor de petróleo e será instalado no Rio, onde haverá gás do pré-sal, além de mais petróleo e refinaria nova. Porque, então, o preço final do produto do Comperj não teria condições de competir com o mundo inteiro e precisaria de uma série de benefícios? É uma pergunta que faço. Por que em outros países esses projetos saem com preços competitivos e no Brasil não conseguimos?

PR – Devido a fatores como o custo de extração, pois esse petróleo está a 300 km da costa e em altas profundidades, correto? E por que mesmo depois de tantos anos não temos uma projeção de custo de produção no pré-sal?

Roriz – Na Ásia, o petróleo é movimentado por distâncias bem mais longas e dá certo nos resultados. O custo de produção na Arábia Saudita é de US$ 1 por barril. Para se produzir em terra no Brasil, chega-se a US$ 3 por barril. O custo de produzir na Bacia de Campos bate US$ 9 por barril. No pré-sal, são US$ 22 por barril. Com o petróleo cotado a US$ 100 por barril, dá para ganhar uma montanha de dinheiro. A produtividade do pré-sal está sendo muito maior que a imaginada e o petróleo é leve, de excelente qualidade. Não há problema de tecnologia, apenas a questão logística.

PR – E se, no futuro, com os Estados Unidos autossuficientes em petróleo, o barril custar menos de US$ 100?

Roriz – Pode cair para US$ 90 ou US$ 80. Os Estados Unidos podem chegar à autossuficiência, mas os chineses usam cada vez mais carros, bem como na Índia e Brasil. Nesse início de exploração do pré-sal, a Petrobras depara com problemas, pois precisa ter pelo menos 30% de participação em todos os poços das reservas do pré-sal e não possui dinheiro para isso. Porém, ela tem o monopólio no Brasil de gasolina e óleo diesel, por exemplo.

PR – Pode comentar a concessão do antidumping sobre importações de PP da

SHALE GAS E COMÉRCIO DESLEAL

Embora a **Abiplast** manifeste temor de que a transformação brasileira seja prejudicada por eventuais antidumpings sobre resinas norte americanas derivadas da tecnologia de extração do gás de xisto, revolucionária rota petroquímica, Luciano Guidolin, vice-presidente para poliolefinas, Comperj e renováveis da **Braskem**, enfatiza que essas investigações têm como objetivo identificar apenas práticas desleais. "Assim", ele argumenta, "qualquer oferta competitiva, que respeite as práticas de comércio previstas na **OMC** (**Organização Mundial do Comércio**), não estão sujeitas a processo de antidumping, independente de sua origem ou base de custo".

África do Sul, Coreia do Sul e Índia? Além disso, qual fundamento para o pedido de antidumping sobre BOPP?

Roriz – No segundo caso, não houve envolvimento da Abiplast. As indústrias do filme entraram com o pedido sozinhas. Além do mais, temos na Abiplast sócios que produzem BOPP e seus clientes. Por conta disso, nos abstivemos de participar. Já o antidumping sobre a resina de PP é um absurdo num país onde há monopólio do polímero. Há países que possuem capacidade para ofertar e exportar e outros que são deficitários na oferta interna e precisam comprar. Se o mercado é internacional e é colocado antidumping sobre todos aqueles que têm capacidade de ofertar, enquanto nos outros não há sobra de PP, de quem o transformador irá comprar? Ou seja, o antidumping só serve para o produtor local aumentar o preço. Só que, a cada vez que o preço aumentar mais do que no mercado internacional, proporcionalmente cairá a competitividade da transformação de plásticos no Brasil. A indústria de resinas, em vez de favorecer a cadeia, prejudica seu desenvolvimento.

PR – Qual sua posição sobre a criação de acordos comerciais do Brasil com parceiros internacionais?

Roriz – Serão inevitáveis. Normalmente, o fluxo de importações e exportações em outros países corresponde a 40% do PIB. No Brasil, a fatia é de 19%. Para crescer, o país terá de exportar e importar mais. Para tanto, precisará de acordos comerciais. O grande problema para a indústria de transformação de plásticos, como temos a resina mais cara do mundo e não temos acesso ao mercado internacional, é como ela ficará quando os acordos começarem a aparecer. Estaremos totalmente expostos a uma concorrência que simplesmente aniquilará a indústria local.

PR – Mas o Brasil não está de mãos atadas com o Mercosul?

BRASKEM JUSTIFICA ANTIDUMPING DE PP

O direto antidumping sobre polipropileno (PP) vindo da África do Sul, Coreia do Sul e Índia, deferido em 17 de janeiro, causou rebuliço na indústria de transformação nacional, que já pena com sobretaxa sobre o mesmo polímero dos Estados Unidos. Enquanto o presidente da **Abiplast**, José Ricardo Roriz, diz que a medida abre precedente para aumento de preços domésticos, Luciano Guidolin, vice-presidente de poliolefinas da **Braskem**, justifica a concessão. O executivo da petroquímica pontua que o total importado dessas três origens foi de 111.000 toneladas em 2012 e 133.000 toneladas no ano passado, conforme dados disponibilizados pela **Secretaria de Comércio Exterior** (**Secex**). Guidolin sublinha que volumes importados em anos anteriores, que serviram de base para a investigação e a aplicação do direito provisório, indicam uma variação de 563% no período de 2007 e 2013, ao passo que as importações, em geral, subiram apenas 16%. A título de referência, em 2007 foram importadas 16.737 toneladas de PP desses três países. A medida prevê um direito provisório, válido por seis meses a partir da publicação, aplicado por tonelada de produto conforme quadro abaixo:

Origem	Produtor/Exportador	Direiro Andidumping Provisório (US$/t)
África do Sul	Sasol Polymers	111,78
	Demais Exportadores	161,96
Coreia do Sul	LG Chem	26,11
	Lotte Chemical	30,30
	GS Caltex Hyosung Corporation Samsung Total Petrochemicals	29,12
	Demais Exportadores	101,39
Índia	Reliance Industries	100,22
	Demais Exportadores	109,89

fonte: Braskem

Roriz – O Mercosul precisa ser repensado. Ele pode ter servido no passado, mas hoje é um entrave ao desenvolvimento da região. O governo tem uma política muito voltada a esses países da América Latina, quase uma política bolivariana, mais ideológica do que econômica. Para não incomodar os vizinhos, o Brasil coloca empecilhos ao desenvolvimento. O país deveria reabrir essas portas para o mercado internacional. Isso iria aumentar nossas importações, por isso precisamos de competitividade para exportar mais.

PR – A Braskem concedeu preços mais baixos para as exportações de transformados decolarem. Isso basta para transformadores internacionalizarem seus negócios?

Roriz – A Braskem estabeleceu que, para até 150 toneladas, daria preço mais baixo para a resina destinada a transformados par ao exterior. Para quem exporta, 150 toneladas

não são nada. O cliente pequeno não tem como exportar de uma hora para outra. Para essas 150 toneladas, o transformador ainda tem que assinar um contrato e não pode comprar matéria-prima de outros fornecedores.

PR – Por que a Abiplast não contesta a política de nacionalização de componentes e de importação de máquinas para a transformação de plásticos? Nossas alíquotas são consideradas as mais altas do mundo e os índices de nacionalização cobrados como condições para financiamento do BNDES impedem o acesso dos equipamentos do Brasil a peças melhores e/ou mais baratas.

Roriz – Nós nos posicionamos para ter as melhores máquinas a custos competitivos. A **Abimaq** (**Associação Brasileira da Indústria de Máquinas e Equipamentos**) tem o mesmo problema: associados compram aço 40% mais caro do que lá fora. Um bloco de aço usinado na China custa mais barato do que um bloco bruto no Brasil. De qualquer forma, chamamos a Abimaq constantemente para o diálogo. Há máquinas brasileiras que, em qualidade, atendem ao mercado. Em custo, estão bem acima de países que competem conosco. No caso dos moldes de injeção, não adianta comprar da China se os melhores estão na Europa, Estados Unidos e Canadá. O problema é que não temos a qualidade necessária nem tempo para fazer isso aqui. Por que temos, então, a proibição de importar? A outra questão é o custo. Não adianta ter máquina brasileira muito mais cara que a de fora, porque o produto final vai entrar pronto. Há extrusoras de filmes de excelente qualidade no Brasil, enquanto qualquer injetora de fora é melhor do que as brasileiras. A política de nacionalização dá vantagem do financiamento, mas há desvantagem no custo final da máquina. Em muitos casos, transformadores preferem importar, mesmo abrindo mão das linhas de crédito da **Finame**.

CONSENSO EM TORNO DAS EXPORTAÇÕES DE ARTEFATOS

Alvo de críticas de José Ricardo Roriz Coelho, presidente da **Abiplast**, a recente política de preços de poliolefinas mais baixos para estimular a exportação de artefatos é defendida pela **Braskem**. "Em primeiro lugar, o programa de incentivo à exportação está estruturado em bases consensuais com a Abiplast", sustenta Luciano Guidolin, vice-presidente para poliolefinas, Comperj e renováveis do grupo. O objetivo do programa, ele demarca, é dobrar o volume da exportação de transformados nos próximos dois anos. Critérios para a concessão dessas condições incluem, aponta o dirigente, a comprovação do volume de exportações efetuadas pelos transformadores, pagamentos em dia com a Braskem e volume de 150 t/mês ou 1/3 das compras, ele acrescenta. "Dessa forma, os requisitos para acesso ao preço diferenciado não representam dificuldades para os clientes que desejem acessá-lo", completa.

Comércio exterior: acordos bilaterais são mais eficazes que Mercosul.

PR – O governo Dilma perdeu toda a credibilidade junto à comunidade financeira e investidores. Se ganhar a eleição, espera-se pela continuidade do atual ciclo de crescimento econômico medíocre. O setor plástico costuma recorrer ao governo como aliado em prol da competitividade. Mas como fazer isso com quem na prática dá as costas para ele, pois muda as regras no meio do jogo e atua sem transparência?

Roriz – Ainda há gente que acredita no país. Os bancos adoram os juros altos. Para a indústria, o Reintegra (Regime Especial de Reintegração de Valores Tributários para as Empresas Exportadoras), a desoneração da folha de pagamento e o PSI (Programa BNDES de Sustentação do Investimento) representam R$ 8,6 bilhões. Cada ponto percentual de aumento de Selic significa R$ 25 bilhões. Os juros subiram para 10,5%, ou seja, três pontos percentuais desde abril de 2013, correspondendo a R$ 75 bilhões direto para os cofres dos bancos. Cria-se o tumulto de que a inflação vai aumentar. Nossa inflação é de baixa oferta e qualquer melhora da demanda resulta em aumento de preços. O empresário é muito frio. Toma decisões sobre fatos e dados. E os fatos e dados que temos hoje são, sim, preocupantes.

PR – O cenário morno para investimentos em 2013 se repetirá em 2014?

Roriz – O PSI aumentou suas condições para a concessão de crédito, enquanto o BNDES diminuiu o dinheiro disponível para novos financiamentos. E como teremos eleições este ano, haverá uma área de projetos que o governo irá acelerar. De outro ângulo, há atração baixa para novos investimentos. O resultado disso é que ficaremos parados. •

POSSEHL

Porto seguro

Possehl acena com suprimento estável de poliolefinas importadas

No ano passado, os preços internos de polipropileno (PP) aumentaram 17% e, apenas entre dezembro passado e 17 de janeiro de 2014, o reajuste beirou 6%.O sufoco agravou-se com o direito antidumping provisório deferido contra importações brasileiras de PP da África do Sul, Coreia do Sul e Índia. Não é o melhor dos mundos para compras externas de poliolefinas, mas a trading alemã **Possehl Erzkontor** não trabalha com o farol baixo do imediatismo. Sem estardalhaço, ela iniciou em julho passado um experimento em sua filial brasileira que, se bem sucedido, deverá ser transposto nas bases mundo afora dessa corporação de 150 anos de ativa e 3 bi de euros na receita anual . "A intenção é comprovar a validade de uma unidade de negócios específica para plásticos, à parte do portfólio de matérias-primas para outros setores, caso de ingredientes para alimentos, pneus, borrachas", ilustra Carlos Belli, diretor da Divisão de Plásticos da Possehl Erzkontor do Brasil.

