

QUEM LEVA A TAÇA?

**PEGA FOGO A DISPUTA
ENTRE DISTRIBUIDORES
E IMPORTADORES
DE RESINAS**



EMBALAGENS

Mudanças a caminho com água e sucos tirando mercado de refrigerantes

LEI DE RESÍDUOS SÓLIDOS

Tudo o que o setor plástico quer saber sobre logística reversa

*Não complique, a
solução está aqui.*



Nos dias atuais o tempo é nosso bem mais precioso, e é por isso que a NOVATRIGO te ajuda a poupá-lo. Não ocupe seu tempo tentando descobrir qual é a melhor resina para o seu projeto, deixe isso conosco, afinal, é a nossa especialidade.

Distribuindo mais do que resinas, distribuindo qualidade.

- ABS, ADITIVADOS, ACRÍLICO
- COMPOSTOS
- POLIAMIDAS, POLIACETAL
- POLICARBONATO, PBT
- POLIPROPILENO

Interplast

2014 18-22 Agosto
Joinville, SC



Visite-nos na Interplast 2014 | Estande 162/B

NOVATRIGO
PLÁSTICOS DE ENGENHARIA



SAMSUNG

INVISTA

TORAY

BASF
The Chemical Company

KUMHO

O recado do viaduto

Sem uma análise crítica do passado, o presente complica o futuro do setor plástico.

Um dia antes do jogo entre Brasil e Colômbia, parte de um viaduto desabou em Belo Horizonte, matando duas pessoas e ferindo 21. Ao comentar o desastre, Marcelo Rozenberg, vice presidente do Instituto de Engenharia, apontou como pano de fundo desses acidentes tão frequentes na construção civil brasileira a falta de uma cultura nacional de análise dos erros cometidos. Na contramão da praxe internacional, adepta da exposição transparente das falhas detectadas, de modo a facilitar o estudo para não serem repetidas. “Na nossa cultura superficial não se tira proveito disso. As causas não são detalhadas, geralmente para não comprometer os culpados”, lamentou na mídia o dirigente.

Seu diagnóstico pode ser transposto com casca e tudo para o setor plástico. Não há notícia de que algum dia os elos da indústria tenham revisto seu desempenho com rigor, para não tornar a escorregar nas cascas de banana de sempre. Por exemplo, a cadeia plástica nunca se debruçou para analisar para valer se o crônico protecionismo comercial realmente lhe convém, se contribuiu de fato para o mercado crescer e as empresas evoluírem. Resinas e máquinas importadas que tenham similares nacionais permanecem desde tempos imemoriais oneradas por alíquota tarifária de 14%, taxa alinhada por conhecedores entre as mais altas do planeta.

Outro ponto-chave que jamais mereceu estudo conjunto do setor plástico: o que ele ganhou até hoje, de concreto, com a exigência de elevadíssimo conteúdo nacional no maquinário montado no país para a transformação de plástico, de modo que seu fabricante se adeque às melhores condições de financiamento da venda existentes na praça, as linhas de crédito oferecidas pelo BNDES, já que a banca privada sempre considerou mais proveitoso emprestar para o governo do que correr risco cacifando a indústria privada. Décadas

de prática demonstram que essa imposição de percentual extremo de conteúdo nacional transfigurou-se num bumerangue. Para começar, encareceu e complicou a excelência dos equipamentos domésticos, ao forçar os fabricantes a abrirem mão de recorrer a componentes

melhores e/ou mais em conta que os “made in Brazil”. São as peças adquiridas no livre mercado internacional pelas companhias que ditam a tecnologia e vendas mundiais dessas máquinas. À sombra dessas vantagens, da economia de escala, automação e do barateamento da tecnologia, concorrentes do exterior como grifes orientais influíram no flagrante encolhimento do quadro de fabricantes brasileiros

de máquinas para transformação de plástico. Alguns deles, por sinal, puseram um pé em cada canoa: montam aqui determinados equipamentos de maior demanda e desistiram da manufatura de outros para representar marcas da China. Não é à toa que, no segmento das injetoras, a máquina mais vendida no Brasil, o movimento é liderado pelas marcas asiáticas.

Tem mais. Tal como todo o setor brasileiro de manufatura, a cadeia do plástico nunca investigou a fundo se o patriótico conceito da similaridade local, porta estandarte da indústria tupiniquim de materiais e máquinas, esgotou ou não seu prazo de validade numa realidade global. Claro que sim, comprovam a velocidade do progresso tecnológico e as decorrentes digitalização sem fronteiras e barateamento das peças. Protecionismo profundo leva à inovação rasa e, por essas e outras, vem daí a perda de participação da indústria no PIB do Brasil - caiu de 25% nos anos 80 a 13% em 2012.

Até hoje, a falta de estudos substanciais e conjuntos dos erros cometidos não despertou a cadeia plástica para a autocrítica. Sem ela, não dá para o setor restaurar os pilares desgastados de sua trajetória.

Aí não há viaduto que resista. •



SUMÁRIO

- Visor**
06 EMBALAGENS
Os efeitos das mordidas de água e sucos nos refrigerantes
- Oportunidades**
16 BANDEJAS
A compra da Braspack pela Copobras
- 18 CARGAS MINERAIS**
Por que a Micron-Ita acontece em carbonato de cálcio
- Conjuntura**
20 COLÔMBIA
Ela está virando a cabeça dos transformadores
- 24 ARGENTINA**
O vinho do consumo de resinas está azedando
- Sensor**
26 MARCELO BUZAGLO DANTAS
Mestre em Direito Ambiental alia logística reversa à realidade do plástico
- Rasante**
31 PLANO GERAL
Curtas, quentes e cáusticas



- Trajatória**
IDAPLAST
48 25 anos de expansão em artigos promocionais de PVC
- Fábrica-Modelo**
GRECO & GUERREIRO
50 O sopro de embalagens no melhor de sua forma
- 3 QUESTÕES**
THIAGO OSTORERO
52 Setor de masters pende para rearranjo
- Sustentabilidade**
53 BRASKEM
O quartel general dos bioplásticos
- Ponto de vista**
54 RICARDO PRADO SANTOS
Como o Custo Brasil trava nossas máquinas

Junho/2014
Nº 604 - Ano 52

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: Julho / 2014

MEMBRO DA ANATEC

Associação das Editoras de Publicações Técnicas Dirigidas e Especializadas

Inovação se faz com plástico. E plástico se faz com a Braskem.

A Braskem investe em tecnologia para criar soluções que atendam as necessidades específicas de seus Clientes, ampliando a possibilidade de novos projetos e contribuindo para melhorar a vida das pessoas. Com um portfólio completo de resinas PE, PP e PVC de alta qualidade, a Braskem ajuda a fortalecer o seu negócio e toda a cadeia do plástico. Ao desenvolver novas soluções, conte com a Braskem.

Para obter mais informações, acesse: braskem.com/inovacao

Braskem

Uma das empresas mais inovadoras do mundo

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



FORTYMIL

mais
POLÍMEROS

PIRAMIDAL

SASIL



O copo está enchendo

Água e sucos avançam sobre refrigerantes. E as embalagens precisam entrar no clima.

Renda mais alta e consequente expansão do consumo têm seu lado perverso no Brasil. O país, segundo pesquisa norte-americana, já ocupa o nada louvável quinto lugar no ranking mundial da obesidade. Para virar esse jogo, a busca por opções alimentares saudáveis, inclusive em bebidas, toma corpo. Nessa linha, os controversos refrigerantes podem começar a dar lugar à água mineral e até mesmo para sucos, embora especialistas ainda debatam se os tipos industrializados são, de fato, menos nocivos ao organismo que carbonatados não alcoólicos. Nesse vaivém, quem tem de se virar para acertar o passo com as novas tendências é a indústria de embalagens, plásticos inclusos.

Desde sempre, refrigerantes foram porto seguro nº1 do consumo de PET. Porém, mesmo que a população deixe a Coca-Cola e sua turma algo de lado, a expansão da preferência por água mineral irá assegurar a perenidade do poliéster nas garrafas. Pela percepção de Adalberto Viviani, diretor presidente da consultoria **Concept**, o setor de bebidas carbonatadas

há tempos vem sendo questionado pela ala do culto à saúde & bem estar, mas nem sempre de forma racional. “Dizia-se que os refrigerantes provocavam estrias, o que não é verdade”, ele exemplifica. Hoje em dia, depois de alguns estudos, o que a indústria tem colocado na mesa dos debates é o uso de açúcares e a formulação do líquido em si ao voltar-se para apostas em produtos naturais e, hipoteticamente, mais saudáveis, frisa Viviani.

Esse movimento afeta o setor de refrigerantes, admite, mas o efeito não acontecerá de uma hora para outra. “O Brasil se transformou há pouco tempo num país de classe média e determinados hábitos ainda estão se consolidando”, pondera o analista. Entre essa população emergente, a aspiração pelo consumo de refrigerante por ora é mais forte que a necessária discussão sobre saudabilidade. Contudo, como as novas gerações levam a sério os alimentos ditos bons ou nocivos para a saúde, o impacto virá mesmo de forma significativa nos próximos anos, projeta o consultor. De maneira geral, ele percebe, o mercado caminha para um aumento da procura por água mineral,

mas tanto esse reduto quanto o de bebidas carbonatadas continuam a ter espaço para crescer no Brasil.

Em paralelo a esse remelexo socioalimentar, caminha o segmento de sucos. A versão em pó, uma alternativa aos refrigerantes e não aos sucos prontos, sublinha Viviani, se popularizara com vantagens de logística simples e exposição direta nos canais de venda. Já os tipos prontos para beber, em contraste, penam para ganhar a preferência do consumidor. “Eles foram — e em alguns casos ainda são — tratados de maneira equivocada pela indústria”, julga o consultor. Os fabricantes, ele esclarece, inseriram o suco pronto na categoria de alimento e, assim, o distanciaram da imagem de item de consumo lúdico, com refrescância e sabor. “Essa postura o colocou em um nicho reduzido e sem diálogo com as pessoas”, acrescenta o especialista.

Aliás, nesse flanco de sucos prontos e néctares, a embalagem cartonada entrou com tudo, relegando PET ou polietileno de baixa densidade (PEAD) para o andar de baixo, restritos ao envase de raríssimos casos. Segundo a **Associação Brasileira da**



Viviani: saudabilidade afetará setor de refrigerantes a longo prazo.

Indústria do PET (Abipet), em 2012 um relesnaco de 1,12% do poliéster movimentado no Brasil era direcionado a esse segmento. Assim, a caixinha metamorfoseou-se em sinônimo de categoria, principalmente nas versões de 1 litro. "PET não teve força para se posicionar nesse mercado, pois não encontrou marca disposta a investir e demonstrar o diferencial e benefícios

da embalagem ao consumidor", comenta Viviani. Outro limitante para o desenvolvimento do poliéster no setor, coloca, foi a questão tecnológica de formulação e pasteurização. Mas algumas empresas, ele reconhece, já começam a ultrapassar esse obstáculo.

Da mesma forma, garrafas tamanho família de PEAD, sucesso absoluto em gôndolas norte-americanas, não decolaram ainda por aqui. Por trás disso está igual desinteresse de marcas de porte significativo em sucos em fazer essa aposta no recipiente plástico. A outra razão chama-se cultura do consumidor. Nos Estados Unidos, esse tipo de frasco é ofertado há muitos anos, inclusive no acondicionamento de leite, um grande referencial de consumo, assevera Viviani.

Para fazer essas embalagens maiores deslancharem, ele condiciona, fabricantes de resinas e sopradoras precisam dialogar com a área de marketing das grandes indústrias. "Ao negociar apenas com o departamento de suprimentos, eles serão tratados como simples fornecedores", argumenta.

A empresa brasileira **Juxx** embarca no apelo natural e valores nutricionais de amplo portfólio de sucos prontos e percebe crescente procura por saúde e bem-estar entre seus consumidores. "Além de deixarem o refrigerante de lado, as pessoas fazem exercícios físicos, saindo do sedentarismo", comenta o diretor executivo da fabricante Edson Mazeto Junior. As linhas de produto Juxx são, majoritariamente, vendidas em embalagens cartonadas. Segundo a consultoria **Nielsen**, cita Mazeto, houve aumento de 10,5% na comercialização de sucos prontos nos primeiros oito meses de 2013 em rela-

>> more than additives

NAFTOSAFE

Estabilizantes à Base de Cálcio-Zinco e Orgânicos

NAFTOBLEND

Blendas para Poliolefinas

NAFTOVIN

Sais de Chumbo

ESTEARATOS

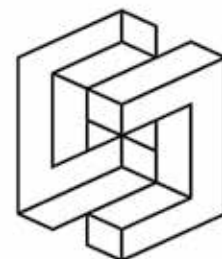
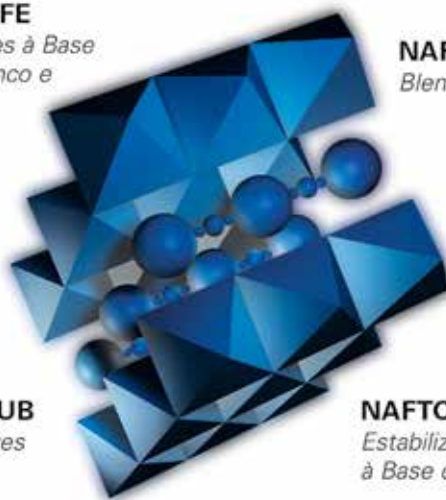
*Estearato de Cálcio
Estearato de Zinco*

NAFTOLUB

Lubrificantes

NAFTOMIX

Estabilizantes Coprecipitados à Base de Chumbo



Chemson
Ltda.