Com 36 anos de petroquímica nacional nos costados, Belli conhece todos os meandros e frestas e sentiu firmeza no convite da trading alemã para pegar o leme. "De julho a dezembro passado as vendas de poliolefinas somaram 4.700 toneladas e, para o exercício atual, a meta é alcançar 15.000 t/a". Além das portas abertas ao nome de Belli nas transformadoras, a Possehl espera sobressair devido ao seu estoque local de PP e polietileno (PE). "Em média, 1.000 t/mês de resinas giram em nosso estoque em armazém terceirizado em Itajaí (SC)". Essa armazenagem, ele frisa, dissipa na clientela o temor dos atrasos nos

Belli: estoque em Itajaí.

desembarques, habituais entre importadores não capitalizados o suficiente para estocarem matéria-prima. Belli retoma o fio situando sua clientela entre transformadores médios e grandes, produtores da ordem de 300 t/mês em diante. "A entrega mínima é de 24 toneladas, correspondentes a uma unidade de carreta, e com programação acertada de entregas. Está fora de cogitação competir no varejo fracionando o lote para meio truck, praxe típica do varejo", delimita Belli.

Apoiada apenas em poliolefinas, ele afirma, a Divisão de Plásticos hoje comparece com 15% da receita anual da subsidiária brasileira da Possehl. Em PP, por sinal, Belli cita como seus parceiros na África do Sul a **Sasol** e a angloholandesa **LyondellBasell** e, na Coréia do Sul, a **Lotte Chemical** (ex **Honam**) . Em PE, ele abre, a Possehl não opera com copolímero de acetato de etileno vinila (EVA) e conta com fontes regulares como a tailandesa **SCG**, a norte-americana **Chevron** e a LyondellBasell. A propósito, com base inclusive nos contratos de exportação firmados pela **Braskem**, Belli já enxerga insuficiência na oferta doméstica de grades lineares metalocênicos e concorda com quem pressente esgotamento em breve da capacidade nacional de polietileno de baixa densidade (PEBD). No plano geral, ele forma entre quem considera que os custos de extração do pré-sal e o impacto da rota norte-americana do gás de xisto na formação dos preços internacionais de polietileno jogarão para as calendas o projeto do complexo petroquímico do Rio de Janeiro (Comperj), mesmo se contemplado com incentivos fiscais. "Isso vale se o critério em jogo limitar-se à aritmética".

Na interpretação de Belli, o direito antidumping deferido para PP em janeiro revela uma distorção no conceito desse mecanismo de defesa comercial "por sobretaxar resina importada num mercado de monopólio e, além do mais, causa estranheza o incomum prazo de seis meses em lugar dos habituais três anos para vigência de direito antidumping".

Se inclusos no cômputo as exportações contratadas, condiciona Belli, a atual produção brasileira de PP, " aliás dependente de propeno complementar importado", já não cobre por completo a demanda interna. Pelas cálculos do calejado analista, as resinas da África do Sul e Coreia do Sul perfazem cerca de 90% das atuais importações brasileiras de PP , "de modo que esse antidumping afeta o grosso dos desembarques do termoplástico". Para a Possehl, ele conjetura, a saída é explorar seu acesso ao mercado mundial estreitando laços com fornecedores de PP em regiões por ora fora do alcance do antidumping no Brasil, "como Europa e Oriente Médio". •

10 ANOS
de uma
JORNADA
QUE NOS
ORGULHA

CRISTALMASTER 10 ANOS

CRISTALMASTER
PIGMENTAÇÃO TERMOPLÁSTICA

Qualidade sem igual na hora de criar o produto certo para cada cliente.
Investimento em pesquisa e desenvolvimento de produtos e pessoas.
Agradecemos a todos que nos ajudaram a escrever essa história!
E que venham os próximos 10 anos!

Matriz – Joinville
Av. Santos Dumont, 3785
Distrito Industrial |Cep: 89.219-730
47-3451.5000
cristalmaster@cristalmaster.com.br

Filial 1 – São Leopoldo – RS
Estrada Olaria, 36 Depósito G
Bairro: Arroio da Manteiga Cep: 93.001-970
51-3589.1027
cd.rs@cristalmaster.com.br

Filial 2 – Jaboatão dos Guararapes – PE
Rua: Coronel Osmarino Plaisant, 500
Bairro: Piedade Cep: 54.400-350
81-3094.5450
cd.pe@cristalmaster.com.br

www.cristalmaster.com.br

Ela volta com tudo

Novacor está anabolizada para reconquistar o mercado

Presente em carros e caminhões lançados este ano, um composto de acrilonitrila butadieno estireno (ABS) estreia em versão nacional e demarca a volta da **Plásticos Novacor** ao MMA das especialidades. "Trata-se de ABS revestido com aditivo soft touch (toque suave) submetido à extrusão e termoformagem de componentes automotivos internos", descreve conciso Pedro Macchion, gerente comercial da componedora sediada em Diadema (SP). "O composto significa um passo adiante do ABS tradicional nessas peças e foge do processo de injeção, dominante no gênero". A termoformagem determina escalas inferiores às da injeção e, assim, seus custos de produção são maiores, o composto soft touch não é para o bico dos carros populares, concorda o executivo. Sem especificar as peças devido a acordo de confidencialidade firmado a respeito com o usuário do material, Macchoin solta como inspiração para a sacada o esforço do cliente para livrar-se da incerteza dos prazos e dos ziguezagues da burocracia para importações.

Macchion e Brochetto: parque de extrusoras amplia este ano.

Nos últimos tempos, a Novacor deixara de correr atrás de desenvolvimentos em especialidades, sua vocação em 33 anos de ativa, por um motivo envaidecedor. Ao longo da recente vinda ao país de componedores múltis de plásticos de engenharia, a empresa comandada por Eder Brochetto e Osmar Didone deparou com sucessivas propostas de joint venture ou venda do controle. Afinal, trata-se de uma indústria de nome feito na praça e, frisa Macchion, conhecida pela versatilidade para atender de lotes menores a robustos, mérito em especial do seu leque variado de extrusoras. Macchion e Brochetto retomam o fio assinalando que as negociações não vingaram e, pior, tomaram da Novacor tempo e atenção aproveitados por concorrentes para garfar clientes dela.

À certa altura, Brochetto e Didone cerraram as portas para o assédio da concorrência internacional e decidiram reestruturar a operação. Nessa mexida, vieram para a empresa, no segundo semestre de 2013, duas figuras carimbadas no circuito de materiais nobres: Pedro Macchion para a máquina de vendas, e Moacir Brotto, para zelar pelas áreas de produção e desenvolvimentos. A chuva logo regou a horta. "O volume de vendas em 2013 superou em 23% o ano anterior", confirma Brochetto.

Outro ás na manga para a Novacor voltar a tinir, emenda Macchion, é o seu traquejo para produções sob encomenda (tolling). No momento, abre o gerente, a empresa beneficia poliamidas (PA) formuladas na Argentina pela norte-americana **Invista** e fornece não aclarados masters de aditivos para a **Braskem**. "Evitamos a disputa entre compostos do portfólio com o do contratante dos serviços de aditivação", sublinha o gerente comercial, condensando o mostruário da empresa em compostos de ABS, polipropileno (PP), PA 6 e 6.6, além de refugo de PA grau têxtil. "O carro chefe permanece com compostos de PP com talco e fibra de vidro", indica Brochetto. Como a competição borbulha nesse segmento, a Novacor repaginada caça veios menos populosos de especialidades, além da oferta de serviços, para reduzir seus índices de ociosidade.

A capacidade instalada em Diadema ronda 2.000 t/mês em regime de três turnos, a cargo de 10 extrusoras na área industrial e duas menores, para desenvolvimentos baseados na tecnologia de dupla rosca, distingue Macchion. Estimativas como a de crescimento restrito este ano a 2,2% para a indústria automobilística, contra 12,2% em 2013, não esfriam as esperanças da Novacor. O gerente sustenta que a pequenez do salto na produção de veículos até dezembro deve inquietar bem mais os componedores chegados há pouco ao mercado. "Nós devemos crescer à custa da recuperação de clientes e, por ora, temos 150 deles ativos em carteira". No embalo, Eder Brochetto libera a intenção de fechar a compra de mais uma extrusora, provavelmente um modelo de dupla rosca corrotante da italiana **Maris**, na segunda metade do ano. •

"Bright Science" significa desenvolver soluções inovadoras.

A DSM, que desenvolveu a tecnologia "Diablo", oferece um portfolio completo em plásticos de engenharia de alta performance para cada componente de sistemas de indução de ar, incluindo dutos, ressonadores e tampas.

Se você busca soluções que substituam metal ou borracha, temos materiais adequados para praticamente todas as faixas de temperatura. Nossas soluções Stanyl ® poliamida 4.6, Stanyl Diablo e Akulon Diablo termoplásticos são ideais em razão da capacidade de operar em até 230° C.

Para mais informações, visite o nosso site:

www.dsm.com/air-management

DSM Engineering Plastics

Rua Dr. Renato Paes de Barros, 717, 2º andar
Itaim Bibi. São Paulo - SP. Brasil. 04530-001
Telefone: (+55 11) 3046-3360/50
www.dsmep.com

HEALTH · NUTRITION · MATERIALS

DSM
BRIGHT SCIENCE. BRIGHTER LIVING.

MALLORY

Samba de verão

Escorada na injeção, a Mallory desfruta sombra e água fresca com seus ventiladores

O atual calor de fritar ovo em asfalto soa feito samba de verão para a **Mallory**, sinônimo de eletrodomésticos no Brasil. "Ventiladores são nosso carro chefe na estação e uma das categorias de produtos mais importantes no balanço anual", confirma o diretor de produto Luis Sancho. Sem abrir números em seu relance sobre 2013, ele distingue o crescimento das vendas no volume geral de ventiladores e na dianteira assumida pelos modelos mais recentes e munidos de diferenciais, um contraste numa categoria adjetivada por Sancho como conservadora e com espaço para a inovação. " Para 2014, a expectativa é continuar nessa trilha".

Controlada do grupo espanhol **Taurus**, a Mallory disputa a ferro e fogo com importados asiáticos o pódio dos eletrodomésticos portáteis no país, luta travada há 22 anos no ringue dos ventiladores. Ao lado de tecnologias patenteadas, deixa claro Sancho, a empresa se escuda com trunfos como a plena verticalização em peças plásticas na fábrica em Maranguape. "A depender da temporada e das peças, ela produz em dois ou três turnos", condiciona o executivo. "Possui o maior parque de injetoras do Ceará, com forças de fechamento entre 140 e 600 toneladas" demarca o diretor sem precisar a quantidade de máquinas, de marcas como **Romi**, **Haitian** e **Battenfeld** e a capacidade instalada. "A resina mais consumida é polipropileno (PP) , seguida por copolímeros de estireno acrilonitrila (SAN) e acrilonitrila butadieno estireno (ABS) .Também trabalhamos com poliamida (PA) e poliacetal (POM)".

A maior quantidade de plástico, reparte o executivo, é mobilizada em Maranguape por ventiladores e, corpos atrás, por liquidificadores e batedeiras. "Em geral, todas as peças plásticas dos eletrodomésticos fornecidos por essa unidade são injetadas internamente, exceto aquelas integrantes de um componente específico terceirizado, a exemplo do eixo de uma chave de controle de velocidade", esclarece Sancho.Na mão oposta, ele informa que, em nenhuma das oito categorias de produtos da Mallory, uma peça plástica foi

Fábrica em Maranguape: maior parque cearense de injetoras.

Sancho: verticalização em peças plásticas.

apeada por similar metálica. "Não consideramos esse tipo de substituição como linha de trabalho interessante da área técnica". Entre componentes de metal desalojados pelo plástico, ele cita a troca, anos atrás, de alguns mancais de motores. "O design dos novos produtos já considera o uso de plástico em todas as peças possíveis", ele sublinha.

A verticalização em peças plásticas também é justificada pela economia. "A injeção interna evita custos adicionais como os de transporte, além de proporcionar à produção agilidade e controle direto da qualidade", sustenta Sancho.

Embora conte com ferramentaria munida de dois centros de usinagem, a operação em Maranguape terceiriza a construção de moldes, observa o diretor. "Ela se incumbe apenas da manutenção das matrizes". Quanto aos demais componentes, em especial itens de aço, a Mallory optou por afiar parcerias com fornecedores. "Agora nos centramos na injeção".

Recém saída de investimento na capacidade de injeção, a unidade cearense não deve receber por ora novas máquinas, justifica Sancho. "O objetivo é aguçar o rendimento e performance das linhas existentes". Entre elas, encaixa, constam injetoras da primeira leva instalada na planta e cuja hipótese de aposentadoria está descartada, pois ainda rodam em sua plenitude. Em referência à automação do processo, o parque de injeção em Maranguape é usuário habitual de dosadores, controladores de temperatura, resfriadores ou aquecedores de água e óleo para moldes e máquinas. "Se necessário, empregamos desumidificadores", emenda Sancho. Segundo detalha, algumas injetoras operam com robôs ou extração automática e trabalham conectadas por esteiras de peças. "A fábrica é alvo de um processo contínuo de aprimoramento e avaliação da rentabilidade da automação de processos, uma gama de recursos que possibilita a um operador o monitoramento de várias injetoras", completa o porta voz da Mallory. •

Ventiladores Mallory: sobressaem os modelos mais inovadores.

ULRICH REIFENHÄUSER

Governo tira competitividade das máquinas brasileiras, considera o presidente da feira K e dirigente da Reifenhäuser

Retrato sem photoshop

ROW, bem sabem os analistas da indústria plástica, é a sigla para "Rest of the World" ou resto do mundo. Durante a última sobra de liquidez mundial, o Brasil saiu dessa categoria no piso dos levantamentos de mercado. No entanto, terminada a festa, voltou ao velho lugar e dele não arreda. Por dar as costas às cadeias produtivas globais, a indústria brasileira de máquinas para plástico na contramão das receitas de crescimento, enclausura-se em barreiras protecionistas e se ressente da intervenção do governo no negócio. Pelo flanco das resinas e transformados, os EUA mudarão a geopolítica mundial com sua rota do gás de xisto, entre cujos reflexos, aliás, pinta a chuva de dúvidas de analistas sobre a viabilidade econômica do óleo do pré-sal. Esse tom de alerta e risco permeia a entrevista concedida pela mais influente personalidade da cadeia universal de máquinas para transformação: Ulrich Reifenhäuser, porta voz de duas jóias da coroa alemã. É Chief Commercial Officer (CCO) da **Reifenhäuser**, blue chip mundial em extrusoras, e preside a feira nº1 do plástico mundial, a **K**.

PR – Como avalia o cenário deste ano para as vendas globais de máquinas para transformação de plástico europeias, em especial da Alemanha?

Reifenhäuser – Do ponto de vista da Ásia, a demanda da China continua forte, enquanto a do sudeste do continente hoje acusa fraqueza, em decorrência de instabilidade política e econômica, com desvalorização da moeda. Por sua vez, a Índia permanece um mercado crescente e assim deve seguir em 2014, enquanto o Oriente Médio anda muito instável por razões de cunho político. Quanto à Europa, fora Alemanha, ainda está muito debilitada em virtude da crise do euro, mas seu mercado deve mostrar leve melhor ao longo de 2014. Já o cenário da Rússia para plásticos está parado por ora, mas tem potencial. A estimativa é de um exercício inseguro no país este ano. Por fim, o mercado dos EUA caminha para a recuperação. Os transformadores prevêem crescimento pouco significativo, apesar de o programa Obamacare (Lei de Atendimento de Saúde a Preço Acessível) ser visto como ameaça para o empresariado.

PR – Como vê a América Latina nesse cenário?

Reifenhäuser – No momento, o México está em distúrbio devido a nova lei de impostos sobre investimentos e ao programa de saúde pública similar ao Obamacare. No mais, o mercado latino americano permanece uma das áreas mais fortes do balanço da Reifenhäuser e a expectativa para este ano, no plano geral, é de continuidade de crescimento.

PR – As tarifas brasileiras para equipamentos importados com similares locais são muito elevadas (14%). Conhece maiores?

Reifenhäuser – As taxas brasileiras de importação são as mais altas do mundo.

PR – A política econômica brasileira estimula os fabricantes locais de máquinas a empregar componentes nacionais em vez das alternativas melhores e/ou mais baratas disponíveis em fornecedores estrangeiros.Como julga a competitividade desse critério nacionalista num mercado globalizado?

Reifenhäuser – A curto prazo, isso é estimulante para o negócio brasileiro de equipamentos. Mas a longo prazo, enfraquece a competitividade de transformadores e fabricantes de máquinas. As economias adeptas do livre mercado são o melhor ambiente para estimular o crescimento competitivo; veja só a Alemanha.

PR – Como avalia a evolução técnica de máquinas chinesas como injetoras e sopradoras por extrusão contínua? E como enxerga o hiato atual entre os equipamentos europeus e asiáticos?

Reifenhäuser: tarifas brasileiras de importação são as mais caras do mundo.

Reifenhäuser- A indústria chinesa de máquinas está absorvendo tecnologia com rapidez, mas ainda lhe falta automação, confiabilidade, atendimento e gerenciamento de projeto nesse negócio complicado.

PR – Reifenhäuser possuiu planta no Brasil até 1999. Como vê hoje condições de competitividade do Brasil como um lugar para sua companhia investir numa fábrica subsidiária? Compare com as condições disponíveis no México e China.

Reifenhäuser – A competitividade e estrutura de custos no Brasil não é a mais favorável entre os Bric e perde para o México. Além do mais, o apoio do governo é muito limitado para novos investimentos em subsidiárias no Brasil.

PR – Como analisa o impacto da revolução do gás de xisto, em especial em polietileno (PE) e PVC, sobre o mercado da transformação europeia? Os transformadores norte-americanos a deslocarão com base na vantagem dos preços da matéria-prima?

Reifenhäuser – A rota do gás de xisto influenciará o mercado norte-americano de plástico e, por extensão, o cenário global de uma maneira muito decisiva e forte. Ou seja, a partir da disponibilidade e preços de matéria-prima (gás natural) e dos preços de energia proporcionados por ela. •

Extrusoras Reifenhäuser: livre mercado estimula crescimento competitivo.

BOM CONSELHO?

O fundo de hedge **Third Point LLC**, acionista da **Dow Chemical**, divulgou sua tentativa de persuadir a maior produtora mundial de polietileno (PE) a fazer um spinoff (separação) de suas operações petroquímicas. O CEO do fundo, Daniel Loeb, sugeriu que a Dow contrate consultores para avaliarem se sua atual estratégia em petroquímicos maximiza os lucros e se está alinhada ao objetivo da empresa em focar em especialidades químicas. Third Point também disse que a Dow é seu maior investimento hoje em dia. Fontes do setor estimam que o tamanho da fatia no capital seja de US$ 1,3 bilhão, ou 2,3% do valor de mercado do grupo de Midland.

FERMENTO PARA BOPET

A **Therphane** está investindo US$ 80 milhões para expandir a capacidade de poliéster biorientado (BOPET) em sua planta de Cabo de Santo Agostinho (PE). A empresa, ao adicionar 30.000 t/a, vai quase dobrar a produção do filme, que chegará a aproximadamente 70.000 t/a a partir do primeiro trimestre. A empresa já ampliou sua capacidade de metalização, agora capaz de gerar quase 10.000 t/a, com uma máquina instalada no fim de 2013. O aporte ainda inclui melhorias de infraestrutura na fábrica. A unidade já conta com uma linha de polimerização, que produz a maior parte do PET usado na extrusão da película. O BOPET da Therphane é utilizado em uma série de aplicações na indústria de alimentos.

PESOU NO BOLSO

Pressionado por custos inviáveis de produção, o **Grupo Unigel** paralisou, desde o final de 2013, a atividade de sua veterana fábrica de 15.000 t/a de policarbonato na Bahia, esclarece Roberto Noronha Santos, dirigente da corporação. No momento, a empresa traz do exterior o polímero para sua operação de chapas extrusadas. Tal como todo o setor plástico, assinala Noronha, o Grupo Unigel aguarda a redução da alíquota de 14% para importação de policarbonato convencional (exclusive grau óptico), inalterada até o fechamento da edição.

ARTE DO DESCARTE

Única unidade de fraldas descartáveis da **Kimberly-Clark** no Brasil, a planta em Suzano (SP) doa para a **Cooperativa de Reciclagem Unidos pelo Meio Ambiente** – (**CRUMA**), sediada em Poá (SP), 6 t/mês de aparas em esquema de parceria piloto. Esse refugo, explica a empresa, consta da capa da fralda, uma composição de PP e outros plásticos unidos por costura. O que impossibilita sua separação e consequentemente a reciclagem individual, divulga a Kimberly-Clark, pois cada plástico da capa de fralda tem um ponto diferente de desintegração. A propósito, repassa a empresa, o chapatex, que é um aglomerado resultante dessas capas de fraldas prensadas por uma extrusora, pode levar em sua composição diferentes materiais recicláveis. A cooperativa é responsável por reaproveitar refugo da produção de fraldas e transformar o recuperado em chapas de aglomerados plásticos, que podem ser usadas para produzir peças como tapumes e estrados para movimentação de cargas.

Desde 2012, a empresa também coleta para reciclagem material não contaminado das salas de cirurgia dos hospitais paulistanos **Albert Einstein**, **Samaritano** e **Hospital do Coração**. O foco, delimita a empresa, no caso, é a reciclagem de polipropileno em resíduos de embalagens não contaminadas. Essas embalagens são chamadas de barreira de proteção para esterilização. Antes de qualquer material cirúrgico ser esterilizado, precisa ser limpo e embalado. As mantas de nãotecido são consideradas um tipo dessas embalagens remetidas à reciclagem, pois garantem proteção do material cirúrgico esterilizado até sua utilização. Segundo foi divulgado, o reciclado assim obtido é destinado à fabricação de brinquedos.

CHILI NO MOTOR

Autopeças injetadas no México são 20% mais baratas que nos EUA. No mesmo comparativo, a produção de componentes automotivos em geral sai 13% mais acessível e os custos de engenharia são 46% inferiores. Essas vantagens imperdíveis vieram à tona em dezembro de 2013 na conferência **MexicoNow**, em Puebla. O mesmo seminário atestou o crescimento do setor mexicano de ferramentaria, efeito inclusive de novas filiais de matrizarias europeias. No momento, o México agrupa 15 fábricas de montagem de carros, fora três em construção. Até novembro último, o país produziu 2.76 milhões de automóveis

contra 2.70 milhões no mesmo período em 2012. Radares setoriais colocam a indústria automotiva mexicana em oitavo lugar no planeta e em quarto no pódio das exportações do setor, embarcando para o exrerior cinco vezes mais carros que o Brasil. Em 2014, a montadora **Mazda** parte sua planta no país, enquanto a **Honda** ativa sua segunda fábrica local. Em 2015, a **Audi** inicia a construção do SUV 15 no México.

A FRALDA CAIU

Fundo de investimento não casa, mas se amiga por algum tempo com o ativo adquirido. Fiéis a essa máxima, fundos acionistas da **Companhia Providência**, nº1 no país em nãotecidos, se desfizeram de sua participação na empresa após oito anos no comando. Conforme divulgado sem contestação à época, os fundos adquiriram em 2006, por cerca de R$1,6 bilhão, a empresa gerida desde 1963

pelos fundadores, o casal Milan e Anita Starostik, com rentabilidade nunca mais reprisada. Em 27 de janeiro de 2014, os fundos do bloco de controle (**PineBridge Investments**, **Angra Partners**, **FIP Volluto**, **Grupo Libra** e **Banco Espírito do Santo**) comunicaram ao mercado de capitais a venda de 71,25% das ações ordinárias emitidas à subsidiária brasileira da norte-americana **PGI**, ocupante da pole mundial nessa fibra de PP e controlada do megafundo americano **Blackstone**. A Providência foi assim vendida por volta de R$ 556 milhões ou perto de 2/3 a menos do que os fundos pagaram originalmente por ela. Com essa tacada na bacia das almas, a PGI abortou o ventilado plano de construir fábrica zero bala no Brasil e entra em cena aqui a cavaleiro de uma capacidade já na ativa da ordem de 100.000 t/a de nãotecido, distribuída entre o Paraná (70%) e Minas Gerais, e uma planta de 40.000 t/a nos EUA. Na América Latina, a PGI já toca fábricas na Argentina, Colômbia e México. A incorporação da Providência foi encaminhada ao crivo dos órgãos antitruste do Brasil e EUA. •

BATE E VOLTA

SELAGEM A QUENTE

Ricardo Hajaj

Uma pergunta para Ricardo Hajaj, coordenador da Câmara Nacional dos Recicladores de Materiais Plásticos da **Abiplast**.

Quais os desafios para o Selo Nacional de Plásticos Reciclados (Senaplas) emplacar?

Ricardo Hajaj – A Câmara Nacional dos Recicladores de Materiais Plásticos foi criada para centralizar as demandas do setor e atuar nacionalmente com uma identidade reconhecida pela indústria, sociedade e órgãos governamentais. A concepção do Senaplas é uma das ações da câmara, assim como trabalhar para conseguir junto a governos municipais, estaduais e federal o reconhecimento da importância deste elo da cadeia na Política Nacional de Resíduos Sólidos. Outra demanda do setor é a redução da carga tributária. Hoje em dia, recicladores não recebem créditos na compra de resíduos e pagam os mesmos impostos que incidem sobre matérias-primas novas. No mais, também traçamos o objetivo de investir na qualificação dos empresários e dos trabalhadores do segmento. Temos metas de curto, médio e longo prazos e o selo é uma importante ação colocada em prática.