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



Mazeto: brasileiros buscam hábitos mais saudáveis.



Sucos Juxx: vendas 42% maiores em 2013.



Chiara Tengan: consumo de refrigerantes caiu 3,5% em 2013.



Mid Vira Shake: chamariz para alimentação infantil nutritiva.

ção ao mesmo período do exercício anterior. “No ano passado, as vendas da Juxx saltaram 42%, mostrando-nos alinhados ao atual cenário do mercado”, ele situa. Inclusive, nos últimos cinco anos, o faturamento da empresa foi multiplicado por 14.

Para Mazeto, o portfólio da Juxx bate em cima do que o consumidor busca. “Mais do que suco, as pessoas desejam bebidas que realmente façam bem à saúde”, ele julga. Os produtos da marca, prossegue, não contêm corantes, conservantes e aromatizantes artificiais. Ao contrário, levam alta concentração de fruta, oferecendo vitaminas e nutrientes. Todos os sabores do mostruário, incluindo cranberry, ameixa, romã e blueberry, apresentam capacidade antioxidante superior. “Lançamos ainda a versão sem açúcar de toda a linha, exceto o Antiox, para alcançar indivíduos com limitações dietéticas”, ressalta o executivo.

A Juxx optou pela embalagem cartonada porque ela oferece 100% de proteção à luz, que acelera a deterioração dos produtos, justifica Mazeto. “Ela da mesma forma tem segurança garantida pelo processo de envase asséptico”, julga. Além do recipiente de 1 litro, os sucos são vendidos em versões menores de 200 ml. O sabor cranberry também vem em lata de 248 ml. A Juxx compra suas embalagens de **Latapack** e **Tetra Pak**, sendo que a última, principal fornecedora da embalagem tipo cartão no Brasil, não respondeu ao

pedido de entrevista feito por **Plásticos em Revista**. De acordo com o diretor da Juxx, os sucos em pó, território dos saquinhos de BOPP, perdem para os tipos prontos nos quesitos calorias, ingredientes naturais e concentração de fruta. “Em contrapartida, eles atingem uma grande fatia da população com seu preço acessível”, conclui.

“De uns três anos pra cá, o volume de refrigerantes vem caindo e o de refrescos em pó tem crescido, apesar de ser categoria madura e com penetração de 92% nos lares brasileiros”, corrobora Chiara Tengan, gerente das marcas de sucos em pó MID e FIT do grupo **Ajinomoto**. Como era de se esperar, o portfólio da empresa de origem japonesa também se irmana ao culto da saudabilidade. “Há dois anos, aprimoramos a formulação de toda a linha MID oferecendo o dobro de vitamina C”, ilustra Chiara. Outro exemplo nesse sentido vingou em 2011, na forma do produto MID Vira Shake, que pode ser misturado ao leite. “Essa linha é ótima aliada das mães para incentivarem o consumo de leite em ocasiões diferenciadas, a exemplo de refeições como café da manhã, contribuindo para uma alimentação nutritiva”, ela assinala.

A gerente engrossa o time de quem enxerga movimento gradativo de redução na demanda por bebidas carbonatadas. O consumidor, Chiara explica, percebe o refresco em pó mais saudável e, no dia a dia, passa a mesclar as duas categorias. O

suco em pó acaba, assim, fazendo parte das refeições diárias, enquanto o refrigerante é deixado para o fim de semana. Também mencionando pesquisa da Nielsen, a Ajinomoto informa que o consumo de refrigerantes caiu 3,5% em volume em 2013 sobre o ano anterior, enquanto para refrescos em pó foi registrada expansão de 2,2%.

Em favor desses sucos entra o preço por litro. “É o mais barato da cesta de bebidas, custando, em média, quatro vezes menos que o refrigerante”, afirma Chiara, novamente citando a Nielsen. Por isso, é crucial que a embalagem não afete, de forma alguma, o preço final, ela frisa. Sem abrir os fornecedores dos saquinhos de MID e FIT, a especialista abre apenas que são nacionais e internacionais e o embalamento ocorre na fábrica da Ajinomoto em Limeira (SP).

O gasto médio com refresco em pó ronda R\$ 0,65/litro, montante visto como razoável se atrelado a duas refeições diárias, considera Chiara. Em contraste, embora os sucos prontos para beber tenham começado a cair no gosto da população, seu consumo é ainda ocasional devido ao alto custo. “O mesmo desembolso para 1 litro de suco pronto equivale a mais de 7 litros do refresco em pó”, ela compara, na garupa de dados da Nielsen. O produto está em 17º lugar na demanda brasileira total por bebidas não alcoólicas, mas em segundo no quesito importância, junto da água mineral, ela posiciona.

QUEM MAIS ENTENDE DE QUALIDADE DA ÁGUA
TAMBÉM PREFERE A RESINA CLEARTUF® TURBO™



A Resina Cleartuf® Turbo™ foi especialmente criada para o envasamento de água mineral, proporcionando ainda mais leveza, resistência, brilho e transparência para garrafas PET.

Resina de última geração, com grande desempenho e muito versátil, a Cleartuf® Turbo™ possibilita ampla diversidade de formatos e cores e pode ser aplicada em embalagens PET para água, sucos, maionese, cosméticos, entre outras, pois o baixo nível de acetaldeído residual também conserva o sabor e odor dos produtos embalados.

M&G Polímeros Brasil S.A. | www.mg-chemicals.com.br

A dança das mudanças

Novos hábitos de consumo respingam sobre desempenho de resinas e embalagens



Se em refrigerantes, por enquanto, o amortecimento da expansão do consumo não é suficiente para acender luz amarela na cadeia de PET, o setor já volta-se ainda mais para seu mercado nº2, o reduto de água mineral. As altas temperaturas registradas no início do ano, aliadas à consolidada busca pela saudabilidade, serão responsáveis por um aumento de, pelo menos, 2,5 pontos percentuais na fatia detida em 2014 por água engarrafada na demanda pelo poliéster, projeta Auri Marçon, presidente da **Associação Brasileira da Indústria do PET (Abipet)**. “A título de referência, o consumo de água mineral no primeiro trimestre foi aproximada-

mente 30% superior ao registrado no mesmo período de 2013”, ele confronta. No ano passado, a participação da água engarrafada ficou entre 16% e 18% nas 620.000 toneladas de PET consumidas. Refrigerantes ainda detêm a supremacia com quase 60% desse volume.

Apesar disso, é grande o potencial para expansão de PET em água. Enquanto no Brasil a participação da resina em água engarrafada está abaixo dos 20%, a média mundial chega a 34%, encaixa Marçon. “O segmento cresce aqui a taxas entre 6% e 8% ao ano, tendência motivada por hábitos de consumo e fatores climáticos”, estabelece. Tradicionalmente, ele diz, PET reina no envase de 80% a

85% da água mineral comercializada no país. A **Associação Brasileira de Indústria de Água Mineral (Abinam)** não respondeu ao pedido de entrevista feito por **Plásticos em Revista**.

Pelos cálculos da Abipet, embora o consumidor tenda a buscar alimentos mais saudáveis, a participação dos refrigerantes no mercado de PET segue estável. Pequenas variações, Marçon assinala, são ocasionadas por fatores macroeconômicos, sazonais ou climáticos. “O forte verão de 2013/2014 gerou demanda muito grande e o fraco e seco inverno também deve influenciar positivamente o consumo de refrigerantes e outras bebidas”, ele afiança. Em paralelo

Prime Pol
Resinas Termoplásticas



CADA VEZ
MAIS
PRESENTE



EXPERIÊNCIA
FIDELIZAÇÃO
FOCO NO CLIENTE



EXTENSA
LINHA DE
PRODUTOS

• ABS • PA • PEBD • PET • PC • PEBDL • PMMA • PS

• PEAD • TINGIDOS E COMPOSTOS



www.primepol.com.br



+55(11) 3917.0228

primepol@primepol.com.br



Gonzalez: BOPP metalizado tem rendimento superior ao alumínio.

a esse cenário, prossegue o dirigente, o poliéster avança em setores como sucos concentrados (para diluição em água) e isotônicos, bem como em leites e lácteos. Para redutos desse naipe, existe a necessidade de transporte em garrafas práticas, leves e com sistemas de fechamento adequados para uso on the go, considera o presidente da Abipet.

Embora PET tenha se consolidado no nicho de sucos concentrados, ainda está muito longe da versão pronta para beber. Mas, de outro ângulo, à medida em que essa bebida se torna mais usual, diversas empresas entram no mercado, exigindo alto desempenho na distribuição e, portanto, embalagens melhores. De acordo com Marçon, quando um fabricante planeja investimentos para substituir maquinário ou expandir sua capacidade, cálculos demonstram que o custo operacional da embalagem PET é reduzido, tornando-a viável. Isso aconteceu no campo das bebidas energéticas, que apresentou crescimento de 198% no uso de PET entre 2012 e 2013, Marçon conclui. Sem concorrentes na formulação de PET no país, a **M&G** não respondeu ao pedido de entrevista feito por **Plásticos em Revista**.

Única produtora local de polietileno (PE) e polipropileno (PP), a **Braskem** está bem posicionada em diversos nichos de bebidas não alcoólicas. Por isso, a eventual queda no consumo de refrigerantes

pouco impacta suas operações de poliolefinas. No caso de BOPP, o efeito é diluído na migração de refrigerantes para refrescos em pó. “O aumento do filme biorientado

nas embalagens de sucos em pó compensa a perda do volume em rótulos de garrafas de bebidas carbonatadas”, raciocinam Gustavo Gori Lusa, engenheiro de aplicação de embalagens, Gustavo



Marçon: consumo para PET inalterado pela onda da boa forma.

Lombardi, líder do segmento de BOPP, Marcelo Cruz Carbonaro, líder do segmento de tampas, e Renato Di Thomazzo, gerente de contas de PE. No entanto, a película ainda tem boas condições de crescer na laminação em substituição ao alumínio, apontam os especialistas da Braskem.

O envase de sucos em garrações de PEAD, a exemplo do que acontece nos Estados Unidos, alavancaria o volume consumido da poliolefina no país, mas o desafio é a preferência do consumidor, difícil de mudar. No mercado norte-americano, elucidam os executivos da petroquímica, a cadeia logística refrigerada foi desenvolvida para atender a essas características, desde as fábricas ao ponto de venda. “Esse reflexo é percebido até na capacidade de refrigeradores nos domicílios”, acentuam os técnicos da Braskem. No Brasil, bem como em

outros países emergentes, a demanda aponta para porções menores, levando em consideração o shelf life do alimento líquido. “A Braskem tem desenvolvido produtos de PEAD com alta propriedade de barreira a gases, permitindo maior durabilidade do líquido envasado e de forma a superar a restrição de cadeia refrigerada na distribuição”.

O portfólio de PE da Braskem também foca liners da resina de baixa densidade em caixas cartonadas, inclusive na versão verde do polímero, derivada da cana-de-açúcar. “Com o uso da solução, é possível termos embalagens com conteúdo renovável superior a 80%”, inserem Lusa, Lombardi, Carbonaro e Di Thomazzo. No momento, a empresa trabalha no desenvolvimento de PEAD verde de maior fluidez e grades de PP de maior rigidez para a tampas, item importante para a expansão de sucos e néctares prontos para consumo.

No balcão de BOPP, Julian Gonzalez, diretor comercial da **Polo Films**, pedra angular do filme no país, observou ligeiro incremento de demanda por parte do segmento de sucos em pó, principalmente pela adoção da película metalizada de alta barreira para substituir a folha de alumínio. Desde o início dos anos 2000, ele nota, BOPP cresce em alimentos em pó justo em função dessa substituição, entrando até no lugar de PET biorientado (BOPET) metalizado. “Produtos desidratados têm consumo nacional estimado em 1.800 t/a de BOPP”, ele calcula, realçando sopas nesse contingente.

Enquanto isso, o setor de sucos em pó constantemente aumenta suas exigências para proteger o conteúdo embalado, percebe o diretor. “Os filmes de BOPP metalizado e de alta barreira necessitam, ao menos, de valor de permeabilidade ao vapor de água (TPVA) inferior ou igual a



Sucos no exterior: plástico sem acanhamento no duelo com a caixa cartonada.

0,3 g H₂O/m².24h e de permeabilidade a oxigênio (TPO₂) inferior a 30 cc O₂/m².24h”, acrescenta o executivo. O bitratamento da película também é necessário para garantir boa adesão sobre o filme impresso e para assegurar a selagem. No reduto de refrescos em pó, as estruturas mais utilizadas no Brasil, de fora para dentro, incluem BOPET/ tintas/ adesivo/ alumínio/adesivo/PE, bem como BOPET/ tintas/adesivo/ BOPPmetalizado/adesivo/

PE, ou ainda BO-PET/tintas/adesivo/PET metalizado/ adesivo/PE.

S e g u n d o Gonzales, os tipos de BOPP metalizado da Polo contempla as necessidades técnicas

requeridas por essa clientela. Um filme com espessura de 17 micra e 15,4 g/m², se comparado a folha de alumínio de 8 micra ou 21,6 g/m² e PET metalizado de 12 micra ou 16,8 g/m², confere rendimento superior de quase 29% contra alumínio e de 8% versus o filme de PET metalizado, ele sustenta.