Fernanda de Biagio

Esse bronze vale ouro

Plástico nada de braçada na praia dos filtros solares

Suplício para quem a vida real não é um comercial de cerveja, o calor recorde desse verão é o céu para a crescente indústria de protetores solares. Contemplada de raspão com o banho de luz, a cadeia plástica, de transformadores de embalagens a fornecedores de materiais e máquinas, também se refestela nessa praia. À margem de uma economia enregelada, a estação mais quente de 2013-2014 vai fervilhar para filtros solares e bronzeadores no país, assegura João Carlos Basilio, presidente da **Associação Brasileira da Indústria de Higiene Pessoal, Perfumaria e Cosméticos** (**Abihpec**).

"Aposto em aumento entre 12% e 13% em 2013 sobre o faturamento do ano anterior", ele dispara. Em 2012, o segmento de protetores solares no Brasil movimentou R$ 1,13 bilhão, expansão modesta de 1,1% sobre R$ 1,12 bilhão no exercício prévio. O resultado menos satisfatório, justifica Basilio, se deu por conta de um verão atípico. Contudo, ao contrastar as cifras de 2012 com as de 2008, o setor decolou e acumulou expansão de 53,42%, situa a associação, enquanto volumes subiram 54,49% no mesmo período. Esse salto no consumo, ele encaixa, também reflete mudanças na sociedade, expectativa de vida maior e com mais qualidade. O uso regular de produtos que protegem da radiação ultravioleta, relaciona o presidente da Abihpec, previne o envelhecimento precoce e doenças de pele, fazendo com que as pessoas estejam bem, inclusive na aparência, e continuem gerando renda até

Basilio: consumidor quer mais qualidade.

idade mais avançada.

Segundo dados da entidade, aliás, o consumo não cresce apenas quantitativamente. A fatia do mercado detida por filtros com fator de proteção (FPS) acima de 30, mais potentes e mais caros, chegou a 33,5% em 2012. Nos três anos anteriores, respectivamente, essa participação era de 32%, 29% e 25%. "Se o consumidor estivesse apenas em busca de preço, essa alteração não teria acontecido", pontua Basilio. Ao mesmo tempo, os produtos com FPS entre 16 e 30 saíram de 44,8% em 2009, declinando para 42% em 2010, 40% em 2011 até 39,5% em 2012. "Eles ainda representam o maior volume, mas há uma tendência de queda", acrescenta o dirigente.

De acordo com o sensor da Abihpec, o forte das vendas de filtros solares no Brasil, da indústria para o varejo, ocorre entre setembro e fevereiro. "Do ponto de venda ao consumidor, a comercialização mais intensa se estende até o fim dos dias mais quentes", estabelece. Essa época chega a concentrar 60% do movimento, mas a curva tem diminuído ao longo dos anos. "A percepção de que o protetor solar só é útil no verão está diminuindo. As pessoas têm adquirido o hábito de usá-lo diariamente, independente do clima". No último exercício, ele calcula, é esperado que os meses de sol tenham correspondido a 55% das vendas, quase eliminando a sazonalidade.

Outros fatores também contribuem para a evolução do setor, sustenta Basilio. O Brasil tem uma costa de 7.408 km, clima favorável e grande população com o hábito de ir à praia. No plano global, o país só perde para os Estados Unidos em tamanho de mercado de filtros solares. "Temos uma participação de 15,6%, enquanto o primeiro colocado no mundo detém 18,8%", ele assinala. Além do mais, potencial para expansão ainda existe, já que apenas metade da população masculina faz uso do produto. "Trata-se de uma evolução, sem dúvida, mas há ainda espaço para crescer", ele complementa. Um fator importante para a adesão dos homens a esse hábito foi a oferta recente do protetor em embalagem tipo spray.

Sundown spray: formato inova a apresentação do produto.

Como a aplicação é mais rápida e fácil, a resistência diminui, até mesmo no público infantil. "Se o pai não usa, a criança não quer usar", exemplifica.

Mas nem tudo é água mansa. Sempre que começa o verão, aparecem levas de pesquisas contestando a eficácia dos protetores solares, seja por parte de dermatologistas ou órgãos de defesa do consumidor. Basilio, por seu lado, refuta muitos critérios utilizados nesses estudos e pesquisas. "É lamentável. Muitas vezes os levantamentos são feitos sem levar em consideração regras estabelecidas pela **Agência Nacional de Vigilância Sanitária** (**Anvisa**)", critica. Segundo ele, há uma legislação no país que delimita as normas para esses produtos e os fabricantes cumprem todos os prazos para se enquadrarem nos padrões.

A mais recente sacada da grife de filtros solares e bronzeadores Sundown, da **Johnson & Johnson** (**J&J**), é atrair a atenção do público jovem no ponto de venda no Brasil, maior mercado no mundo para a marca. "Já estávamos bem consolidados entre os consumidores tradicionais. Mas, hoje em dia, a fatia de menos idade da população tem poder de decisão maior", avisa Renato Wakimoto, diretor de embalagens da múlti. Para isso, Sundown, presente no país desde a década de 1980, lançou versões com fragrâncias ou próprias para a prática de esportes, esclarece o executivo.

No plano geral, a última modificação significativa nos frascos de Sundown, soprados com polietileno de alta densidade (PEAD) e tampa de polipropileno (PP), aconteceu há dois anos. Grandes alterações de design, ele comenta, são lideradas pela sede nos Estados Unidos, porém pequenos ajustes são feitos diretamente no Brasil, como o rótulo especial para a Copa do Mundo de 2014. Por

Rebouças: bisnaga de cinco camadas aumenta shelf life em um ano.

aqui, a empresa conta com três grandes fornecedores homologados, um para frascos, outro para rótulos e o terceiro para as tampas.

A escolha do material de embalagem, insere o diretor, leva em consideração os aspectos técnicos da fórmula, mas a percepção do consumidor não pode ser deixada de lado. "Há uma expectativa com relação ao material. Por isso não dá simplesmente para mudar de uma hora para outra", explica. Como o PE é mais flexível que o PET, por exemplo, ele ajuda na hora de apertar o frasco para aplicação do produto, afirma Wakimoto.

Embora a versão aerossol tenha crescido no reduto de filtros solares, ela não chega a ameaçar a supremacia do frasco de PE. "Empresas procuram sempre inovar na apresentação, então a busca por diferentes tecnologias é natural", considera. Pensando na diferenciação e no viés ambiental, a **J&J** firmou um acordo com a **Braskem** e, desde 2011, comercializa a linha Sundown envasada em frascos de PE base etanol de cana de açúcar. Para a embalagem, um artefato 100% sustentável, realça o diretor, a composição inclui 40% de material reciclado, aplicado no miolo, e 60% de resina verde nas camadas externa e interna.

Segundo nota o executivo, as classes mais altas normalmente procuram mais qualidade e requinte nos protetores e têm inclinação por itens importados. De outro ângulo, a classe C olha também para o preço. De qualquer forma, a melhoria da renda no país, que resultou na ascensão de classes de milhões de pessoas, contribui de forma significativa na penetração do filtro solar no mercado brasileiro, fator combinado à maior conscientização sobre os benefícios para a saúde, ele completa.

Já a catarinense **Lielos**, fera em produtos solares e cuidados pessoais, decola junto da nova classe média. Bruno Rebouças, diretor comercial, não titubeia ao afirmar que o maior poder aquisitivo contribui para a comercialização dessas linhas. "A melhoria de renda permitiu às pessoas comprarem artigos antigamente tratados como luxo e a facilidade de obter o produto em qualquer farmácia a preços

acessíveis também colabora," assegura. Além disso, com dinheiro no bolso, as famílias viajam mais e praias brasileiras estão sempre lotadas. Para completar o cenário positivo, o protetor solar passou a ser visto como item essencial para a saúde. "O crescimento das vendas, então, foi só uma consequência", ele resume.

O diretor da Lielos faz coro com João Basilio, da Abihpec, e garante que consumidores buscam mais qualidade na aquisição dos filtros solares. "Não é simplesmente estético", lembra. Há algumas décadas, esse produto era somente usado nas praias, isso quando era usado. Em anos recentes, contudo, a consciência mudou de forma drástica. "Pessoas já fazem uso diário, para o trajeto ao trabalho e até dentro dos escritórios", assevera. Por isso, a demanda permanece favorável mesmo no inverno, apesar de ganhar impulso em meses quentes. "Avançamos muito nessa área e vamos evoluir ainda mais nos próximos dez anos", antevê.

Para atrair o consumidor, Rebouças aposta em diferenciais na fórmula. "Nosso protetor solar é o único com colágeno vegetal, substância que previne o envelhecimento precoce da pele", afiança. Para

Protetores solares Lielos: focos nas classes B e C.

fechar o pacote, uma boa embalagem, ele diz, gera resultados excelentes no ponto de venda. A Lielos envasa seus filtros em bisnagas de PE com cinco camadas. Essa característica, inclusive, protege

o produto e conserva a fragrância por mais tempo. "Com o uso de bisnagas multicamada, aumentamos o shelf life de nossos protetores em pelo menos um ano". No mais, o diretor coloca fichas nesse formato de embalagem pela facilidade de levá-la a qualquer lugar sem risco de quebra. Um exemplo a calhar, ilustra, é o hidratante de mãos três em um, com proteção solar, envasado em embalagem oval no diâmetro de 35 mm, com tampa lisa e trava.

Todas as bisnagas da Lielos são extrusadas pela **C-Pack** (ver à pág.34), fera desse nicho no Brasil. Tendências notadas pelo executivo para o segmento de higiene e cuidados pessoais apontam para moldes exclusivos em cada marca. "Estamos trabalhando com empresas especializadas para desenvolver nossas próprias embalagens, com a cara Lielos e do que queremos passar aos consumidores".

Protetores solares são o carro-chefe da empresa. Correspondem a 90% do portfólio e focam o público B e C. Com um produto de ponta e preço acessível, enfatiza Rebouças, a fabricante atinge todas as faixas etárias, com itens para corpo, rosto e uso diário para adultos, bem como artigos específicos para crianças e adolescentes. Para o consumidor mais jovem, o diretor destaca as linhas Monster High, Batman e Hot Wheels. Este ano, a Lielos planeja lançamentos no mostruário infantil com os personagens Penélope Charmosa e Peppa Pig, fruto de parceria fechada com **Warner Bros** e **Mattel** em 2013. "Queremos introduzir embalagens inovadoras para a criançada brincar depois de usá-las", arremata.

Sundown: flexibilidade e manuseio influem na seleção de PEAD para a embalagem.

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

Cielu Design

GRIVORY® Grilamid® GRILON®

Distribuidora autorizada

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

POM
PPS
PP e Compostos
Polisufonas
PVDF

Aqui sempre faz bom tempo

Na C-Pack, o show das bisnagas em filtros solares

Yassuda: ineditismo chama atenção na gôndola

Para a **C-Pack,** sinônimo de tubos e bisnagas para o setor de cosméticos, o verão começa cedo. Visando permitir alterações na arte, cores e apresentações, os desenvolvimentos para o nicho de filtros solares iniciam-se um ano antes da estação mais quente, afirma Fábio Yassuda, chief commercial officer (CCO) da transformadora. Na última década, ele percebe, as embalagens ficaram mais inteligentes e práticas, além de terem captado o bom astral do brasileiro. Com cadeira cativa como fornecedor top de feras do ramo de protetores anti UV, Yassuda, na entrevista a seguir, fala do crescimento e peculiaridades desse segmento.

PR – Qual o impacto do verão sobre sua produção anual de embalagens para higiene e cuidados pessoais?

Yassuda – O verão nas indústrias de embalagens começa já no primeiro semestre, ou seja, logo no início do outono. Não é erro de cálculo. Nessa época, damos início ao redesenho de artes, melhorias nas fórmulas e forma de apresentação, bem como alterações de tipo e cores de embalagem. Cada vez mais empresas desse segmento têm, em suas linhas de protetores solares, a apresentação em bisnaga. No nosso caso, o campeão de vendas, na esfera de produtos de higiene e cuidados pessoais, continuam as bisnagas para cremes hidratantes, principalmente pela exposição solar e a necessidade de umidificar a pele. Os volumes de vendas de bisnagas para linhas de tratamento de cabelo tipo pós-sol também têm aumentado razoavelmente.

PR – Quais as principais mudanças notadas nos últimos dez anos no visual, design, economia de matéria-prima, propriedades de barreira e demais características técnicas das embalagens que fornece para higiene e cuidados pessoais, em particular para filtros solares e bronzeadores?