Joel Pereira de Araújo, da importadora **Master Polymers**, tem observado crescente preferência por sucos e água,

enquanto refrigerantes tendem a perder participação. Nos Estados Unidos, onde predominam galões soprados com PEAD, a **EMS-Chemie**, representada no Brasil pela empresa de Araújo, é fornecedora de poliamida (PA) amorfa Grivory G-21 para esse tipo de recipiente. Ela se incumbem da camada de barreira contra perda de aroma, além de aumentar o shelf life dos sucos envasados nesses frascos. Em regra, essas garrafas contam com estruturas de quatro camadas, sendo a externa de PEAD, seguida por uma de resina reciclada, uma de adesivo e a última de PA, alinha Araújo. As duas primeiras correspondem a 90% do peso da embalagem, ele descreve. “Para que embalagens econômicas façam parte de nosso cotidiano, é indispensável a parceria entre o produtor do suco e um transformador de sopro in house”.

- PPA
- POLIAMIDAS SEMI-AROMÁTICAS
- PA 12
- PA 6.12
- PA 6.10
- POLIAMIDAS TRANSPARENTES
- PA 6, PA 66, PA 6.66
- POLIAMIDAS ANTI-CHAMA
- ADESIVOS DE ESTRUTURAS MULTI CAMADA
- MODIFICADORES DE IMPACTO
- COMPOSTOS DE PP
- UHMWPE
- TPX
- TPV
- TPE
- COPA 6/12
- ABS, AES
- PVDF
- PPS
- PEEK
- PSU, PPSU



Resinas ESPECIAIS e Plásticos de ENGENHARIA








www.masterpolymers.com.br
(11) 5594-6630



Gênios da garrafa

Os equipamentos para o plástico balançar os alicerces da caixa cartonada



Romi C5 TS: desempenho afiado pelo comando CM 10.



PET Line: controle prussiano do nível de acetaldéido.

“O consumidor brasileiro está mais seletivo e atento à qualidade de vida, razão pela qual tem buscado mais produtos saudáveis, como água e sucos, para substituir refrigerantes”, percebe William dos Reis, diretor da unidade de negócios de máquinas para plástico da **Romi**. Pelo flanco de polietileno de alta densidade (PEAD), ele especifica, frascos soprados permitiram economia e flexibilidade de produção superiores às oferecidas pela caixa cartonada a fabricantes menores e de cunho regional de alimentos líquidos. Na raia de PET, prossegue o analista, apesar da presença de refrigerantes menos calóricos, nota-se inclinação do público por alternativas ligadas ao culto da saudabilidade, tipo chás, sucos e água embalados no poliéster.

Para marcar de perto essa tendência em sucos envasados em PEAD, a Romi assedia transformadores com a sopradora de mesa simples C 5TS, e os modelos de mesa dupla C 5TD e C 8TD. “Seu diferencial é a interface touch screen homem/máquina, precisão e controle do processo aprimorados pelo comando CM10, que permite até 512 pontos de programação de parison”, enfatiza Reis. Todas essas versões de sopradoras, completa, primam por redução do ciclo, moldagem com grande força de fechamento e adequação à montagem de cabeçotes maiores e do tipo multicavidade. O cerco da Romi é completado pela oferta da sopradora PET 425, munida de servomotores e acionamento elétrico. “Pode produzir até 5.000 frascos/h contendo até 2,5 litros”, informa o diretor. “O sistema de aquecimento de pré-formas e seu estiramento

com servomotor aumenta a velocidade de produção e aperfeiçoa a qualidade e distribuição do material no frasco, uma performance geral também monitorada pelo novo comando CM10”.

“Vejo decréscimo em restaurantes do consumo de refrigerantes por água ou sucos naturais”, constata Newton Zanetti, diretor comercial da **Pavan Zanetti**. “Com essa tendência de culto ao corpo e boa saúde, jovens como meus filhos diminuem o consumo de sódio, açúcar e mesmo álcool”. Para surfar nessa onda light, a Pavan Zanetti destaca seu poder de fogo em frascos em PEAD de até 450 ml por mérito de suas produtivas sopradoras hidráulicas Bimatic. “O modelo mais produtivo é a linha BMT 14.0D/H, com 10 frascos em cada carro, totalizando 20 cavidades”, distingue o dirigente. O mostruário abrange ainda modelos

menores e mais acessíveis, caso das máquinas de mesa dupla BMT 5.6D/H e BMT 3.6D, respectivamente com capacidades total de 10 e 8 frascos. Na raia do poliéster, a Pavan Zanetti comparece com as sopradoras automáticas Petmatic 3.000, 4.000 e 5.000. “Atuam em tiragens médias de recipientes de até 500 ml e peso de 18 g”, delimita Newton Zanetti. Entre os avanços recentes nessa série de máquinas, ele aponta para servomotores substituindo sistemas pneumáticos, notório trunfo para poupar energia e turbinar a produtividade.

A Pavan Zanetti duela com rivais da estatura da taiwanesa **Chum Power**, cujas compactas linhas elétricas de sopro de pré-formas rodam em faixas de produção por hora como 9.000, 12.000, 18.000, 21.000 e 24.000 garrafas. “Nossa relação preço/performance é mais econômica do que sopradoras rotativas europeias da mesma capacidade e sistema de aquecimento da pré-forma”, atesta Bush Hsieh, diretor geral da Chum Power. Ele também sustenta a superioridade de suas linhas em economia energética e acena, a propósito, com opcional sistema de recu-



Chumpower LSS16: 24.000 garrafas de PET/h.

peração de ar que livra o transformador da compra de compressor de baixa pressão para poupar eletricidade.

Hsieh atenta, em particular, para as virtudes da sopradora LSS16, capaz de produzir 24.000 garrafas/h, para redutos como sucos. Quanto à estrutura do modelo, ele ressalta o aquecimento rotacional da pré-forma, movimentos servocontrolados e o sistema linear de sopro, assim como a troca mais simples e rápida de molde que na concorrência europeia. Ele está animado com o potencial do Brasil para suas máquinas. “Em Taiwan, usamos PET para o envase de sucos e chá, pois o sistema de caixa cartonada sai mais caro com a importação do material necessário do fornecedor europeu”, expõe. No mais, constata, quase não há, por ora, como reduzir o custo da caixa cartonada frente ao das leves pré-formas. “Reduzir custo de manufatura é a única via para melhorar margens e, por

isso, percebemos grande espaço para PET tirar campo da caixa cartonada no Brasil”.

Nos bastidores da moldagem de PET, é crucial manter baixo o nível de acetaldeído da resina na injeção da pré-forma destinada a garrafas de água, pondera Ítalo Zavaglia, gerente da divisão de máquinas suíças **Netstal** do **Kraussmaffe Group do Brasil**. “Líquidos com sabor mascaram a presença do acetaldeído (AA), cujo gosto pode migrar da garrafa e evidenciar-se na água envasada”, ele resume. Para debelar esse risco na água mineral, a Netstal saca da manga sua injetora PET line, apta a trabalhar com moldes de pré-formas de 48 a 128 cavidades, estabelece o técnico. Conforme explica, principal vilã no controle dos níveis de AA é a fricção sofrida pela resina ao ser fundida, dosada e injetada no molde. “Para a dosagem, o motor elétrico da PET line gira a rosca transportadora sem paradas ou variações de velocidade”, esclarece Zavaglia. “A máquina regula automaticamente a velocidade de dosagem em relação ao tempo de ciclo, evitando interrupções no processo e, por tabela, o risco de alta fricção de PET, plastificando o material com manutenção do mínimo nível possível de AA”. •



BMT 3.6D: produtividade no sopro de PEAD com mesa dupla.



O negócio é meter a cara na bandeja

Copobras absorve operações de descartáveis da concorrente Braspac

O grupo catarinense **Copobras**, especialista em artigos descartáveis, permanece avançando para garantir a dianteira nesse reduto no país. Em maio último, a empresa incorporou as operações da **Braspac**, até então controlada pela **Bandex**, uma divisão da maior fabricante de embalagens plásticas da Argentina, a **Inplast**. Sem abrir o montante envolvido no negócio, Mario Schlickmann, diretor presidente da transformadora brasileira, explica que a compra foi motivada pelo plano de solidificação e expansão em alguns segmentos no Brasil. A transação incluiu uma unidade produtiva localizada em Ipojuca (PE).

Pela percepção do empresário, o crescimento por meio de aquisição em vez de construção de uma planta adicional fez mais sentido porque o setor, no Brasil, é extremamente concorrido. “A disputa por uma maior parcela de mercado seria bem mais difícil”, esclarece o industrial. A unidade pernambucana da Braspac tem capacidade instalada para produzir 400 t/mês de artefatos de poliestireno (PS) em um parque de duas extrusoras de chapas

e quatro termoformadoras. “A idade das máquinas está situada entre três e cinco anos”, ilustra Schlickmann. A unificação das atividades, além do mais, irá alavancar a penetração dos produtos Copobras no Brasil. A Braspac, sozinha, detinha 9% de participação em suas áreas de atuação, o que elevará a fatia do grupo brasileiro a 30% no segmento nacional de descartáveis.

Carros-chefe do portfólio Braspac, retoma o fio o industrial, são itens para o segmento delivery, incluindo hamburgueiras, marmitas e bandejas autoabsorventes de poliestireno expandido (EPS). Por ser bem reconhecida no ramo, a marca será mantida, revela Schlickmann, enquanto o retorno do investimento acontecerá em oito anos.

Outro benefício da compra da Braspac é a consolidação no Nordeste, região que cresce acima da média do Brasil. Por sinal, estar presente em todos os cantos do país também é parte da estratégia de expansão da empresa. “Assim, atendemos bem aos



Schlickmann: foco em gestão e governança.

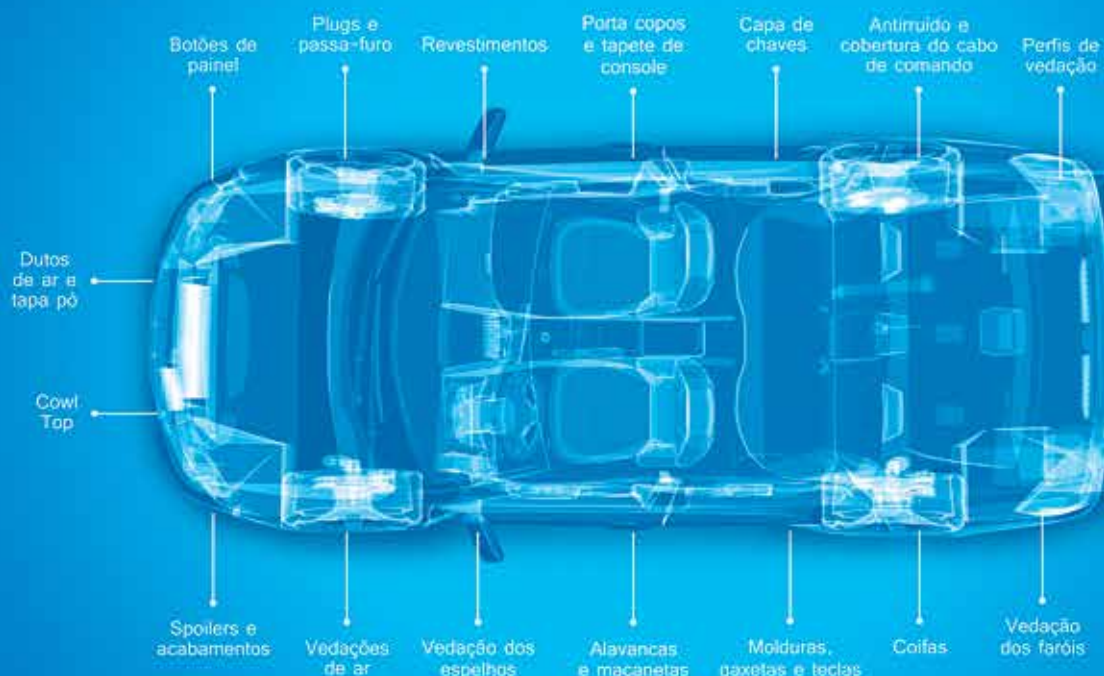
nossos clientes e asseguramos uma logística eficiente”, julga o diretor. Além da sede catarinense, a Copobras já possuía unidades produtivas em Minas Gerais, Paraíba e Amazonas.

A aquisição, aliás, em nada atrapalha os planos do grupo brasileiro de ir para a Bolsa de Valores ou de atrair um parceiro internacional para alavancar os

negócios e assegurar acesso à tecnologia de ponta. Segundo Schlickmann, independentemente se Copobras partirá para uma IPO (oferta inicial de ações) ou se alguma participação será vendida a fundos de investimento, o aprimoramento da governança, gestão profissional e tomada de decisões via conselho administrativo são ações constantes. “Estamos sempre preparados e isso nos coloca em uma posição diferenciada no mercado”, sublinha. Em um universo de 12.000 transformadores de plástico no Brasil, é raro encontrar esse tipo de mentalidade dentro das fábricas, o que, futuramente, vai determinar a sobrevivência de cada empresa, ele arremata. •

MAIS LEVE MAIS DESEMPENHO

Fortiprene TPE e TPV, elastômeros termoplásticos que combinam as melhores características da borracha vulcanizada, como flexibilidade e baixa compressão, com a facilidade de processamento de plásticos. Fortiprene, a melhor alternativa para os fabricantes de peças automobilísticas.