Yassuda – Comparando-se o segmento em 2003 com o verão atual, observamos embalagens mais amigáveis e aplicadores inteligentes, com tampas flip top, por exemplo. Há também o diferencial

Sundown: cores vivas ao estilo do verão.

do stand up e destaco ainda a decoração, que se tornou alegre e menos pesada.

PR – Quais os chamarizes mais eficazes, a seu ver, para essas embalagens despertarem na prateleira o impulso para a compra dos produtos de higiene e beleza que acondicionam?

Yassuda – O ineditismo de decoração faz diferença.Ou seja, motivos vivos, seguidores do espírito brasileiro de felicidade no verão.

PR – Quais os mais recentes investimentos de sua empresa no acabamento e impressão de embalagens para produtos de higiene e cuidados pessoais, em especial protetores solares?

Yassuda – Um grande diferencial foi o sistema digital to plate, que aprimorou o resultado da impressão offset das bisnagas. Trata-se da gravação a laser da matriz, sem necessidade de processos químicos. Proporciona ganhos de qualidade sobretudo em áreas que apresentam degradê, não só pela perfeita fixação, mas pela possibilidade de variar a altura dos pontos. Isso era impossível no processo anterior, à base de emulsão/revelação para transferência da matriz para o clichê.

Em embalagens que utilizam o processo hot stamping, observamos a mudança do tradicional prata e ouro para cores fortes, como violeta e rosa. Essa alteração, aliás, exigiu desenvolvimentos de longo prazo, pois esse tipo de substrato ainda é produzido apenas no exterior. Foram necessários inúmeros testes, especialmente de resistência química ao produto, evitando que seu contato com a área de hot stamping acabe removendo a película de cor.

PR – Quais os seus principais clientes no nicho de filtros e protetores solares? Quais exigências em relação à estética e desempenho das embalagens inexistentes no passado e que esses clientes passaram mais recentemente a colocar?

Yassuda – **J&J** (Sundown), **Cenoura & Bronze**, **Avon Solar**, **Sol de Janeiro**, **Dahuer** (Anasol), **Andrómaco** e **Lielos**, entre outros. Este último cliente, Lielos, inovou com lançamento de protetor solar aliado a alternativas de licenciamento, ou seja, com áreas de impressão com personagens infantis (ver à pág.32). Logicamente, isso atrai a atenção das crianças e as motiva a utilizar este importante parceiro do verão.

PR – Quais as tendências internacionais que tendem a estrear em breve aqui nas embalagens de produtos de higiene e cuidados pessoais, em especial protetores solares e bronzeadores?

Yassuda – As principais alterações continuarão focando no produto em si, incluindo dificuldade de remoção pela água e atributos como absorção pela pele com mais rapidez. Com relação à embalagem, propusemos em anos anteriores o recurso de decoração de áreas específicas com tintas reativas a temperaturas, como uma área de alerta que surge na embalagem quando exposta ao sol. Nesse caso, muito calor influencia na durabilidade e, inclusive, na eficiência do conteúdo. Assim, o texto ou sinal funcionaria como lembrete do tipo 'me tire do sol', tornando a embalagem inteligente com um recurso simples e de custo totalmente acessível.

Apesar das novas formas de aplicação, como dispersão com aerossol, percebo que o uso das próprias mãos traz ao consumidor a segurança de que todas as áreas foram cobertas pelo filtro solar. Desta forma, o emprego das bisnagas plásticas, principalmente pela portabilidade, continuará ampliando sua participação nesse segmento. Uma tendência ascendente, perceptível em relação a anos anteriores, é a utilização de protetor solar, sobretudo facial e para área das mãos, fora do período de verão. Isso evidencia a preocupação do usuário com a efetiva proteção anti UV.

Bate sol nos desenvolvimentos

Como o calor da temporada contagia as formulações de concentrados

Embalagens de filtros solares refletem a palheta de cores alusivas ao verão, um imaginário perseguido pelo laço atirado pelos masterbatches. "Para protetores solares, a praxe mundial é o uso de tons quentes de amarelo, dourado ou laranja acrescidos de azul e branco", enxerga José Fernandes, sócio executivo da **Cromaster**. "Algumas marcas de protetores ainda recorrem a efeitos como perolados, metalizados e até mesmo glitters suaves". Na mesma trilha, ele encaixa o emprego refreado de pigmento fotocrômico no rótulo ou tampa. Mas o alto custo inviabiliza esse efeito em alta escala". Coloração à parte, Fernandes atenta para avanços no design desses frascos, a exemplo de cordões para amarrar o protetor na cintura ou pescoço e abas na tampa, para prendê-lo no traje de banho.

Nos últimos 10 anos, avalia o componedor, as tonalidades brancas perderam a preferência nas embalagens de artigos de higiene & beleza de maior giro no verão. No mesmo período, emenda, tomou corpo o emprego de sprays e de grades de resinas capazes de aumentar a flexibilidade dos frascos. Na esfera da classe C, retoma o fio Fernandes, apesar da condicionante do preço, a inclinação por cores vivas e intensas ganhou, nesses 10 anos, o chamariz complementar dos efeitos perolados e metalizados, recursos antes fora da órbita das classes de baixa renda. Para o diretor comercial da Cromaster, as tendências para essas embalagens passíveis de pegar no Brasil dependem da conciliação de custos reduzidos e recursos para dar vazão aos voos dos designers. Fernandes dá como exemplo hipotético o pigmento termocrômico.

Bloqueadores solares: acabamento refinado dos frascos.

No dia a dia da **Engeflex**, as formulações de concentrados para fabricantes de bloqueadores solares têm priorizado o uso de perolizados e pigmentos de elite para elevar a proteção anti UV dos frascos, esclarece Thiago Ostorero, gerente comercial da componedora. Os efeitos perolados, por sinal, são por ele listados entre as mudanças encetadas na última década no visual de embalagens para artigos de higiene & beleza hits de venda nos meses mais quentes. Na mão oposta da análise de José Fernandes, Ostorero percebe muito uso de branco nesses frascos, "alternando as cores das tampas conforme o fator de proteção no caso de filtros solares", ele distingue. "Na linha de bronzeadores, ouro e marrom se destacam e, na categoria das loções pós-sol, reinam os recipientes translúcidos, dada a necessidade de 'mostrar' o conteúdo".

Fernandes: cor branca perdeu domínio dos frascos.

Usina global de cores e efeitos especiais, a norte americana **Ampacet** se

vale dos préstimos de quatro centros de P&D para sofisticar embalagens de filtros solares. "Entre os novos acabamentos, constam pretos de altíssimo brilho e aspecto molhado, de alta cobertura e tenacidade, além de cores simuladoras de aço ou com efeito de pele natural e suave, agradável ao tato", ilustra Sérgio Bianchini, gerente de desenvolvimento de negócios na América do Sul, onde a empresa controla plantas no Brasil e Argentina. "Essas novidades para enaltecer as embalagens integram linhas de cores a exemplo de Ultrablack, Oranisilks, Nuanced Blacks, Silvestar, Gold Rush e Matrix", ele assinala. Em seu balanço dos últimos 10 anos, Bianchini afirma terem se dissipado, no âmbito dos frascos de bloqueadores solares, as peculiaridades de peso entre as cores oferecidas por classe social. "Consumidores B e C não mais distinguem as diferenças entre apresentações dos frascos a eles dirigidos e as das embalagens de artigos premium". Bianchini acrescenta ser patente a preferência das classes B e C por uma paleta de cores mais ampla e enriquecida com efeitos perolados.

Para Larissa Vecchi, gerente de marketing da **Cromex**, o verão remete a cores quentes para bronzeadores e, em alusão ao frescor, nuances mais brandas para a galera dos protetores, bloqueadores solares e hidratantes. "É um mercado tradicional, no qual as tonalidades levam à identificação das marcas". Nos últimos três anos, situa a especialista, as grifes de higiene & beleza têm reformulado as embalagens de artigos de alto giro no verão para conciliar sofisticação crescente com a praticidade. O GPS dessa trajetória, pondera Larissa, é a corrida das marcas por maior participação num mercado alargado pela renda revigorada das classes mais pobres. A Cromex marca de perto esse movimento, arremata a executiva, com a elaboração de formulações individualizadas de masters como brancos, coloridos e perolados.

Bronze, dourado e amarelo pintam entre esses masters perolados, exemplifica Roberta Fantinatti Gnola, assistente de diretoria da **Termocolor**. "As tendências internacionais nesse segmento são as cores fortes e fluorescentes e tampas dosadoras", ela aponta. Para corresponder às expectativas, completa, a Termocolor se apoia num aparato laboratorial movido por verbas ininterruptas para atender o leque de filtros, bloqueadores e pós-sol com perolados que não deixam manchas após a injeção ou sopro e aditivos para combinar resistência a quedas com facilidade de manuseio.

Embalagens: flexibilidade e requinte crescentes.

"Em geral, frascos de protetores são brancos, pois o pigmento também ajuda a manter as propriedades do polímero, submetido às intempéries, além de água, cloro e/ou sal", explica Judi Fardo de Lucena, química da componedora paranaense **Colorfix**. "Por sua vez, segue, a associação com a pele liga as cores marrom e dourado aos bronzeadores. "Também estão em alta cores clássicas a exemplo de branco ou preto". No mais, Judi percebe pulsar a tendência do emprego de aditivo anti UV aplicado nas embalagens dessa vertente de cosméticos, "para proteger o conteúdo", ela completa.

Ostorero: setor buscar mais proteção contra UV.

Roberta Fantinati: vento a favor de cores fluorescentes e tampas dosadoras.

Bianchini: mesmas cores para todas as classes sociais.

A cor do dinheiro

A produtividade no sopro pulsa nos bastidores das embalagens para higiene & beleza

Cosméticos, entre eles os produtos de higiene e beleza de maior demanda no verão, têm respondido por 25% das vendas internas da **Multipack Plas**, ás em sopradoras por extrusão contínua. "São nosso maior mercado depois de frascos para limpeza doméstica", ranqueia Fernando Moraes, diretor de propaganda e marketing. Devido à alta produtividade, esclarece, as sopradoras Autoblow da empresa são multipropósito e, entre elas, as linhas 400 e 500 atuam no nicho dos frascos de filtros solares. Já a sopradora AB 1000, munida de cabeçote **W. Muller** para coextrusão de duas camadas, ilustra Moraes, tem potencial para gerar 7.200 embalagens de 500 ml de xampu/h. Retomando o fio, Moraes aposta na receptividade às suas máquinas 100% elétricas Ecoblow 400 por parte dos transformadores de embalagens do reduto de higiene & beleza, um campo cujo parque nacional de sopradoras hoje roda com linhas de vida útil em torno de 10 a 12 anos, ele dimensiona.

Procuradas por **Plásticos em Revista**, as rivais **Romi** e **Bekum** optaram por não se manifestar. Mas na garupa do portfólio das versáteis sopradoras Bimatic, Newton Zanetti, sócio e diretor comercial da **Pavan Zanetti**, maiorial do Brasil nessas máquinas por extrusão contínua, percebe a saída mais intensa de duas linhas para cosméticos de pele como bronzeadores, filtros solares e loções pós-sol. "As máquinas BMT 3.6D e 5.6D/H sobressaem pela versatilidade, desempenho dos cabeçotes, plastificação com mistura de cores e custo benefício para esse tipo de embalagem de polietileno de alta densidade (PEAD)". A presença de PET nesse nicho é tão irrelevante que a **M&G**, monopolista da produção nacional do poliéster, não se interessou em dar entrevista. Apesar da estatura diminuta, Zanetti acena para esse campo com as sopradoras de pré-formas Petmatic 3000 e 4000, ambas para tiragens menores. De volta à seara dos frascos de poliolefinas, Zanetti ressalta os préstimos de suas sopradoras em estruturas familiares ao segmento de higiene e beleza, caso de coextrusão de duas camadas com polipropileno (PP) na camada interna, agente soft touch (toque macio) na mesma parede externa, "contemplada também com pigmentos caros, em regra perolados", fecha o dirigente.

AB-1000: 7.200 frascos coex /h de 500 ml para produtos de higiene e beleza.

Moraes: modelos Autoblow 400 e 500 atuantes em frascos de filtros solares.

Bimatic: excelência no sopro de PEAD

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

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

Março vem aí
Novidades e **Bons Negócios.**
Aguarde!

pavan zanetti

O domínio da transformação do plástico

Garantia da melhor Assistência Técnica do mercado

Liderança em Atenção ao Cliente

SGS

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

Amigio

Banho de loja nas propriedades

Braskem aguça desempenho dos frascos com novo copolímero de PEAD

Sundown: porta de entrada em protetores para PE verde.