Uma jazida de mercados

Micron-Ita lavra seu futuro no mapa da mina do carbonato de cálcio

O misto quente de áreas de atuação não livra a **Micron-Ita**, pedra angular da produção de carbonato de cálcio, de sentir na carne o desabamento da confiança notado no empresariado do Brasil. Mas nada é para sempre e, de certa forma, a diversidade de mercados sem pontos em comum blinda essa indústria de cargas minerais contra o risco de uma prostração irreversível do seu negócio. “Trabalhamos com setores ligados à construção civil, infraestrutura, autopeças, calçados e embalagens”, alinha o diretor geral Lairton Leonardi. “Mesmo que sintamos os reflexos de um crescimento errático do país, a expansão de setores vai acontecer a médio prazo”.

A âncora desse otimismo, em contraste com a choradeira generalizada nas indústrias, está fincada no histórico recente da Micron-Ita. Sua capacidade instalada, a cargo de duas unidades na capixaba Cachoeiro de Itapemirim, saltou de 150.000 para 200.000 t/a, efeito de melhorias de processo em suas quatro linhas e a construção de outras duas. “Essa ampliação é realizada desde 2011 a custo superior a R\$15 milhões”, estima Leonardi. “Os projetos em desenvolvimento para as linhas 7 e 8 elevarão nossa capacidade anual a 250.000 toneladas a partir de 2015”. Outro ás na mão da Micron-Ita é seu trânsito na mineração de carbonato de cálcio. Além de desfrutar de cinco direitos minerários no Nordeste, abre o dirigente, a empresa extrai a matéria-prima desde o ano passado, nas jazidas em suas



Leonardi: produção ampliada e aprimorada.

áreas no Espírito Santo.

As aplicações em termoplásticos enchem o radar das duas fábricas da empresa, centradas nos calcários (rochas formadas a partir de

carbonato de cálcio) calcítico, dolomítico e calcítico microcristalino. Leonardi esclarece que, devido ao teor acima de 15% de carbonato de magnésio, o tipo dolomítico está em casa em produtos para os quais é requerida a propriedade antichama.

Os tipos calcíticos, por sua vez, respondem por cerca de 90% da produção da Micron-Ita, delimita o diretor geral. A categoria do calcário calcítico abrange dois tipos, ele detalha. “Um deles é o tipo com teor mínimo de 15% e máximo de 85% de carbonato de magnésio, destacado pela brancura e empregado em compostos de PVC”. O outro tipo é o calcário calcítico cretáceo, amarelado de leve. “Tem lugar assegurado nos processos de extrusão (tubos, p.ex.) e injeção (conexões, p.ex.) proporcionando mínimo desgaste do molde”, comenta o expert. Entre as vantagens desse calcário, ele distingue o teor acima de 95% de carbonato de cálcio e a conveniência de ser muito friável (macio). O mix da Micron-Ita fecha com o ultra branco calcário calcítico cristalino, de teor de carbonato de cálcio acima de

92% e com cadeia cativa em compostos de poliolefinas, completa Leonardi.

Sobram fornecedores de carbonato de cálcio no país e, em meio ao trote, a Micron-Ita sobressai pela constância na qualidade dos fornecimentos (ponto a favor do rendimento da indústria transformadora) e, decorrência do fluxo de investimentos na capacidade, a oferta de novas alternativas do mineral. “Por exemplo, carbonatos de cálcio com partículas de tamanhos baixos, proporcionando melhorias no brilho e desempenho mecânico do produto final”, expõe Leonardi. O olho vivo nos meandros da partícula é outra bala dundum dos atrativos da Micron-Ita. “Adotamos, por exemplo, o chamado conceito stepness”, cita o porta-voz. “Enquanto o mercado especifica tamanho médio e corte superior da partícula, nós atentamos, além desses requisitos, para a homogeneidade e distribuição do tamanho”.

Por essas e outras, Leonardi sustenta que sua empresa hoje degusta 65% do suprimento nacional de carbonato de cálcio nacional para compostos de PVC, material cuja transformação detém 90% do consumo da carga mineral em plásticos. “O restante cabe às poliolefinas”, atribui o diretor geral. Numa panorâmica, ele contempla a Micron-Ita com 43% do mercado total de 350.000 toneladas de carbonatos finos em 2013. “Para o próximo triênio, projeta-se crescimento aproximado de 2% anuais ou até mais no movimento do mineral, caso aumentem os investimentos em infraestrutura no país”, condiciona Leonardi. •



IHS CHEMICAL

LAPPC 2014:

4ª Conferência Anual Latino Americana de Petroquímica e Polímeros & Workshop da Indústria

Workshop pré-conferência: A Indústria de Termoplásticos - Fundamentos das Matérias-Primas, Intermediários e Polímeros. | 10 de setembro de 2014

10-12 setembro, 2014 | São Paulo, Brasil

Participe da LAPPC 2014 e entenda como essa mudança afetará os mercados petroquímicos da América Latina e o seu negócio.

Este evento será apresentado em Inglês, mas temos o prazer de oferecer tradução simultânea para português e espanhol, tornando o seu conteúdo acessível a um público mais amplo.

A IHS Chemical vai trazer sua expertise de mercado, juntamente com o ponto de vista de grandes empresas do setor nos mercados petroquímicos da América Latina, fornecendo assim, uma visão abrangente dos desafios e oportunidades do mercado.

Junte-se à IHS neste mês de setembro, em São Paulo, e conecte-se com seus pares da indústria.

Mídia Parceira:



PREPARANDO-SE PARA O EXCEDENTE DE CAPACIDADE



"A revolução energética na América do Norte, estimulada por suas novas oportunidades de gás de xisto, vai dotar a região de acesso mais rápido à matérias-primas abundantes e de baixo custo.

Esta nova situação de matérias-primas irá produzir expansões de capacidade significativas para uma variedade de resinas plásticas e a América Latina deve ser um mercado importante para esses materiais.

Como resultado, os produtores norte-americanos deverão ver os mercados latino-americanos como estratégicos, e não oportunistas."

- Dra. Rina Quijada, Diretora Sênior da América Latina, IHS Chemical

Para obter o melhor preço de inscrição, registre-se até 25 de Julho de 2014.
www.ihs.com/LAPPC2014





Se resta algo de positivo para a transformação de plástico na atual sibéria da economia brasileira, é o condão de despertar indústrias famintas por crescimento para oportunidades além da fronteira, em lugares de ambiente bem melhor para negócios que o nosso. Na garupa de um mercado aberto e turbinado por regras estáveis e uma plataforma redonda para indústrias exportarem com competitividade, a Colômbia pinta feito um pitêu no prato das empresas de transformados com empreendedorismo no sangue. Nesta entrevista, Simone de Faria, sócia da consultoria **2U Inteligência de Mercado**, descortina as vantagens acenadas aos candidatos a investidores no país vizinho.

PR - Por quais motivos a Colômbia hoje sobressai, ao lado do Peru e Chile, como país latino-americano sedutor para investimentos?

Simone- A Colômbia tem desenvolvido uma política econômica consistente ao longo dos últimos anos, o que tem proporcionado crescimento do seu PIB superior a 4%, um dos maiores da América Latina. Este índice chama a atenção de investidores estrangeiros. No ano passado, eles deixaram no país mais de US\$ 16 bilhões ou 28,6%



Simone de Faria: país tem regras estáveis e localização privilegiada.

do PIB. Somam-se a isto a baixa inflação, ao redor de 2% ao ano, e as menores taxas de desemprego dos últimos dez anos. O PIB per capita dobrou em 12 anos, com consequente aumento do poder aquisitivo da população. Por sua vez, as contas públicas têm sido mantidas sob controle, com um modelo de regra fiscal arrojado, impedindo que os déficits fujam dos limites. O que tem permitido a redução da dívida, atualmente em 33% do PIB e com perspectivas decrescentes.

PR- Qual a resposta do mercado financeiro internacional?

Simone- Hoje em dia, as instituições financeiras veem a Colômbia como uma região positiva para investimentos, estimulando assim a maior entrada de recursos e motivando um ciclo virtuoso no país. Segundo o relatório "Doing Business", da entidade **International Finance Corporation (IFC)** e do **Banco Mundial**, a Colômbia é o sexto país do mundo e o primeiro da

América Latina em proteção ao investidor (como referência, o Brasil ocupa 80º posição). A chave do sucesso e que diferencia Colômbia, Peru e Chile dos demais países latino-americanos em geral é a abertura econômica.

PR- Quantos acordos comerciais com outros países tem a Colômbia?

Simone- A Colômbia tem 13 tratados de livre comércio em vigor, entre eles com o Mercosul, abrangendo 61 países. Fora isso, possui outros sete já assinados ou em fase de negociação. Além do mais, há 24 acordos comerciais para investimentos, entre vigentes e em negociação, com mais de 40 países. Para completar, o país firmou 17 acordos para evitar a dupla tributação.

PR- Como está implantado o esquema de Zonas Francas?

Simone - Elas estão espalhadas pelo país e assim a Colômbia tem se tornado uma base exportadora interessante. Com características variadas entre as 13 regiões e mais de quatro milhões de metros quadrados disponíveis às empresas investidoras, os benefícios acenados vão de tarifa única de imposto de renda de 15%, nenhuma restrição de vendas ao mercado local até isenção total nos tributos de importação e

no imposto sobre valor agregado (IVA) para mercadorias adquiridas localmente. Para beneficiar-se do que é oferecido, a empresa pode fornecer serviços, produzir ou apenas realizar a montagem de um bem. Destaco, a propósito, a Zona Franca de Santiago de Cáli, no Vale do Cauca. É uma das mais propícias a investimentos de empresas de transformação nacional de plástico. Ali estão instaladas operações de gigantes em produtos finais, como **Unilever, Reckitt Benckiser, Johnson & Johnson, Colgate-Palmolive, Nestlé, Baxter** ou **Mondelez**. Essa zona franca fica a 150 km do principal porto colombiano no Pacífico. Constitui plataforma ideal para acessar os países membros da Aliança do Pacífico – Chile, México, Peru e Costa Rica – além dos mercados dos Estados Unidos, Canadá e Ásia.

PR- Quais as plantas petroquímicas da Colômbia e suas capacidades e eventuais projetos de expansão?

Simone- A Colômbia é o 18º produtor mundial de petróleo. No momento, as duas refinarias que operam no país têm projetos de expansão, também com o objetivo de incrementar a produção de insumos para as indústrias química e petroquímica, agregando valor no sentido “downstream”. A refinaria de Cartagena, com ampliação prevista para o final deste ano, vai processar mais 85.000 barris diários, 50% adicionais à atual capacidade. O projeto de modernização de Barrancabermeja, deve estar operando até 2020, somando 30.000 barris à sua capacidade de 220.000 diários. Ao todo a petrolífera **Ecopetrol** aumentará em 35% a sua capacidade de refino. Ela provê 30% do propeno que a **Esenttia (ex-Propilco)**, única produtora de polipropileno (PP) no país, consome. Com capacidade de 500.000 t/a, a produção atende parte da demanda local, da ordem de 203.000 toneladas em 2013, e exporta o saldo da sua produção – de 380.000 toneladas no ano passado. Haverá



aumento da disponibilidade de propeno após as expansões, de 130.000t/a, passando a 270.000 em 2015 e 330.000 em 2020. A Esenttia também busca sócios para investir em uma unidade de desidratação de propano (PDH), via de produção mais acessível de propeno. A Colômbia também possui pequena capacidade –60.000 t/a– de produção de polietileno de baixa densidade (PEBD) a cargo da Ecopetrol. O volume não é suficiente para atendimento da demanda local, situada em 121.000 toneladas em 2013. Não há produção de resinas de alta densidade (PEAD) ou lineares (PEBDL), com respectivas demandas domésticas de 135.000 e 95.000 toneladas no ano passado. Por sua vez, a **Mexichem** tem uma planta de 400.000 t/a de PVC no país, capaz de atender com sobras as 180.000 toneladas do vinil transformadas ali em 2013. No mais, a Colômbia dispõe de pequenas capacidades de poliestireno (PS) e PET. No total o consumo aparente de resinas no país bate hoje em 980.000 t/a e, quanto ao consumo anual per capita, ronda 20 quilos.

PR- Qual a estimativa da quantidade de transformadoras de plástico da Colômbia e quais redutos encerram oportunidades de peso para investidores?

Simone- O país abriga em torno de 2.000 transformadoras, geradoras de cerca de 40.000 empregos diretos. O maior

mercado consumidor é o de embalagens (54%), seguido por construção civil (21%) e agricultura (9%). Para continuar no ritmo de crescimento dos últimos anos, o país precisa investir em infraestrutura, rodovias e ferrovias, portos, geração e transmissão de energia, etc. Portanto, um dos segmentos com alto potencial é a construção. O governo destinará US\$ 12 bilhões em 2014 para este fim. Outro setor de boas perspectivas é o de alimentos processados para exportação, para os quais a demanda de embalagens será maior nos próximos anos. A Colômbia também é o terceiro maior mercado de cosméticos e produtos de higiene da América Latina. Nesse setor, o crescimento da atividade produtiva tem sido, desde 2000, de praticamente 10% ao ano. A previsão é de 7,1% de incremento nas vendas anuais até 2016. Atuam no país empresas de artigo de higiene & beleza do naipe da **Kimberly-Clark, Avon, P&G, Belcorp** e **Yanbal**. Tudo indica maior demanda por embalagens neste segmento. Em bens duráveis, o governo colombiano busca, atraído pela condição de fonte de empregos, desenvolver a indústria automotiva. O país já conta com fábricas de marcas como **Renault, GM, Mazda** e **Toyota**.

PR- Compare a carga tributária e custos de energia e mão de obra da Colômbia com o Brasil. E mais: quanto tempo leva para se abrir uma empresa no país?

Simone- Leva-se, em média, 15 dias para abrir uma empresa na Colômbia – dados do relatório “Doing Business 2014”. No Brasil, este prazo é sete vezes maior, segundo a mesma fonte. O diferencial da Colômbia não está nos custos de produção, tanto energia elétrica, quanto mão de obra nos dois países são próximos. Pesam a seu favor é uma política econômica e fiscal adequada, a regulamentação efetiva do sistema financeiro, o baixo risco do investimento. Isso leva a um crescimento sustentável e com fortes investimentos em infraestrutura.

PR- Até que ponto o narcotráfico e movimento de guerrilha FARC podem afetar investimentos na Colômbia em decorrência da insegurança?

Simone- Com a reeleição de Juan Manuel Santos e a promessa de continuidade nas negociações do acordo de paz com as FARC, aumenta a confiança em uma solução

pacífica para o problema da guerrilha. Isto favorece as relações comerciais e os investimentos no país.

PR- Como avalia a disponibilidade de pessoal preparado para transformação de plástico no país e qual o custo de mão de obra local?

Simone- Como no Brasil, a indústria de transformação colombiana também sofre com escassez de mão de obra qualificada e de alta produtividade. Mas, o país está posicionado como o quinto do mundo e o segundo da América Latina em crescimento de recursos humanos, atrás apenas do México. Hoje, o salário mínimo local é de US\$ 321,5 por mês. Em média, um experiente operador de máquinas ganha US\$ 810 mensais; um chefe de laboratório, US\$ 2.085 e um gerente de fábrica, US\$ 8.800.

PR- É interessante para um transformador brasileiro montar fábrica na Colômbia

para explorar o mercado interno e exportar para destinos como o próprio Brasil?

Simone- A Colômbia ocupa a 43ª posição do ranking do Doing Business 2014 e o Brasil está em 116º lugar. Ou seja, é mais fácil e seguro ter um negócio no país vizinho do que aqui. A abertura econômica e a localização geográfica privilegiada, entre dois oceanos e próxima dos EUA, México e do restante da América do Sul, são chamariques para empresas empenhadas em ampliar sua competitividade internacional, usando o país como base exportadora. A brasileira **Marcopolo**, por exemplo, está utilizando esta estratégia. Mas as oportunidades internas também devem ser consideradas e as boas perspectivas de crescimento com sustentabilidade abrem ainda mais esta porta. Vale lembrar, aliás, que a referência de uma empresa pequena no Brasil tem suas dimensões ampliadas na Colômbia. •

Escolha pela tradição de quem oferece tecnologia e eficiência sem comparação!

Uma completa linha de máquinas e soluções para a indústria do plástico, com a melhor relação custo x benefício do mercado. Confiança, credibilidade, alto rendimento, baixo nível de ruído e produtividade máxima em reaproveitamento de resíduos plásticos.



www.seibt.com.br

SEIBT
SOLUÇÕES PARA A INDÚSTRIA DO PLÁSTICO



(54) 3281.6000
Fax (54) 3281.6001
seibt@seibt.com.br

ONDE A INOVAÇÃO GERA NEGÓCIOS



Interplast

Feira e Congresso de Integração
da Tecnologia do Plástico

Evento
Simultâneo:

**euromold
BRASIL**

Feira Mundial de Construtores de
Moldes e Ferramentas, Design e
Desenvolvimento de Produtos

www.euromold-brasil.de



A Interplast é a plataforma de
lançamento dos produtos e
tecnologias que irão movimentar o
mercado internacional. Venha fazer
parte deste sucesso consagrado, e
conhecer os avanços do setor.

18 a 22 de Agosto de 2014 - Pavilhões Expoville - Joinville SC - www.interplast.com.br



(47) 3451 3000
feiras@messebrasil.com.br
www.messebrasil.com.br

UBRAFE



A torcida para o jogo virar

A indústria plástica da Argentina continua de mãos amarradas. Mas a saída pode estar a caminho.

Guardadas as devidas proporções, o consumo aparente de resinas da Argentina (ver quadro ao lado) trafega, em essência, pelos mesmos trilhos enferrujados e carcomidos da política econômica que faz descarrilar a indústria brasileira em geral, setor plástico incluso. Do balanço dos últimos cinco anos, liberado em junho pela **Cámara Argentina de la Industria Plástica (CAIP)** transparece a deterioração da demanda e a estiagem das expansões nas matérias-primas e sua transformação.

Apesar da inflação alta e desemprego e consumo geral em queda, uma cabeça coroadada da petroquímica brasileira sustenta que os transformadores argentinos têm bons lucros. Segundo a fonte, efeito do protecionismo, congelamento dos preços administrados e, como aqui, condições de financiamento para a produção subsidiadas pelo governo de Cristina Kirchner. É uma visão merecedora de retoques, deixam claro dois analistas de primeira ordem da Argentina, Jorge Bühler-Vidal, da **Polyolefins Consulting**, e Oscar López, da **Unisouth**, ambos membros da entidade **PetroChemical Consting Alliance**. “Decerto, os transformadores argentinos têm boa

rentabilidade em razão do alto custo de matérias-primas e do mercado interno fechado, mas os resultados poderiam ser bem melhores”, julgam os dois especialistas. “A inflação, custos de energia e carga tributária crescente, aliados às interrupções no fornecimento de eletricidade, redução de linhas de crédito e aumento das taxas de juros afetam muito a indústria plástica”. Ainda na esfera do protecionismo econômico, Vidal e López salientam que, na fase inicial, o fechamento do mercado agradou a alguns transformadores. “Mas criou muitos problemas”, frisam, inserindo que a escassez local e suprimento errático de energia, fruto da insuficiente disponibilidade de gás natural e de expansões na capacidade argentina, também teve influência negativa nas decisões de investimento.

Tal como ocorre no Brasil, os transformadores argentinos não se interessam, no plano geral, por internacionalizarem suas operações, constatam ambos os consultores. Nesse cenário, concordam, o Mercosul sobressai como oportunidade para a indústria argentina ter acesso a um



Vidal: protecionismo criou muitos problemas.

mercado maior. “Mas ela tem perda de competitividade devido aos elevados custos internos e às restrições impostas ao câmbio de moedas”.

Vidal e López soltam dados atualizados das capacidades petroquímicas da Argentina. O reduto de PE, com plantas ativas entre 1981 e 2000, exhibe

hoje potencial para 667.000 t/a a cargo da **Dow**. Com unidades que estrearam entre 1989 e 1992, **Petroken** e **Petroquímica Cuyo** respondem pela capacidade total de 310.000 t/a de polipropileno (PP) no país. No flanco de PVC, a **Solvay Indupa** toca desde 1986 uma capacidade estimada em 230.000 t/a e a **DAK** faz o mesmo com a única fábrica de PET do país, ativada em 1986 pela **Eastman** e em condições de produzir até 185.000 t/a. Por fim, o Brasil tem um dedo na petroquímica argentina. Hoje em dia, a **Petrobras** é a única produtora local de poliestireno (PS), atividade aliás da qual tenta desfazer-se no Brasil pela pretendida venda da **Innova** para **Videolar**, negócio a depender de ok do **Conselho Administrativo de Defesa Econômica**, pendência mantida até o fechamento desta edição. Na Argentina, a estatal brasileira roda

mini-planta de 66.000 t/a de PS.

A cadeia brasileira de PET chia contra o Mercosul em razão de empregos e mercados perdidos com as remessas de pré-formas de origens como a Argentina, injetadas com resina em regra asiática para serem sopradas aqui. “Temos escutado a respeito de importações argentinas de PET com admissão temporária, evitando assim taxas aduaneiras e que as pré-formas resultantes são exportadas”, comentam Bühler e Vidal. “Se isso configura ou não prática de concorrência desleal é uma questão legal sobre a qual não podemos opinar”.

Os dois consultores também estão antenados nos prováveis efeitos sobre a produção argentina de PE e PVC decorrentes

das resinas obtidas pela rota mais barata do gás de xisto, na América do Norte. Segundo consenso no ramo, o grosso do excedente norte-americano será desovado na América Latina. “O bloqueio a importações como estas permitirá a manutenção de preços relativamente altos das resinas argentinas”, acreditam López e Vidal.

No ano que vem, a Argentina terá eleições presidenciais. Vidal e López vislumbram luz no fim do túnel. “Não importa o candidato eleito, já se pode antecipar uma lufada de otimismo e uma reação da economia”, conjeturam. As administrações Kirchner, eles percebem, estão deixando uma herança nefasta para os futuros governos. O país está endividado, afirmam, com

altos níveis de pobreza e indigência, sem acesso ao capital internacional e depende de importações crescentes de gás natural, culpa da incompetência do poder público e apesar da abundância de recursos naturais. “É viável pensar em recuperação desde que sejam dadas condições de atrair grandes investimentos para explorar as jazidas argentinas de gás de xisto, a saída para a crise energética e de matérias-primas para a petroquímica do país”, sustentam Vidal e López. “Esperamos que o próximo governo seja formado por gente de baixo nível de corrupção, capaz de melhorar as relações argentinas com o mundo e de desenhar um plano de longo prazo para estimular a vinda de investimentos”. •

CONSUMO APARENTE DE MATÉRIAS-PRIMAS PLÁSTICAS - Por Tipo de Matéria-Prima - Em toneladas

		2009	2010	2011	2012	2013 (e)
(1) PRODUÇÃO	Poliétileno baixa densidade	376.541	344.634	342.404	342.581	339.155
	Poliétileno alta densidade	263.139	229.168	248.672	238.894	236.505
	PVC	178.766	171.493	189.686	195.257	193.300
	Polipropileno	238.696	260.752	263.040	268.740	266.050
	Poliestireno	60.925	65.199	56.805	64.825	63.520
	PET	163.170	159.010	179.516	170.200	168.500
(2) IMPORTAÇÃO	Poliétileno baixa densidade	156.725	189.351	229.876	203.361	186.845
	Poliétileno alta densidade	107.983	121.341	113.572	124.452	122.135
	PVC	62.963	67.126	72.744	61.622	57.460
	Polipropileno	56.336	59.594	58.392	51.928	50.961
	Poliestireno	5.734	4.654	8.570	2.784	11.095
	PET	84.913	91.215	87.400	76.658	63.113
(3) EXPORTAÇÃO	Poliétileno baixa densidade	216.500	141.885	137.684	144.362	123.603
	Poliétileno alta densidade	112.264	80.633	91.727	82.611	79.464
	PVC	111.082	100.997	99.222	107.404	102.787
	Polipropileno	44.162	51.500	36.000	23.552	19.367
	Poliestireno	7.326	5.522	7.077	5.120	1.713
	PET	36.232	35.736	42.490	22.261	27.034
(4) CONSUMO APARENTE	Poliétileno baixa densidade	316.766	392.100	434.596	401.580	402.397
	Poliétileno alta densidade	258.858	269.876	270.517	280.735	279.176
	PVC	130.647	137.622	163.208	149.475	147.973
	Polipropileno	250.870	268.846	285.432	297.116	297.644
	Poliestireno	59.333	64.331	58.298	62.489	72.902
	PET	211.851	214.489	224.426	224.597	204.579

Fonte: CAIP

Notas: Os dados de Polietileno Baixa Densidade incluem os de Polietileno Linear Baixa Densidade • [4] Consumo Aparente = [1] + [2] - [3] • (e) Dados provisórios estimados.

Trocando em miúdos

Jurista transpõe lei de resíduos sólidos para cadeia do plástico

A entrada em vigor da Política Nacional de Resíduos Sólidos (PNRS), a partir de agosto próximo, acelera os batimentos cardíacos da indústria do plástico. Suas embalagens, em especial, estão entre os alvos mais visados pela nova norma e o setor, por sua vez, tateia no escuro sobre como amoldar-se à nova realidade num cenário com diversos flancos ainda em aberto devido, em boa parte, a atribuições do poder público ainda pendentes. Na entrevista a seguir, esse novelo é desenredado por um luminar da jurisprudência verde no país. Advogado militante e consultor jurídico, Marcelo Buzaglo Dantas é sócio fundador do escritório **Buzaglo Dantas & Saes**, dedicado exclusivamente ao Direito Ambiental, com bases em Florianópolis (SC) e Rio de Janeiro e reverenciado como pivô da excelência em seu campo de atuação. Buzaglo Dantas, por sinal, é autor de seis livros, professor de Direito Ambiental da **Escola de Preparação e Aprimoramento do Ministério Público de Santa Catarina** e, em 2013, integrou a nata mundial de advogados especializados selecionada pela publicação britânica **"Who's Who- Environmental Lawyers"**.

PR- A Política Nacional de Resíduos Sólidos (PNRS) foi legalmente instituída em 2010. Mas a ação submetida ao Tribunal de Justiça do Paraná (TJ PR) e Superior Tribunal de Justiça (STJ) por entidade ambiental contra a empresa goiana Refrigerantes Imperial antecede a publicação dessa regulamentação. Isso não contraria o princípio de irretroatividade da lei?