Polietileno de alta densidade (PEAD) é o senhor dos anéis no sopro do balcão de higiene & beleza, incluso seu afluente em bronzeadores, bloqueadores solares e loções pós-sol. "O reduto mobiliza de 25% a 30% das vendas da resina para embalagens sopradas", situam Marcelo Neves e Albertoni Bloisi, respectivamente líder de engenharia de aplicação de PE em rígidos e executivo de desenvolvimento de mercado para PE da **Braskem**, única produtora de poliolefinas e PVC do Brasil. Em termos de volume, distinguem os dois especialistas, as vendas de protetores crescem ano a ano, tanto em bisnagas como em frascos. Neves e Bloisi atribuem essa progressão a novidades extensivas do spray ao protetor para o corpo molhado ou a cominação do óleo com protetor, além da proliferação de marcas nesse nicho. Entre os desenvolvimentos da Braskem para não perder de vista essa fervura, os executivos citam copolímeros como o recém-chegado HS5502XP, de acabamento premium e maior tolerância química, efeito atribuído a essências, óleos e agentes tenso ativos.

Em 2009, a Braskem fechou parceria com a **Johnson & Johnson's** para incorporar PEAD verde (rota do etanol) para a linha de protetores solares Sundown. Regina Penzo, integrante da equipe comercial para renováveis da Braskem, e Karla Censi, especialista de marketing e desenvolvimento de negócios para a mesma área, não abrem números. Mas soltam que, nos últimos cinco anos, o movimento de Sundown acondicionado na resina verde reluziu crescimento composto de dois dígitos, em volume. Hoje em dias, elas completam, o uso do material em embalagens rígidas espraiou-se entre protetores de outras marcas de peso.

No plano geral dos frascos de protetores e bloqueadores, o time de analistas da Braskem nota, no balanço dos últimos 10 anos, o esforço para baixar a espessura das embalagens, cujos avanços em ergonomia são patentes desde então. Por sua vez, eles julgam, as cores e tonalidades desses frascos não acusaram grandes inovações. •

Distribuidor Autorizado de Resinas: VIDEOLAR sabic PETROKEN LOTTE CHEMICAL TITAN

Distribuidor Autorizado de Filmes de BOPP: VIDEOLAR

Acostumada a entregar em todo território nacional toneladas de qualidade em forma de Resinas e Filmes de Bopp, agora a Replas se antecipa e leva até você um container repleto de esperança e vontade de transformar 2014 em um ano de ótimas vibrações e muito trabalho.

Convidamos você para caminharmos juntos em busca de mais um ano cheio de conquistas.

Replas
DISTRIBUIDOR TERMOPLÁSTICOS

32 anos de Qualidade em Atendimento, sempre ao seu lado!

adirplast

Certificado NBR ISO 9001 BRTÜV

Alô Diretor 0800 7704575

Matriz: *São Paulo:(11) 2067-2222 / 3198-9230*
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

HÉRCULES PIAZZO / MILACRON

Dos bastidores para o palco

A injeção elétrica começa a se popularizar por aqui, deixa claro porta-voz da Milacron

O contingente de injetoras elétrica na ativa no Brasil ronda 600 unidades, das quais mais de 400 gravadas com a marca norte-americana **Milacron**, atesta Hércules Piazzo, gerente geral do escritório comercial da empresa no Brasil. "Instalamos nossa primeira máquina elétrica no país em 1996". De cinco anos pra cá, ele segue, apenas a Milacron vendeu aqui em média 50 dessas linhas. "Assim, estimo a compra desses equipamentos a cerca de 70 unidades por ano, média válida de dois a três anos, quando mais fabricantes iniciaram a venda de máquinas elétricas no Brasil", situa. Nesta entrevista, Piazzo apalpa o germinar desse nicho da injeção.

PR – A K 2013 apresentou injetoras elétricas na faixa de 600 toneladas. Quais os desafios pela frente e os recursos e componentes necessários para esse processo ingressar em máquinas de maior porte, de até 1.000 toneladas de força de fechamento? Em quanto tempo isso deve ocorrer?

Piazzo – Na verdade, já temos máquinas injetoras 100% elétricas até 1000 toneladas, a exemplo do maior modelo da linha Powerpack da Milacron. Tratam-se de equipamentos ainda sem grande volume de vendas devido à diferença maior de preço entre a máquina hidráulica para a versão elétrica de maior porte (ex.: 1.000 t), o que dificulta muito a escolha desta última pelo transformador. Mas o cenário muda de forma gradativa, assim como ocorreu com os modelos elétricos de pequeno porte. Ganharam escala de produção e, com isso, preços mais competitivos perante as linhas hidráulicas, ampliando assim suas vendas.

Piazzo: Milacron domina vendas de injetoras elétricas no país.

PR – O precário fornecimento e distribuição de energia constitui ou não um entrave real para a venda de injetoras elétricas no país?

Piazzo – Não. Falo pelas máquinas elétricas da Milacron. Seu sistema de proteção permite funcionamento mesmo com variações (flutuações) de energia de +/- 10%. Caso ocorra flutuação fora dessa faixa, a injetora simplesmente desarma e não é danificada. Mesmo dentro da faixa de oscilação, essas máquinas trabalham sem variar performance e repetitibilidade, ao contrário de injetoras hidráulicas, cujo desempenho oscila sob flutuações de eletricidade. Hoje temos máquinas elétricas de norte a sul, sem problemas em campo e sob as mais diversas condições de abastecimento de energia.

PR – O reduto de peças técnicas e componentes automotivos continua a dominar com folga no Brasil a demanda de injetoras elétricas. O processo também já estreou por aqui, há bons anos, em produtos transformados convencionais. Mas porque essa penetração em artefatos mais simples transcorre com tanta lentidão, ao contrário do que acontece nos EUA, Europa e Tigres Asiáticos, por exemplo?

Piazzo – Muitas dessas máquinas produzem utilidades domésticas, como potes e tampa no país. Rodam em ciclos na faixa de 4 segundos ou menos, conforme a aplicação e espessura do produto transformado. Por volta de 40% do parque brasileiro de máquinas elétricas Milacron atua fora da raia das peças técnicas. Esse segmento busca a injeção elétrica convencido de suas vantagens sobre a tecnologia hidráulica/híbrida. Exemplo: a precisão de uma injetora totalmente elétrica Milacron na repetitibilidade no peso de injeção, fica na terceira casa depois da vírgula (em gramas). Ou seja, um trunfo fantástico para os transformadores em aplicações de alto volume, como um balde. "Imagine se cada peça fosse injetada com 1 grama a mais no peso, seu prejuízo anual seria equivalente a algumas carretas de matéria-prima!". •

SE LIGUE
NO FUTURO
Deixe aceso o pisca alerta de sua agenda para cruzar a última fronteira das autopeças num seminário inédito no gênero Brasil: "OS AVANÇOS EM MATERIAIS PLÁSTICOS E SUAS APLICAÇÕES NOS PRÓXIMOS PROJETOS DE CARROS HÍBRIDOS E ELÉTRICOS", evento organizado por Plásticos em Revista. Palestras e debates a cargo de quem engata a marcha do mercado e domina o motor da tecnologia.
plásticos em revista

Fernanda de Biagio

Pulmão turbo

Fada mantém sopro de sete fôlegos aos 50 anos

Nunes: investimento sem perspectiva clara é tiro no pé.

O Brasil nunca primou pela maravilha em termos de ambiente para negócios, mas poucas vezes a política enregelou empreendedores como às vésperas da ditadura militar. Mas, como no poker, sempre há quem aposte contra e pague para ver. A fundação da gaúcha **Fada Plásticos**, em janeiro de 1964, reflete esse espírito. Ao longo desses 50 anos, a empresa fez nome em sopro e se manteve de pé em meio às pajelanças heterodoxas dominantes desde então na economia. Apenas entre 1980 e 1992, por exemplo, o país mudou de moeda legal por três vezes e, após ter lutado para conseguir o grau de investimento das agências de rating, o Brasil entrou com apreensão em 2014 diante da possibilidade de ter a nota rebaixada. Enilton Nunes, atual controlador da Fada, atribui em essência o couro duro da empresa aos ajustes para não acumular mofo e ao passo acertado com o ritmo ditado pela política econômica.

A Fada nasceu, justifica Nunes, da necessidade de atender à demanda de laboratórios farmacêuticos homeopáticos, todos aliás descendentes de alemães. Eles deram impulso para o início das operações da unidade em Canoas (RS), então lideradas por Erni Markus e Carlos Arthur Tanhäuser, também chegados da Alemanha. Nesse primeiro momento, a empresa especializou-se em frascos de 10 a 100 ml, explica. "A Fada começou produzindo com sopradoras por extrusão contínua da extinta marca nacional **Rusa**. A capacidade não atingia 2 t/mês", situa Nunes.

Nunes entrou no negócio por acaso. Em 1984, era funcionário da finada **Hoescht/Polisul**, produtora de polietileno de alta densidade em Triunfo (RS) e, fluente em alemão, calhou de fazer visita técnica à Fada. Na ocasião, ele rememora, a transformadora acabara de comprar uma sopradora BA-07 da **Bekum**, mas

Bombonas: foco em grandes volumes.

nenhum operador sabia como lidar com ela. "Tanhäuser, então com 73 anos, me perguntou se não ficaria com a empresa, pois não tinha sucessores nem como continuar a tocar a fábrica. Minha resposta foi imediata". Nunes demitiu-se no dia seguinte. "Paguei a compra em 20 meses, em vez dos 18 de início propostos, e o capital investido retornava a cada promissória paga", acrescenta o industrial, sem abrir o montante transacionado. À época, o galpão da Fada já alojava outras três sopradoras, produzindo 10 t/mês, fora a atividade de serigrafia, desativada mais tarde.

A tática para a Fada sobreviver, interpreta Nunes, sempre foi andar no ritmo do Brasil, mesmo se isso implicasse redução da produção. Nos últimos cinco anos, a empresa chegou a diminuir, em sua sede atual em Glorinha (RS), seus volumes de fornecimento em 50% e o atual quadro de funcionários corresponde a um terço do efetivo no passado. "Eliminamos praticamente todos os passivos trabalhistas e uma folha de pagamento pesada", justifica o empresário. Com essa repaginada estrutural, a Fada ainda conseguiu preservar o faturamento, informa o diretor. Depois de anos a reboque do baixo crescimento econômico do país, a transformadora hoje atua em compasso de espera. "Operamos das 6h às 18h para atender aos pedidos em carteira e já não fazemos estoques", assinala Nunes.

Para deixar as operações redondas, a Fada teve de aumentar a produtividade, passando a dar preferência a produtos pesados e menos disputados, como bombonas, e dispensando frascos menores. Nichos de valor para a transformadora incluem recipientes sob encomenda para agroquímicos, domissanitários, fitossanitários, fármacos, zoossanitários e produtos químicos menos relevantes. Em decorrência, a Fada descartou o atendimento aos setores de alimentos, cosméticos e limpeza doméstica, dependentes de escala e máquinas dedicadas, mão de obra intensiva e baixo valor de venda. "Desativamos máquinas pequenas para rodar apenas oito grandes linhas de sopro da Bekum, além de um equipamento de injeção/ sopro da **Uniloy**, adquirido em 2013", situa Nunes.

Para um transformador se dar bem no Brasil, ele analisa, é preciso, além do mapa astral virado para a lua, investir em máquinas robustas com vida útil de no mínimo 20 anos. "Ampliar capacidade sem perspectiva é um tiro no pé", ele constata. Além do mais, emenda, atuar no ramo de plásticos no Brasil requer perseverança. "Com o peso dos tributos e pouquíssimo retorno, logística cara e entraves burocráticocs, produzir e comercializar no Brasil de maneira correta é um fardo muito grande".

A baixa qualificação da mão de obra no setor, ele atribui, forçou-o a investir em equipamentos auxiliares. Ao final das contas, os periféricos ampliaram a produtividade da Fada. "Buscamos automatizar o sistema de alimentação. Adquirimos durante a feira K 2013 dois sistemas experimentais para controle de peso peça a peça", sublinha Nunes.

Fruto de esforços desse naipe, a Fada agora processa 200 t/mês de polietileno de alta densidade (PEAD) e tem no mostruário cerca de 200 modelos de embalagens rígidas, em grande parte patenteados. Montar filial em outra região também está no radar, deixa no ar Nunes. Além disso, ele sustenta, a transformadora é das únicas do mundo a deter a tecnologia Blocktainer, para recipientes de desempenho similar ao de estruturas de cinco camadas, contendo entre elas álcool etileno vinílico (EVOH). Em vez de recorrer a agentes de barreira, a tecnologia Blocktainer se vale de patenteado composto de PEAD de alto peso molecular. Ele forma uma barreira laminar lamelar. "Adaptamos uma sopradora para produzir bombonas de até 30 litros e três equipamentos para frascos agro de 1 e 2 litros", esclarece o empresário. •

Só falta falar

Um banho de produção na planta da Costapacking

Costapacking: sem interferência manual no processo.