Dantas- A decisão do TJ-PR e STJ não levou em consideração a lei da PNRS, mas sim a regra da responsabilidade objetiva, vigente no direito ambiental desde 1981, com a edição da lei nº 6.938, data da daquele ano (Política Nacional do Meio Ambiente). Segundo ela, inexistente a necessidade de demonstração de culpa. Ainda que assim não fosse, ambas as decisões não contrariariam o princípio da irretroatividade. Afinal, enquanto a ação estiver em andamento, é dever dos magistrados considerar todos os fatos e leis que surgirem após a sua propositura, conforme estabelece o artigo 462 do Código de Processo Civil. Na esfera civil, a aplicação do princípio da irretroatividade é diverso daquele do Direito Penal, em que a lei não pode retroagir para prejudicar o acusado.

PR- A lei relativa à PNRS entra em vigor em agosto. Nos termos do artigo 54, as embalagens vazias deverão ser restituídas ao estabelecimento pelo consumidor. Como monitorá-lo e obrigá-lo na prática a esse procedimento?

Dantas- Da leitura do artigo 54 se extrai que até o dia 2 de agosto de 2014 deverão ser instituídas as coletas seletivas, separando-se os resíduos sólidos dos rejeitos. Estes deverão ser destinados aos aterros (disposição final ambientalmente adequada). A logística reversa foi um instrumento inovador criado pela PNRS. Sua finalidade: devolver os resíduos sólidos ao setor empresarial, para serem



Buzaglo Dantas: normas visam a correta destinação final dos produtos.

reaproveitados em seu ciclo ou em outros ciclos produtivos. A lei previu ainda que a implantação da logística reversa poderia ocorrer através de regulamento, acordos setoriais e termos de compromisso. Pela grande participação social, os acordos setoriais estão sendo privilegiados pelo Comitê Orientador (CORI) e pelo Grupo Técnico de Assessoramento (GTA) — ambos instituídos pelo Decreto nº 7.404/2010, que regulamentou a PNRS.

PR- Qual o raio de alcance desses acordos?

Dantas- Será nesses acordos setoriais — alguns já em andamento — que o setor produtivo, os catadores e o governo federal definirão a melhor forma de monitoramento, as obrigações de cada parte, as sanções em caso de descumprimento etc. Ou seja, todas as condições necessárias para a implantação efetiva do sistema de logística reversa de cada cadeia produtiva.

PR- O conceito de logística reversa não corre risco de confinar-se à zona de



Reciclagem: à espera do empurrão dado pela coleta seletiva.

conforto das boas intenções?

Dantas- O sistema da logística reversa não está fadado ao insucesso. As empresas terão que comprovar que estão dando a destinação final ambientalmente adequada da mesma quantidade de produtos que colocam no mercado. Portanto, tem-se um critério objetivo e de fácil verificação para se comprovar o atendimento às exigências do sistema da logística reversa. Caso isso não se verifique, pode ser exigido judicialmente de cada responsável o cumprimento do disposto na nova lei – a exemplo do ocorrido no caso do Paraná, que antecede a vigência da lei da PNRS.

PR- Como repartir as responsabilidades pela logística reversa entre fabricante da matéria-prima, o fornecedor dos equipamentos de manufatura, o fornecedor da embalagem e seu cliente, a indústria de produtos finais?

Dantas - A lei nº12.305/2010, referente à PNRS, prevê que a responsabilidade compartilhada pelo ciclo de vida dos produtos será implementada de forma individualizada e encadeada, abrangendo os fabricantes, importadores, distribuidores e comerciantes, os consumidores e os titulares dos serviços públicos de limpeza urbana e de manejo de resíduos sólidos. Seus objetivos são, notadamente, reduzir a geração de resíduos sólidos e a poluição

ambiental. Nesse norte, aos fabricantes, importadores, distribuidores e comerciantes incumbem obrigações como o investimento no desenvolvimento de produtos que gerem a menor quantidade de resíduos sólidos possível e seu recolhimento e dos restos remanescentes após o uso, assim como sua subsequente destinação final, ambientalmente adequada.

PR- E como se dá a transposição desse conceito para a realidade das embalagens?

Dantas- É de responsabilidade de todos aqueles que manufaturam embalagens, fornecem materiais para sua produção ou ainda permitem sua circulação, em qualquer fase da cadeia de comércio, assegurar que elas sejam fabricadas com matérias-primas que propiciem a reutilização ou a reciclagem, devendo ser restritas em volume e peso às dimensões requeridas à proteção do conteúdo e à comercialização do produto. No Brasil, como estabelece a lei da PNRS, são obrigados a estruturar e implementar sistemas de logística reversa os fabricantes, importadores, distribuidores e comerciantes de agrotóxicos, seus resíduos e embalagens, assim como outros produtos cujos recipientes, após o uso, constituam resíduo perigoso. Isso vale também para pilhas e baterias; pneus; óleos lubrificantes, seus resíduos e embalagens; lâmpadas fluorescentes, de vapor de sódio e mercúrio e de luz mista; produtos eletroeletrônicos e seus componentes. Tal obrigação é estendida ainda a produtos comercializados em embalagens plásticas, metálicas ou de vidro, e aos demais produtos e recipientes,

considerando, prioritariamente, o grau e a extensão do impacto à saúde pública e ao meio ambiente dos resíduos gerados.

PR- Vamos pegar um exemplo: um produtor de PET, os fabricantes de injetoras de pré-formas e sopradoras, o transformador das garrafas e seu cliente final – uma fonte de água mineral ou marca de refrigerantes.

Dantas- Todos os associados à manufatura das garrafas PET ou ao fornecimento de materiais para sua produção, bem como aqueles que colocam em circulação as embalagens, materiais para sua fabricação ou produtos acondicionados, em qualquer fase da cadeia de comércio, deverão repartir, na forma acordada entre as partes e o poder público, a responsabilidade decorrente dos impactos causados pela produção das embalagens plásticas no meio ambiente. Os propósitos são viabilizar a coleta e a restituição dos resíduos sólidos ao setor empresarial, para seu reaproveitamento, seja em seu ciclo ou em outros ciclos produtivos, ou então, outra destinação final ambientalmente adequada. Assim, caberá aos envolvidos na cadeia produtiva tomar todas as medidas necessárias para assegurar a implementação e a operacionalização do sistema de logística reversa. Entre outras medidas, eles podem implantar procedimentos



Pré-formas: fornecedores internacionais à margem da lei da Política Nacional de Resíduos Sólidos.



Descarte incorreto: responsabilidade compartilhada entre governo, empresas e consumidor.

de compra de produtos ou embalagens usados; disponibilizar postos de entrega de resíduos reutilizáveis e recicláveis e atuar em parceria com cooperativas ou outras formas de associação de catadores de materiais reutilizáveis e recicláveis. Quanto aos consumidores, deverão efetuar a devolução das garrafas PET após o uso aos comerciantes ou distribuidores. Caberá a estes, por sua vez, efetuar a devolução aos fabricantes ou aos importadores – ambos estão incumbidos, por fim, de conferir a destinação ambientalmente adequada às embalagens.

PR- Um outro caso: o Brasil também importa pré-formas para produção doméstica de garrafas ou filmes como os de polipropileno biorientado para embalagens flexíveis. Como as determinações da PNRS podem envolver um fornecedor situado no exterior no conjunto de responsabilidades sobre logística reversa partilhadas pelo empresário?

Dantas- No Brasil, a lei da PNRS não prevê a responsabilização de fornecedores localizados em outros países. Mas aponta como um dos agentes responsáveis pela efetivação da logística reversa o importador de produtos. Ele deverá garantir, entre outras medidas, a colocação no mercado de artigos aptos, após utilizados pelo consumidor, à reutilização, reciclagem ou

outra forma de destinação ambientalmente adequada e cuja fabricação e uso gerem a menor quantidade de resíduos sólidos possível. A imperiosa visão sistêmica na gestão dos resíduos sólidos considera as variáveis ambiental, social, cultural, econômica, tecnológica e de saúde pública, tendo em vista para tanto a adoção

de padrões sustentáveis de produção e consumo de bens e serviços, assim como o desenvolvimento e consumo sustentáveis. Para atender a esses preceitos, é necessário que o importador nacional priorize fornecedores no exterior cujos meios de fabricação e desenvolvimento de produtos sejam de fato adequados aos princípios e objetivos da lei da PNRS, de forma que todas as partes relacionadas ao processo contribuam para a logística reversa.

PR- Quais as responsabilidades inerentes ao poder público relativas à implantação e cumprimento do conceito de logística reversa?

Dantas- A lei da PNRS indica, entre seus princípios norteadores, a cooperação entre as esferas do poder público, o setor empresarial e demais segmentos da sociedade, além da responsabilidade compartilhada pelo ciclo de vida dos produtos. Nesse sentido, cabe ao Distrito Federal e aos municípios a gestão integrada dos resíduos sólidos gerados nos respectivos territórios. Aos Estados, exige-se a promoção da integração da organização, do planejamento e da execução das funções públicas de interesse comum relacionadas à gestão dos resíduos sólidos nas regiões metropolitanas, aglomerações urbanas e microrregiões. Também consta entre os encargos dos Estados o controle e

fiscalização das atividades dos geradores sujeitas a licenciamento ambiental. Esse procedimento administrativo é atribuição do órgão estadual do **Sistema Nacional do Meio Ambiente (SISNAMA)**, instituído pela lei 6.938/1981. Por seu turno, a lei nº 12.305/2010 previu ainda, como um dos seus principais instrumentos, o **Plano Nacional de Resíduos Sólidos**, incumbindo à União sua elaboração. O decreto nº 7.404/2010 instituiu e delegou ao Comitê Interministerial (CI, composto por 12 ministérios e coordenado pelo **Ministério do Meio Ambiente**), a responsabilidade de coordenar a elaboração e a implementação do Plano Nacional de Resíduos Sólidos. Sua versão final deve ser publicada através de decreto. Por fim, cabe ao poder público atuar subsidiariamente com vistas a minimizar ou fazer cessar danos ambientais ou à saúde pública relacionados ao gerenciamento de resíduos sólidos. Cabe aos responsáveis pelo evento lesivo ressarcir integralmente o poder público pelos gastos decorrentes das ações empreendidas. Observando-se (se houver) o plano municipal de gestão integrada de resíduos sólidos, cabe ao titular dos serviços públicos de limpeza urbana e manejo de resíduos sólidos adotar procedimentos para reaproveitar os refugos reutilizáveis e recicláveis oriundos de suas atividades. Outra obrigação do poder público é estabelecer sistema de coleta seletiva. No mais, ele poderá instituir medidas indutoras e linhas de financiamento para atender, prioritariamente, a iniciativas como prevenção e redução da geração de resíduos sólidos no processo produtivo e desenvolvimento de produtos com menores impactos à saúde humana e meio ambiente em seu ciclo de vida etc.

PR- Embalagem não tem perna. Se acabou descartada indevidamente, o foi por gesto de consumidor desinformado

Piramidal e você em "O Resgate"



Para a Piramidal, fazer parte da sua história é uma grande responsabilidade, começando pelo atendimento especial, totalmente focado na satisfação do cliente. Aqui, você ganha tempo, pois nossos profissionais sempre buscam soluções ágeis e personalizadas para cada solicitação.

Piramidal. A nossa história só faz sentido com você.



RESINAS COMMODITIES

PEBD - PEBDL - PEAD - EVA - PP HOMOPOLIMERO - PP COPOLIMERO - 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



Braskem



Honeywell



CONTACT CENTER 4003.6777
(dispensa o uso do DDD)

www.piramidal.com.br



Descartáveis com resíduos orgânicos: coleta complexa.

ou acomodado. Por quais motivos as empresas devem arcar com os custos dessa infração cometida exclusivamente pelo usuário final?

Dantas - Pela lei da PNRS, é compartilhada a responsabilidade dos fabricantes, importadores, distribuidores, comerciantes, consumidores e titulares dos serviços públicos de limpeza urbana, pelo ciclo de vida dos produtos. Em suma, a lei estipula as obrigações de cada participante nesse ciclo de vida do produto, cabendo ao usuário efetuar a devolução dos artigos consumidos (pilhas, p.,ex.) e suas embalagens aos comerciantes ou distribuidores. Em caso de não observância dessa responsabilidade, ocorrendo a destinação inadequada do produto, é possível que se exija a reparação ou compensação do dano por parte das empresas que colocaram esses produtos no mercado. Assim, demonstrado o dano e o nexo de causalidade e ainda que não haja culpa, qualquer participante do ciclo de vida do produto pode vir a ser responsabilizado. Diante do potencial de garantir o ressarcimento, é provável que a exigência recaia, em regra, sobre as empresas fabricantes ou distribuidoras. Muito provavelmente, elas serão as mais demandadas para tanto.

PR- Permanecem ínfimos os municípios brasileiros dotados de serviços pú-

blicos de coleta seletiva. Recicladoras de plástico convivem com ocupação média insatisfatória e o material recuperado é alvo de incompreensível bitributação. Tem mais: nada se sabe sobre as campanhas oficiais de conscientização ambiental necessárias ao adequado funcionamento das deter-

minações da PNRS. Como pode o poder público cobrar da sociedade o cumprimento do conceito de logística reversa se até hoje não fez uma fração aceitável da parte que lhe toca?

Dantas - Inegavelmente, o poder público ainda tem longo caminho a percorrer no que se refere à implantação dos instrumentos e medidas políticas previstas na PNRS. Tais medidas podem demorar a serem integralmente implantadas em virtude do tamanho do país e das complexidades específicas de cada região. Dessa forma, torna-se cada vez mais relevante a atuação do setor privado e da coletividade. Obviamente, não se pode pretender que esses atores assumam a responsabilidade designada ao poder público. Porém, a deficiência dele não pode justificar a não adoção das medidas necessárias para a implantação da logística reversa por parte dos demais participantes do ciclo de vida do produto.

PR- Como as empresas podem controlar se suas embalagens vazias são contempladas com a coleta seletiva ou se acabam descartadas indevidamente? E mais: esse tipo de monitoramento (ou a recompra das embalagens pós-consumo) implica mais custos a serem repassados pela cadeia industrial aos preços do produto final, onerando assim o consumidor. Esse aumento do custo de vida não colide

com os preceitos do desenvolvimento sustentável e de democratização do consumo?

Dantas- Infelizmente, desconhecemos qualquer mecanismo que permita às empresas esse tipo de controle. Porém, é crucial que a empresa atue no sentido de conscientizar os consumidores de seus produtos quanto à sua correta destinação, bem como facilite tal descarte através de parcerias para pontos de coleta, por exemplo, como já o fazem algumas companhias. Sobre o aumento de custos, deve-se ressaltar que tal situação traduz a efetivação do princípio de direito ambiental denominado poluidor-pagador. Ou seja, as externalidades negativas devem ser internalizadas. Isso quer dizer que os custos atinentes aos impactos ambientais gerados por um produto devem ser considerados nos seus custos de produção. Sem essa internalização, o impacto acaba suportado por toda a coletividade - e não é ela quem usufrui os benefícios desse produto. Assim, quando uma empresa precisa considerar, no custo de produção de seu produto, os gastos da implantação da logística reversa, o impacto que poderia ser gerado pelo produto já é mitigado, de forma que a coletividade não deverá suportá-lo.

PR- Mas isso não configura de fato um aumento de custo?

Dantas- Não. Trata-se da antecipação de custos que incorreriam no futuro para remediar o impacto ambiental negativo, causado pelo descarte inadequado de resíduos. Tal lógica em nada contraria o desenvolvimento sustentável. Ao contrário, ela o estimula e não impede a democratização do consumo. Porém, tem entre seus objetivos torná-lo mais consciente, evitando o desperdício e auxiliando na melhor equalização dos problemas referentes à grande geração de resíduos e à preservação ambiental. •

BOCA FECHADA

Na surdina e alheia ao inferno astral das montadoras, a subsidiária brasileira da transformadora alemã **Röschling** inaugurou fábrica no início de junho em Itupeva, no interior paulista. Entre os ases na manga da produção, pinta uma automatizada sopradora HPZ 300, da **Pavan Zanetti**. No mix da unidade, figuram componentes automotivos como dutos de ar, coletores de admissão e reservatórios para o cofre do motor. A Röschling do Brasil negou entrevista a **Plásticos em Revista**, tal como a **Sunningdale Tech**, indústria de injeção sediada em Singapura, que verberou intenção de produzir autopeças por aqui.

COMO DESBOTAR CORES



Componedora da linha de frente em masters na Argentina, a indústria **Julio Garcia y Hijos** deve rodar, a partir do terceiro trimestre, com acréscimo da ordem de 1.200 toneladas em sua capacidade anual, situada em 21.600 toneladas a cargo de três fábricas. O cumprimento do cronograma, no entanto, depende da burocracia de liberalização das máquinas europeias adquiridas, afirmou na mídia Gabriela Garcia, presidente da componedora de concentrados e compostos. Nos últimos anos, comentou, as restrições do governo a importações, assim como a falta de transparências nas regulamentações

de comércio internacional, impuseram novos desafios ao negócio da Julio Garcia Y Hijos. Por não ser exportadora regular, a empresa não faz jus aos privilégios relativos a importações concedidos pelo governo a quem vende ao exterior.

VERDE NO VERMELHO



Os ativos da falida **Cereplast**, componedora norte-americana de resinas de ácido polilático (PLA) e outros materiais à base de vegetais, foram adquiridos por US\$ 2.6 milhões por um concorrente conterrâneo em bioplásticos, a indústria **Tellis Earth Products Inc**. Mudaram de dono, portanto, a fábrica, maquinário, patentes, estoque e marcas. Após uma entrada em cena com estardalhaço global, a Cereplast requereu falência em fevereiro último, após registrar perdas de US\$ 34 milhões nos nove meses iniciais de 2013 e vendas de apenas US\$ 1 milhão no mesmo período.

Numa trilha palmilhada pela Cereplast antes da sua quebra, a **Meridian**, outra produtora norte-americana de biopolímeros, revelou ter contratado o banco de investimentos **Piper Jaffray** para laçar novos investidores. **Danimer Scientific LLC**, empresa ligada à Meridian, comprou da **Proctor & Gamble**, em 2007, a tecnologia de produção de polihidroxilacanoato (PHA), polímero derivado de óleos vegetais. A Meridian utiliza o processo para gerar bioplásticos dirigidos a artefatos como filmes e garrafas e aprovadas para contato com alimentos pela agência regulatória americana Food and Drugs Administration (FDA).

A MEDIA LUZ

Sob a alegação de falta de viabilidade financeira, a norte-americana **Visteon**, fino do fino global em autopeças, comunicou no início de julho o fechamento de uma de suas duas fábricas na Argentina. É mais uma ducha de água fria sobre o reduto de plásticos de engenharia no país, cujo desempenho mirrado em 2013 foi trazido à tona pelas estimativas da **Cámara Argentina de la Industria Plástica (CAIP)**. O único



GM: linha de montagem na Argentina.

plástico nobre produzido no país é a poliamida, (PA), em suas versões 6 e 6.6. No ano passado, a produção argentina limitou-se a 2.650 toneladas, o volume mais baixo registrado desde 2009. Por seu turno, as importações de todos os tipos de PA emplacaram 13.967 toneladas em 2013 versus 21.414 no exercício precedente, enquanto as exportações totalizaram 31.346 toneladas no passado contra 34.893 em 2012. Quanto a policarbonato (PC), as importações argentinas somaram 11.039 toneladas em 2013, contra 8.863 um ano antes, volume máximo alcançado desde 2009. Por fim, a Argentina fechou 2013 com importações de 8.472 toneladas de copolímero de acrilonitrila butadieno estireno (ABS) perante 8.149 um ano antes, e 2.532 toneladas de copolímero de estireno acrilonitrila (SAN) contra 3.000 no período anterior. •



Sem rede embaixo

Poucas vezes a distribuição de resinas enfrentou tantos riscos em sua travessia

Até o fechamento desta edição, as representações do plástico não dispunham dos números fechados das importações, no primeiro semestre, de polipropileno (PP) e polietileno (PE), as resinas à frente de mais de 80% das vendas dos agentes autorizados de termoplásticos. Mas um sinal da direção dos ventos foi emitido pela **Associação Brasileira dos Distribuidores de Resinas Plásticas e Afins (Adirplast)**, a partir de varredura entre seus filiados assinada pela consultoria **MaxiQuim**. Em 2013, o volume anual de resinas distribuídas cravou a marca mais baixa desde 2006: 380.000 toneladas. No início de 2014, a Adirplast solfejou a crença em ampliar em 16,3% o pífio saldo do ano anterior e moderou tal otimismo ao reduzir, na virada do semestre, sua projeção de salto para 15%. Ainda assim,

a estimativa é vista por muitos como superinchada para a atual conjuntura.

Pegando mais leve, a Adirplast também refez sua estimativa original de seus sócios quanto à receita em 2014. Esperavam um pulo de 16,6% sobre o faturamento total de R\$ 2.393 bi em 2013, mas o andar da carruagem nos primeiros seis meses do ano os levou a recuar sua previsão em apenas três décimos percentuais. A propósito, em contraste com a descida dos volumes de vendas, a receita da distribuição não caiu na mesma intensidade, desbalanço que um maracanã de analistas justifica com os reajustes praticados nos preços internos das resinas. Nos idos de 2009, a receita dos distribuidores alojados na Adirplast pairava em R\$ 2.550 bi. Contra a lógica imposta pela anemia econômica e apostando em mais aumentos dos

preços domésticos emplacados à sombra das barreiras tarifárias e fiscais para importações, os agentes agora crêem ser possível fechar dezembro com faturamento acumulado recorde nos últimos cinco anos: R\$ 2.791 bi.

O xis do problema extrapola essas repaginadas previsões. A distribuição de resinas, afinal, ainda sofre sequelas do encolhimento do seu mercado, fixado no inesquecível topo de 509.000 toneladas em 2010 e decepado em 129.000 toneladas quatro anos depois. Além dessa sangria, o varejo do plástico assiste à proliferação de importadores de poliolefinas no pedaço, a cavaleiro de excedentes internacionais com preços competitivos a ponto de muitas vezes passarem por cima de barreiras antidumping do Brasil, situação tornada incendiária sob o esfriamento do consumo interno.

Para salgar a ferida, o futuro da distribuição nacional tem sentido a ferroada de algumas incógnitas. Uma delas refere-se ao fôlego dos varejistas para sobreviverem a mais um ano com o caixa no spa. Seja qual for a corrente ou ideologia, não há na praça palpiteiro que vote em retomada da confiança do empresariado em 2015, não importa quem vença as eleições presidenciais de outubro próximo. Entre as razões dadas para os investimentos continuarem a hibernar, sobressaem os efeitos sobre a inflação decorrentes do inescapável aumento dos preços administrados (energia, combustível etc.), a subida do desemprego sob manufatura e serviços retraídos, a piora do consumo e, por tabela, a oferta mais seletiva de crédito. Também não se sabe de medidas a sério para atacar o tripé de calamidades-chave do Custo Brasil: carga tributária, logística e infraestrutura. No mais, como todo o setor plástico, a distribuição de resinas presencia atarantada o esgotamento de um modelo de crescimento econômico alimentado por estímulos ao consumo final e a falta de credibilidade do poder público para ativar investimentos na produção, vistos agora como única via para uma retomada estável.

Em poucos anos ganhará corpo, na América Latina, o excedente norte-americano de polietilenos resultantes de eteno extraído do gás de xisto, rota mais acessível que as vigentes na petroquímica brasileira. Com isso, pinta na parada outra indagação: como os distribuidores zelarão pela permanência em sua carteira de clientes assediados por importações tentadoras, vindas de quem forma os preços internacionais? Aliás, o consenso no ramo prevê declínio nas cotações ex-

ternas de resinas como PE, efeito do gás de xisto, das economias desenvolvidas ainda não recuperadas o suficiente do colapso financeiro de 2008-2009 e, por fim, em razão dos desconuais aportes da China em sua petroquímica, atrás de autossuficiência em poliolefinas e PVC e do conseqüente freio em suas megaimportações. Retomando o fio do Brasil em crise, a distribuição também tem motivos para perder o sono com o efetivo crescente da clientela enrolada para saldar dívidas, situação que leva fornecedores de matérias-primas a cortar, ao menor sinal de fraqueza, o crédito desses transformadores no bico do corvo.

A Adirplast abriga 11 distribuidores de resinas e, no âmbito de PP e PE, as

Gonçalves antevê a continuidade de anos difíceis, não importa quem exerça o Poder Executivo. “Os números mostram que o país perdeu o trem”.

A distribuição não usufrui como antes o crescimento do mercado interno de PP e PE, julga Gonçalves. “Os agentes têm mantido a duras penas sua participação, mas as importações avançaram”, constata. O mar encrespa com tempo fechado pela inadimplência. “Ela iniciou uma alta no final de 2013, sem queda até a virada do semestre este ano”, assinala o varejista. “Estamos muito preocupados com os clientes, pelas suas dificuldades para honrar compromissos em meio aos percalços da economia nos últimos anos”. Gonçalves também não enxerga recuo em



Santos: cosméticos e limpeza doméstica à margem da crise.



Daniela Guerini: atraso recorde nos pagamentos pelos transformadores.



Gonçalves: Brasil perdeu o trem.



Marcos Prando: vendas estagnadas há dois anos.

resinas que dão as cartas no ramo, o varejo é regido por três agentes da **Braskem: Activas, Piramidal e Mais Polímeros**. Para Laércio Gonçalves, presidente da Activas e da Adirplast, o setor festejará gol se o balanço deste ano igualar o anterior. “2014 começou muito bem, mas o segundo trimestre foi afetado pela Copa e produção por ela paralisada em dias úteis”, considera. “O setor espera recuperar-se no segundo semestre dessa queda abaixo do esperado para a indústria brasileira, prejudicial a todos os segmentos usuários de PE e PP, com maior impacto em autopeças”. Quanto ao cenário pós-eleitoral,

uma tradição imortal no ramo, o comércio marginal de resinas e, no embalado, elege a competição desleal como a maior pedra no caminho dos distribuidores.