Com cadeira cativa entre os maiorais em potes e tampas, a fábrica da **Costapacking** em Pirassununga (SP) é uma sinfonia propositalmente inacabada, pois sempre há algo por aperfeiçoar. "Temos 40 injetoras, com idade média de oito anos e cuja produção para 2014 projetamos em 700 t/mês", descrevem os sócios e diretores, os irmãos Rodrigo e Juliana Gomes da Costa. Quanto à ferramentaria da unidade, eles apontam, seus pontos altos envolvem dois centros de usinagem CNC, um centro CNC de cinco eixos, dois tornos CNC, cinco máquinas de erosão e um equipamento de erosão a fio.

Rodrigo fixa em uma década o limite etário para as injetoras serem substituídas. Para este ano, ele adianta a entrada de projetos com tecnologias in mold label e in mold closing, além do plano de adquirir quatro unidades para seu efetivo de injetoras entre 200 e 600 toneladas, cada uma monitorada por software com flexibilidade de acesso remoto e emissão de relatórios de produtividade . "Não há contato manual com o artefato em todas as linhas de produção, pois investimos em robôs extratores de peças e células com automação no enchimento das caixas (box filling)", sublinha Juliana. Os irmãos salientam que, ao darem um projeto por fechado, em regra já foram realizadas as aquisições de máquinas básicas e periféricos, a exemplo de secadores, dosadores

ATLAS
MATERIAL TESTING SOLUTIONS

ACELERANDO SUA ESPECIALIDADE

LS-200

Um dispositivo independente de monitoramento completo do espectro para verificar a conformidade com métodos de ensaio baseados no desempenho.

S³T

Um sistema de medição online que fornece temperaturas reais das amostras do ensaio.

WXView (WeatherView)

Um inovador software de aquisição de dados que proporciona a visualização de todos os parâmetros do ensaio.

E-mail

Informa quando os ensaios são finalizados, quando uma manutenção é necessária e nas ocorrências de alarme.

Nós aperfeiçoamos a máquina do tempo.

A Atlas pode lhe oferecer um vislumbre no futuro de desempenho de seus produtos. Com a introdução de quatro inovações à Série Ci Weather-Ometer®, esse futuro pode se tornar mais claro.
Para mais informações da Série Ci Weather-Ometer® entre em contato com nosso representante local AMETEK do Brasil Ltda no site **www.atlasmtt.com/brasil**

Digitalizar para mais informações

AMETEK®
MEASUREMENT & CALIBRATION TECHNOLOGIES

e desumidificadores. "Toda a utilização de matéria-prima é automatizada", resume Rodrigo.

O processo de climatização da fábrica adota o sistema de insuflação de ar externo filtrado, "gerando pressão positiva no ambiente de produção", esclarece o diretor. Como o portfólio da Costapacking estende-se a laticínios e produtos de higiene bucal, a unidade opera sob rigor no controle de contaminantes. Conta com sala limpa (clean room), de climatização controlada, acesso restrito e funcionários habilitados, expõe Juliana. No plano geral, ela adiciona, a planta cumpre à risca os programas Good Manufacturing Practices (GMP) e Hazard Analysis and Critical Control Points (HACCP). Somados os quadros dos quatro turnos, o chão de fábrica soma 260 empregados, anualmente submetidos a levantamento das suas necessidades de treinamento.

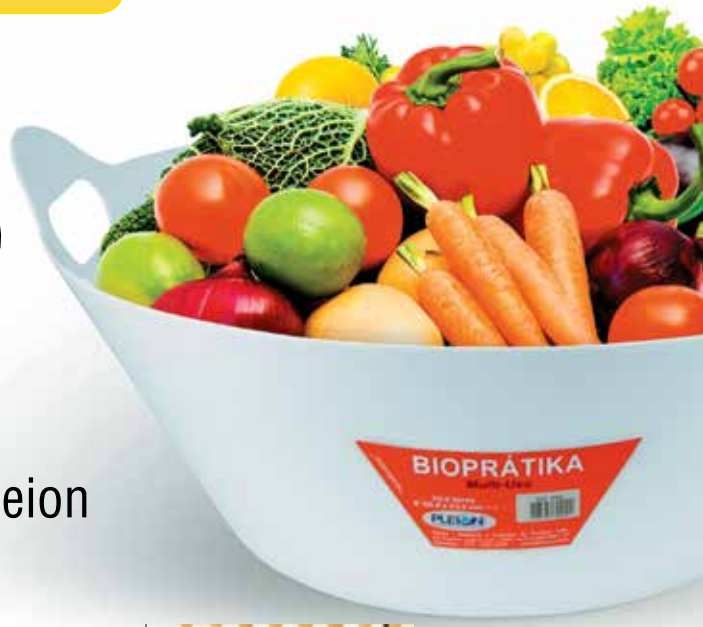
"A REDE DE ÁGUA INDUSTRIAL OPERA EM CICLO FECHADO, ENSEJANDO O REAPROVEITAMENTO DO LÍQUIDO"

Rodrigo e Juliana Gomes da Costa: software de gestão fabril para combater índices de refugo em linha.

Além dos préstimos de um software de gestão fabril, o esforço para reduzir os índices de refugo em Pirassununga, revelam os irmãos, começa pela negociação com o cliente relativa à produção de lotes econômicos de produtos e cores. Também influi, no caso, o planejamento na troca de moldes de resinas e cores diversas. Na mesma trilha, Rodrigo insere a destinação das aparas de primeira moagem para reciclagem industrial e o consumo de água por tonelagem transformada. "A rede de água industrial opera em ciclo fechado, ensejando o reaproveitamento do líquido", ele explica .

Com base em ações desse naipe, Juliana e Rodrigo asseveram a ausência de resíduos na planta e sua submissão aos indicadores de desempenho ambiental, a exemplo de projetos de aumentar a leveza das peças, "de modo a baixar a emissão de dióxido de carbono e o peso das cargas no frete e do produto descartado no lixo urbano", completa a dirigente. Em paralelo, a Costapacking atenta para o consumo de energia por tonelagem transformada, redução hoje buscada com apoio de assessoria especializada. Rodrigo arremata a aura verde da fábrica com a energia fornecida por Pequenas Centrais Hidrelétricas (PCH), a cargo do **Grupo Brennand**. "Trata-se de uma eletricidade mais econômica, limpa e renovável, mérito de sua capacidade de 'armazenar' energia através da estocagem de água nos reservatórios ", ele conclui. •

Mars: embalagem produzida em sala limpa.



Um tacho de competência

Automação pulsa na estrutura da Pleion

O conceito de uma industrialização enxuta e focada dá as cartas na fábrica, sediada em Barueri (SP), da **Pleion**. Com mais de 20 anos de milhagem de voo, ela hoje reparte seu portfólio entre utilidades domésticas (UD) e artigos para laboratório. O primeiro compartimento agrupa artefatos como bandejas, caixas, potes e tachos. No segundo campo, figuram alças, funis, aparadores, tubos, tampas, placa de Petri, porta lâmina e coletor universal. "No momento, nossa capacidade instalada soma 2.400 t/a, entre polipropileno (PP), polietileno (PE) e poliestireno (PS)", demarca o sócio proprietário Sérgio Carvalho.

Escorada em climatização natural, a planta da Pleion roda em três turnos com oito injetoras hidráulicas e uma híbrida, todas monitoradas por processos centralizados, um efetivo de forças de fechamento entre 150 e 450 toneladas, fixa o dirigente. "Ao longo dos últimos cinco anos adquirimos quatro máquinas", acrescenta Carvalho."Costumamos substituí-las quando atingem vida útil de cinco anos em média". A Pleion não atua verticalizada em ferramentaria e, quanto à automação do processo, o transformador enfatiza o trabalho das injetoras em conjunto com dosadores, secadores, desumidificadores e alimentadores. "Todos os anos realizamos ações para diminuir as intervenção manual na linha de produção". A propósito, a manufatura dos artigos de laboratório transcorre em ambiente desprovido de contaminantes, "à base de fluxos laminares individuais", complementa Carvalho.

Somados os três turnos, o quadro do chão de fábrica reúne 40 funcionários, entre operadores e supervisores. Para manter esse contingente atualizado, Carvalho salienta promover, em caráter permanente, a reciclagem de conhecimentos referente a cada processo ou equipamento recém-chegado. A obsessão com a gestão de qualidade e busca de produtividade, explica o dirigente, também é bombeada por uma rotina ininterrupta de treinamentos. •

Carvalho: de cinco para nove injetoras em cinco anos.

Pleion: ênfase na automação e monitoramento centralizado da produção.

SERGIO ASTOLFI

Saco sem fundo

Sobram tropeços na legislação ambiental, aponta pesquisador.

São de se contar nos dedos os países capazes de igualar o Brasil em aberrações legais. Entre os troféus de Pindorama, consta a memorável e finada limitação constitucional de juros a 12% ou a criação em Barra do Garças (MT), pela lei municipal 1.840/95, de reserva para pouso de OVNIs. O campo da sustentabilidade também é pródigo em absurdos regulatórios, alguns deles hilários, como demonstram as varreduras nos papelórios sobre sacolas realizadas por Sérgio Astolfi, químico da representante de biomateriais importados **Plasteng**.

Astolfi abre os exemplos com a lei 11032 da prefeitura de Porto Alegre (RS), referente às sacolas plásticas. Segundo a norma, diz, "consideram-se fontes renováveis os tecidos de fibras naturais, papéis ou outros a partir do milho, mandioca e outros cereais". Então, deduz o químico, o polietileno verde da **Braskem** fica de fora do conceito e a cana de açúcar, ele indaga, seria um cereal para o legislador? Mais à frente, a mesma lei, ele afirma, veta o uso de aditivos oxibiodegradáveis. Astolfi comenta: "uma lei pode proibir o uso sem justificativa? Então, que se vete o cigarro e as bebidas alcoólicas; é simples assim". Também do Rio Grande do Sul, segue o técnico, é um nonsense jurídico nas vestes da lei estadual 1372 de 2009. "Fica proibida a disponibilização de sacolas plásticas em supermercados com mais de quatro caixas registradoras, fora das especificações estabelecidas pela norma

Astolfi: engajamento ambiental colide com nonsense legal.

brasileira (NBR) 14.937", determina a lei. Astolfi vai em cima: "esta norma foi feita para termoplásticos e não se aplica aos bioplásticos".

As sacolas reutilizáveis também inspiram abobrinhas controversas. Astolfi saca de suas leituras um decreto do governo do Rio de Janeiro pelo qual sacolas reutilizáveis devem ser capazes de transportar 3 g/cm² e reaproveitadas por 20 vezes no mínimo. Astolfi questiona: "quem poderia avaliar as idas e vindas de uma sacola, ora cheia ora vazia, por determinado trecho? Assim, uma sacola para acondicionar 6 kg deve ter uma área de 10.000 cm², algo como 1 m de largura por 1 m de altura?"

O besteirol coletado pelo químico contém ainda referências como a NBR 15.448 cuja terminologia, ele sustenta, confunde o significado de biodegradável com compostável. E o que dizer de um decreto de Belo Horizonte (MG), põe em cena

Astolfi, exigindo que as sacolas, conforme a NBR 15.448-2:2008, sejam biodegradáveis e até compostáveis, "apesar de Belo Horizonte não ter atividade de compostagem?", ele insere. O mesmo decreto mineiro prescreve que saco de lixo deve ser ecológico e pode ser feito de material reciclado, assinala Astolfi. "Considerando-se que o plástico reciclado está isento de elementos tóxicos, como determinar que seja de fato material recuperado? Além da exigência de um método para definir o que é reciclado ou virgem, o decreto passa ao largo da necessidade de se aferir o teor (de 1% a 100%) do plástico para segundo uso", pondera o pesquisador. "O único critério objetivo explicitado no decreto é a espessura mínima de 0,03 mm". •

Filme para estufa: custo menor e qualidade maior.

Materiais

BRASKEM

Doce estufa

Em parceria com **Tropical Estufas**, **Electro Plastic** e **Roma**, a **Braskem** desenvolveu uma solução de filmes e telas especiais de polietileno (PE) para estufas utilizadas na secagem de cacau. A tecnologia, elaborada para associados da Cooperativa Agroindustrial de Cacau Fino, na Bahia, já está em uso nos municípios de Igrapiúna e Gandu. Segundo a Braskem, a novidade reduz o custo e aumenta a produtividade nesse processo. Além disso, nas estufas de plástico, as amêndoas de cacau passam por secagem com energia solar em vez de queima de madeira, resultando em um produto de maior qualidade e alto valor agregado para o mercado de chocolates gourmet. A fabricação dos filmes ficou a cargo da Electro Plastic, ao passo que a Roma criou uma tela em PEAD com desenho especial para boa circulação de ar entre as amêndoas, sem obstrução da malha.

A Braskem recomenda como base para formulações o grade de baixa densidade TX 7001 por conta das exigências climáticas e de resistência, sublinha Ana Paiva, da área de desenvolvimento de mercado da petroquímica. Para cobertura de estufas, ela acrescenta, são necessárias blendas de PEBD e PEBDL. "No caso especifico do projeto de secagem de cacau, o filme usado foi o Electro Plastic ELV transparente", comenta a especialista.

Para completar a série de vantagens, os materiais utilizados são desenhados para resistir aos ácidos liberados durante a secagem. No processo, ilustra Ana Paiva, o cacau libera ácido acético, que provoca corrosão do metal da estrutura da estufa e obstrui a tela da bancada de secagem. Como modelos anteriores não eram feitos de produtos adequados e as estruturas metálicas não recebiam tratamento especial, ela prossegue, a deterioração acontecia com menos de um ano de uso.

A tecnologia pode ser aplicada em outras culturas, como a do café. Hoje no Brasil há 7.000 hectares cobertos por estufas plásticas.

Materiais

UNIGEL

Dispensa pintura

Up!: Volkswagen aprovou grade black piano.

De olho no mercado automobilístico, o grupo brasileiro **Unigel** acaba de ampliar seu portfólio de resinas acrílicas de alto brilho. A empresa adicionou ao mostruário Acrigel produtos na tonalidade black piano para partes externas, como grades frontais, colunas de acabamento e apliques de para-choque, bem como para peças de interior, incluindo componentes do painel de instrumentos. Segundo Cristian Leal, diretor de negócios da Unigel Plásticos, as resinas dessa linha apresentam alta resistência a intempéries e ao risco e substituem plásticos que demandam pintura, como ABS em aplicações externas e PC/ABS em partes internas. "O alto brilho também confere estética diferenciada", ele ressalta.

Por sinal, a novidade abriu portas para a Unigel em projetos de montadoras como **Volkswagen**, **Peugeot Citroën** (PSA), **GM** e **Honda**. A Volkswagen, inclusive, aprovou a resina para uma coluna externa de revestimento no modelo up!, um compacto que será lançado em 2014. As vantagens competitivas da Unigel, o diretor sublinha, vêm da estrutura local de desenvolvimento de produto e assistência técnica, o que garante flexibilidade para customização de formulações, incorporação

de aditivos para modificação propriedades e processabilidade, além de fabricação de tonalidades personalizadas. O portfólio da empresa é fornecido em grades para injeção e extrusão e em chapas cast ou extrusadas.

Automatisa

LASER

Ferramenta de rastreamento

Apesar do investimento módico e da prolongada vida útil, ainda não se massificou no setor plástico brasileiro o uso de sistemas de codificação e identificação permanente a laser. Com mais de nove anos de milhagem de voo no ramo, a **Automatisa** está predisposta popularizar a tecnologia com a difusão do acessível equipamento ID Laser Eco Fiber, esclarece Joana de Jesus, sócia e diretora comercial dessa empresa catarinense. Conforme pondera, a ferramenta do laser supera as expectativas em termos de rastreamento de itens no processo fabril. O equipamento concebido pela Automatisa, retoma o fio Joana, prima também pela economia energética, manuseio simplificado e durabilidade estimada em torno de 100.000 horas de vida. "Ou seja, 6.250 dias úteis em regime de dois turnos", ela traduz, realçando os ganhos obtidos com redução de custos e pirataria, além de valorização estética da peça ou produto e garantia da permanência da informação codificada.

Materiais

BRASKEM

Carvão na brasa de PE

Embalagem de PE: mais resistente e com custo competitivo.

Os adeptos ao churrasco de fins de semana vão encontrar no varejo paulista, a partir de fevereiro, carvão acondicionado em um saco diferente. A embalagem, desenvolvida por **Braskem**, **Acetech** e **Carvão Cacique**, é produzida com uma blenda de PEBDL e PEBD e promete desbancar o tipo tradicional feito de papel kraft. Os grades escolhidos, aponta Albertoni Bloisi Neto, responsável pela área de desenvolvimento de mercado da petroquímica, foram Pluris 9300, Flexus 9200 e EB 853. "A combinação de quaterpolímeros e metalocenos permite melhor balanço de propriedades mecânicas e ópticas e soldabilidade", ele acrescenta. Além do mais, o uso do plástico mantém o carvão livre de umidade e confere à embalagem resistência superior, diminuindo risco de vazamento, avisa o especialista.

O saco de PE também se diferencia por processos de ensaque e selagem automatizados, alta qualidade de impressão e custos competitivos. Essas embalagens, prossegue Bloisi Neto, foram testadas em clientes selecionados. "Ouvimos a opinião dos lojistas e consumidores finais sobre as vantagens e desvantagens do modelo", comenta. De acordo com a FAO (Food and Agriculture Organization), ele cita, o mercado de carvão para uso doméstico no Brasil é de 684.000 toneladas anuais e a meta da Braskem é abocanhar, em cinco anos, 40% de participação. •

ORGANOGRAMA

Ricardo Duarte de Souza, gerente comercial e técnico da beneficiadora de PP Produmaster Advanced Composites, ingressou na área de pesquisa e desenvolvimento da componedora Intecmat.*Fonte de periféricos remetidos dos EUA ao Brasil, a Conair reformulou sua estrutura comercial no país ao designar **Luciano Giannasi** para negócios no setor de injeção e, alojados sob a empresa Poeta Tecnologia Representações, José **Eduardo Poeta Carvalho** e **Roni Sanches** focam o mercado de periféricos para extrusão. *Na filial de vendas da Wittmann Battenfeld, o presidente **Reinaldo Milito** assumiu os encargos antes geridos por **Ironi Fernandes**, vice presidente voltado ao negócio de injetoras e que deixou a empresa. ***Larissa Vecchi**, gerente de marketing da Cromex, deixou a empresa.

TOP DO MÊS

INOVAÇÃO
em micronização
PLASTÉCNICA
www.plastecnica.com.br
plastecnica@plastecnica.com.br
(51) 3364.1320 | 3347.7782
Porto Alegre - RS
plastecnicaRS

INJETORAS DR. BOY
HIDRÁULICAS
• Especializado em injetoras pequenas (10, 25, 35, 50, 60 , 80 e 100 t);
• Econômica e compacta com repetibilidade garantida;
• O melhor custo benefício para produção de peças em LSR e elastômeros.
Contate-nos:
(11) 3048-0147
vendas@sunnyvale.com.br
35 Anos
Sunnyvale
DESENVOLVENDO SOLUÇÕES
www.sunnyvale.com.br

OPORTUNIDADE IMPERDÍVEL
laser Fiber
PROMOÇÃO
R$ 115 MIL
WWW.FBMAQUINASOPERATRIZES.COM.BR
LIGUE: (11) 98152-1487
(11) 2667-1487
FB REPRESENTAÇÕES

Para pequenos volumes e pequenos pesos
Empilhadeiras Manuais TRANSLIFT
A maior linha de empilhadeiras com elevação manual e motorizada do mercado.
Para
Bobinas
Moldes
Caixas
Ferramentas
Tambores
Usos Especiais
Em até 36 vezes no cartão BNDES
Trans Erg
Mecânica Industrial
www.transerg.com.br
e-mail: empilhadeiras@transerg.com.br
VENDAS
(19) 3535.4414

PLASTOMETRO DE EXTRUSÃO
Medição de índice de fluidez disponível em 4 modelos para atender às varias demandas de teste das normas ASTMD1238, DIN ISO 1133, D3364, BS2782 e JISK7210. Métodos A, B (volumétrico) e A/B (volumétrico com cálculo de densidade do fundido), correlação da fluidez com a viscosidade intrínseca do PET. Possui saída serial para comunicação serial com PC e impressora.
Preços Reduzidos
Telefone: (11) 3511-2697
www.digitrol.com.br
dynisco@digitrol.com.br
Representante
Dynisco

ANUNCIE EM
PLÁSTICOS EM REVISTA
(11) 3666-8301
comercial@plasticosemrevista.com.br

FLAMABILIDADE
Facilitamos o pagamento
Norma 75200
e equivalentes
Plastômetros, Ponto de Fusão, Pirometria, etc
ELECTRA. J.J.H. (011) 2601-5952
juanhidalgo@uol.com.br
www.electra-jjh.com.br

O auê do sachê

Colunista do jornal "**O Estado de S.Paulo**", o escritor Marcelo Rubens Paiva abriu assim a crônica "Aberrações da Humanidade" (28/12/2013):

"Sachê. Você sabe muito bem do que estou falando. Onde estão aqueles recipientes com mostarda e ketchup com que estávamos habituados, e aprendemos a espremer antes de escrever? E o saleiro, o açucareiro, a maionese no pratinho, com uma espátula apropriada? É mais raro encontrá-los do que guardanapos de linho. A Vigilância Sanitária, o lucro insano das corporações e o capitalismo selvagem nos obrigam a conviver com desagradáveis e minúsculos sacos plásticos não biodegradáveis que, dizem, contêm o condimento necessário para a nossa refeição. Como abrir? Com unhas? Dentes? Dentadas e unhadas? Imaginam que andamos com canivete suíço no bolso? Como abrir sem escorrer a metade do condimento? Como abrir sem espalhar pela mesa ou pelo colo ou, pior, espirrar no rosto do garçom, um saco que não fora planejado para ser aberto, mas para apenas armazenar uma porção que alguém arbitrariamente julgou a necessária. Bem, minhas fritas precisam de dezenas daqueles saquinhos. E tiveram a cara de pau de inventar sachê com azeite, vinagre e até shoyu. Queria que o inventor dessa barbaridade almoçasse numa cantina tradiça com a minha família italiana e tentasse temperar a salada, entre as polêmicas e discussões de sempre de domingo. Sem usar os dentes".

Há bons anos, quando fast food decolava no país, o **Centro de Tecnologia de Embalagens** (**Cetea**) foi convocado para projetar estruturas de sachês para garantir as barreiras preservadoras da qualidade do produto envasado, rememora Claire Sarantópoulos, estrela do time de pesquisadores científicos da entidade. "Nunca nos pediram soluções para facilitar a abertura, talvez devido à pressão dos custos". Claire dissocia os sachês dos restaurantes tradicionais e os direciona apenas a refeições rápidas (food service) e consumo em trânsito (on the go). "A dose porcionada no sachê evita adulterações do alimento e sua degradação em termos sensoriais e microbiológicos ao impedir que a embalagem fique aberta e disponível para consumo progressivo por vários clientes e por períodos extensos, fora da refrigeração".

Claire Sarantópoulos: nunca pediram soluções de abertura ao Cetea.

Claire lembra estar à venda o "corta sachê", lâmina de inox embutida em superfície plástica. Embora mais em conta que canivete suíço, trata-se de saída meia sola para o problema, aliás não resolvido de todo no exterior. "A abertura fácil do sachê implica a realização de um rasgo (dispenser), de modo a formar um orifício por onde escoa o líquido; são inviáveis tecnologias convencionais como separar as camadas selantes a mão ou a faca." O fechamento de sachês, pondera Claire, é determinado pela integridade da embalagem e facilidade de rasgo. As opções para simplificar a abertura, aponta, são as selagens serrilhadas ou picote na selagem sem afetar a integridade do fechamento e com início da abertura indicado na embalagem. Para facilitar o rasgo, coloca Claire, o mecanismo de abertura deve compatibilizar-se com a espessura e o tipo de material da camada interna do sachê. "A direção de rasgo também deve estar alinhada com a direção de orientação do filme da camada externa".

Outra boa pedida, tira da manga a expert, seria a microperfuração a laser para realizar semicortes que orientam o rasgo, após o início dele via picote. Unhas e dentes agradecem a quem se habilitar. •

Nossa empresa nasceu
para enxergar além.

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

ISO 9001

A NOVATRIGO chegou para revolucionar o mercado de Plásticos no Brasil. Com uma infraestrutura de primeira e qualidade comprovada, você nunca mais terá dificuldades para encontrar a resina perfeita para o seu projeto. Este é o nosso compromisso e o 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

NOVATRIGO
PLÁSTICOS DE ENGENHARIA

Veja e avalie mais de perto

O menor custo total para produzir preformas da melhor qualidade, com os maiores níveis de flexibilidade, compatibilidade total com os moldes, além de ser a primeira solução integrada da indústria para estender a vida útil do molde.

www.HyPET-HPP.com >

HUSKY®