No plano geral, Amauri dos Santos, sócio executivo da Piramidal, assina embaixo das impressões de Laércio Gonçalves. “Prevemos crescer em linha com o PIB deste ano e, a cada revisão desse indicador, retificamos nossa projeção”. A seu ver, embora alguns setores tenham perdido gás com a economia prostrada, determinados bolsões mantêm sua procura por PP e PE e até com maior intensidade. “É o caso de produtos de limpeza do-

VAREJO DE RESINAS

méstica, higiene pessoal e cosméticos”, pinça Santos. Quanto à inadimplência, o veterano agente concorda que o bicho está pegando este ano. “Ela anda alta e o foco da Piramidal é cuidar da clientela tradicional e tomar todos os cuidados para criar limites a novos nomes na carteira.” Como Gonçalves, Santos encara 2015 com pé atrás. “Será um ano difícil como 2014, justificando nosso empenho em manter as estratégias de crescimento com total proteção e diminuição dos índices de inadimplência e avaliação constante das possibilidades de cortar custos”, ele delimita. “Não é o momento para investimentos ou aquisições”.

Na Mais Polímeros, 2014 já entrou para a história como uma frondosa horta de pepinos. “É o ano com maior índice de atrasos nos pagamentos, pedidos de

recuperação judicial e pedidos de clientes por prorrogações de dívidas”, atesta a presidente Daniela Guerini. Essa carga pesada de abacaxis tem levado as distribuidoras a redobrar o conservadorismo na análise e concessão de crédito, ela pondera, como reação a um pano de fundo de juros altos, linhas de financiamento encurtadas, margens baixas, concorrência acirrada e repasses de custos e preços duros de emplacar. Na contramão de Amauri dos Santos e Laércio Gonçalves, Daniela espera de 2015 dias tão azuis quanto seus olhos. Apesar dos pesares, diz, será um período melhor que o atual. “Temos população em crescimento e empresariado ansioso por mudanças para retomar investimentos”, ela julga. “Uma vez definidas as eleições, a tendência é de maior atenção à indústria, saúde, educação e

infraestrutura”. Para aproveitar a virada, Daniela revela ter engordado seu portfólio este ano com acrílicos e policarbonato da nacional Unigel e importações de copolímero de acrilonitrila estireno (SAN). No flanco do atendimento, a novidade é o aumento da frota de entregas e, quanto a tacadas, Daniela aguarda mais definições para trombetear a abertura da terceira filial da Mais Polímeros.

Apesar da cerração na conjuntura, Daniela confia virar dezembro com crescimento acumulado da ordem de 7-8% no volume de vendas versus o balanço de 2013, alcançando assim cerca de 58.000 toneladas colocadas em 2014. No entanto, admite, o balanço do primeiro semestre deste ano resultou 4% abaixo da expectativa original da empresa e ficou em linha, em essência, com o saldo registrado nos

BRASKEM MINIMIZA MAU TEMPO

Apesar da demanda enregelada e importadores assanhados, a **Braskem** está otimista com o desempenho de sua distribuição de poliolefinas. Antonio Luis Acetoze, executivo responsável pela rede oficial da petroquímica, projeta expansão média acima de 5% para o negócio de seus agentes este ano. Apesar de os índices de inadimplência na transformação terem sido piores no primeiro semestre de 2014 versus mesmo período do exercício anterior, Acetoze atribui os bons resultados perseguidos à solidez de seus distribuidores. “Eles têm muito conhecimento de mercado, critérios para concessão de crédito e fidelidade dos clientes. Esses fatores lhes servem de escudo”, assevera o especialista. Assim, a rede Braskem acaba exposta a riscos menores em

relação a outros varejistas. “Sabemos que alguns tiveram problemas sérios”, ele solta, arisco a nomes.

Para 2014 e os próximos anos, a petroquímica colocou como meta para sua distribuição autorizada o ganho de participação no varejo de resinas. “Em função disso, estabelecemos políticas e ações para aumentar a competitividade de nossa rede”, ele comenta sem dar detalhes.

Apesar da saúde financeira e raio de alcance nacional de sua controlada **quantiQ**, colossal distribuidora de químicos, a Braskem não cogita incumbi-la da venda de seus polímeros commodities, postura incompreensível a muitos



Acetoze: distribuição oficial cresce mais de 5% este ano.

analistas. “A quantiQ tem suas estratégias, metas e objetivos e comercializar termoplásticos não faz parte desse escopo”, estabelece Acetoze, não explicando as razões desse procedimento traçado para uma empresa que também distribuía resinas no passado, antes de ser agregada à Braskem. Na foto

atual, a rede da Braskem abriga agentes de livre trânsito nacional e outros de giro circunscrito a determinadas áreas geográficas e muitos andares abaixo da capitalização e penetração da quantiQ. O executivo contrapõe que todo os seus distribuidores têm porte relevante, se considerado o contexto do varejo do plástico no país.

seis meses iniciais de 2013. “As vendas no início de junho foram boas, mas a atividade industrial caiu com a entrada em campo da Copa”. Ainda assim, Daniela não joga a toalha e confia em fatores como a histórica reaquecida da economia no segundo semestre para concretizar sua previsão de crescimento este ano.

Daniela não vê o varejo de PP e PE em crise, mas afetado pela soma da disputa endurecida com desaceleração da demanda, em decorrência das notórias chagas socioeconômicas nacionais. Na raia de PP, ela distingue, os destaques nas vendas de sua empresa no primeiro semestre foram os grades de injeção e extrusão para tampas em geral e embalagens de cosméticos, fármacos e alimentos, enquanto penaram no inferno astral os segmentos de injeção de componentes

automotivos e de eletroeletrônicos. Na esfera de PE, transpõe Daniela, as vendas nas vendas de janeiro a junho foram resinas para frascos de higiene pessoal e produtos químicos, inclusos os dirigidos ao agronegócio, e os grades para filmes de produtos promocionais e embalagens como as de alimentos. “Ficaram em baixa as vendas de PE para sopro de recipientes como os destinados a produtos de limpeza e óleos automotivos”, completa Daniela.

A Replas tem passe livre no varejo do plástico trajando duas vestes: a de distribuidora autorizada para poliestireno (PS) e PP biorientado da **Videolar** e a de revenda de poliolefinas, PVC e PET do exterior. Apesar desse jogo de cintura, os irmãos Marcos e Marcelo Prado andam desconsolados. “Nossas vendas não cresceram nos últimos dois anos”, dizem. No plano

geral, eles também enxergam aumento da inadimplência na clientela e não acham que a distribuição nacional de PP e PE amplie este ano sua participação de mercado, hoje na linha de tiro dos crescentes importadores de poliolefinas. Quanto a 2015, Marcos e Marcelo vislumbram complicações pela frente. “O ano será difícil, mas se o governo adotar mais medidas de proteção, caso de antidumping, o preço interno de PP e PE aumentará, até porque a Braskem também importa esses materiais”, eles sustentam. Entre os distribuidores do setor plástico, a Replas sobressai por sua comercialização de um artefato transformado, BOPP, e é nessa frente que tem investido em busca de alívio da briga de foice no varejo de resinas. “Adquirimos este ano mais duas máquinas de corte de bobinas de BOPP”, informam os irmãos Prado.

3RIOS
RESINAS



**Resina PET com
qualidade e agilidade
na entrega**

Distribuição Exclusiva de Resina PET do Grupo M&G para todo o Brasil

A 3 Rios Resinas é a única distribuidora autorizada a comercializar Resina PET do Gruppo M&G no Brasil

www.3riosresinas.com.br

SEDE

Av. Antártica, 475, Sala 51,
Jardim do Mar, São B. do Campo - SP
CEP: 09726-150

ARMAZÉM

Rua Isaltino Silveira, 768,
Galpão 30A, Cantagalo
Três Rios - RJ.

CONTATO

Tel.: 011 4121-6846
E-mail: vendas@3riosresinas.com.br

Contra a parede

Importações acuum cada vez mais a distribuição

A participação de mercado dos distribuidores oficiais de poliolefinas, a seiva do varejo de resinas, periga não reprimir este ano a posição mantida em 2013. Essa expectativa de dar nos nervos provém de um lince no ramo, o consultor Paulo Martins, dirigente da **Polymar Comércio e Representações de Polímeros**, ex executivo da **Unipar Distribuidora** e da divisão de polímeros da **Indukern**, além de ex diretor comercial da **Activas**, um dos maiores agentes oficiais da **Braskem**.

“Nos últimos anos, as poliolefinas importadas tiveram crescimento substancial nas vendas, reflexo da busca por alternativas mais acessíveis e decorrentes ainda do desconforto do mercado com relação a um único produtor nacional dessas resinas”, interpreta Martins. Esse quadro levou transformadores a testarem termoplásticos internacionais, rompendo com sua relutância a isso no passado, movida por desconfiança da qualidade da matéria-prima. “Essa barreira não existe mais”, ele nota. Por tabela, completa, os distribuidores do Brasil foram afetados. “Surgiram importadoras disponibilizando produtos pelas revendas e girando estoques com velocidade e preços competitivos”, comenta o consultor. “Essa possibilidade de compra sem depender de importação direta viabiliza a entrada de mais empresas menores no setor, acirrando a concorrência com os agentes oficiais”. Além da qualidade e preços competitivos, acrescenta Martins, importações mais densas de resinas como polipropileno (PP) têm sido bafejadas pela falta, em determinados momentos, de produto nacional na praça.



Martins: distribuidores inapetentes por mercados fora do plástico.

Ainda na seara de PP, o expert enxerga na conjuntura atual práticas para inibir compras externas, a exemplo de medidas antidumping ou aumento das tarifas de importação. “Mas os preços internos também sobem e mantêm a viabilidade da resina do exterior, deixando a impressão de que esses procedimentos visam elevar ou manter as margens da matéria-prima nacional frente à pressão do Custo Brasil e dos gastos com insumos (N.R. -nafta e gás natural, p.ex.)”.

Uma notória pedra no sapato do varejo de resinas chama-se informalidade. “É alimentada pela alta carga tributária, baixa rentabilidade do setor, empresas de porte inadequado para a distribuição e, por fim, pesam alguns transformadores e comércio receptivos à compra no paralelo”, descreve a seco Martins. Como referência, ele serve à mesa o caso de empresas abastecidas com ICMS de 4% ou 7%. “O faturamento de saída delas é gravado com 18% ou 12% do referido tributo, a depender do Estado, gerando assim impostos elevados e maiores que a rentabilidade do negócio”. Nada é pra já, mas há

sinais positivos de melhora no quadro, ele evidencia. “Estamos evoluindo e o SPED Fiscal relativo aos estoques físicos deve contribuir para reduzir a informalidade”—um feito, aliás, esperado em vão pelos distribuidores com a adoção da nota fiscal eletrônica.

Tal como o exército de tributos, a barafunda da regulamentação tributária e, atrelado a ela, a política de incentivos fiscais, hoje fragilizam o comércio de resinas. “Achamos de tudo no mercado”, suspira Martins. “Por exemplo, empresas querendo comprar somente com 4% de ICMS; empresas que observam somente o preço final e desconsideram os créditos de impostos e outras que nada adquirem com ICMS baixo”. Em suma, coloca, “cada empresa se adequou ao seu perfil de negócios ou enquadramento contábil”. Como referência prática, Martins recorre ao caso da empresa de São Paulo que pode comprar resina através de três modalidades de ICMS (4%, 12% e 18%) antes só dispunha de duas (12% ou 18%). “Óbvio que clientes com preferência por 4% migraram suas compras, de todo ou em parte, para resinas



quantIQ: distanciamento intrigante da distribuição de resinas da Braskem.



NOVIDADE DA REPLAS NA INTERPLAST 2014!

A REPLAS APRESENTA UM NOVO
PRODUTO DE SEU PORTFÓLIO.

A novidade é o PVC em forma de
resina!

Este polímero pode ser misturado à
outros aditivos, dando origem ao
composto de PVC, usado para criar uma
ampla variedade de itens para
as indústrias.

Outro destaque são os filmes em BOPP,
produzidos pela Videolar, destinados
aos segmentos de conversão.

- Os filmes em BOPP possuem ótimo desempenho no processo de acondicionamento
- São encontrados em embalagens de biscoitos, cafés, chocolates e muitas outras
- Excelente barreira contra gases, proporcionando um aumento do *shelf life* dos produtos acondicionados

Conheça estes e toda a variedade de produtos! Replas, renovando para manter a confiabilidade de sempre.



Distribuidor Autorizado
de Resinas e Filmes BOPP:

VIDEOLAR

Distribuidor Autorizado de Resinas:

سابك
sabc

PETROKEM

LOTTE CHEMICAL
TITAN



Replas
BOPP
POLÍMEROS

MATRIZ: São Paulo - 11 2067 2222 / 11 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

VAREJO DE RESINAS/CONSULTORES-PAULO MARTINS



Itajaí: a guerra fiscal continua.

importadas”, conclui o analista.

No passado recente, Santa Catarina irritou a petroquímica nacional e seus distribuidores pelas facilidades tarifárias concedidas a resinas do exterior por ali desembarcadas. Apesar da queda drástica ocorrida nos incentivos fiscais catarinenses, eles não sumiram do mapa, assinala Martins. “Num mercado de baixíssima rentabilidade e situação contábil analisada até a quarta casa após a vírgula, a soma de 1% ou 2% de incentivo à operação comercial é ótimo negócio”. Como prova do ajuste camaleônico do mercado às novas regras, ele aponta para o crescimento de 40% no volume de PP e polietileno (PE) importado por Santa Catarina nos primeiros cinco meses de 2014 versus mesmo período em 2013.

Martins também se debruça sobre a zorra causada pelos incentivos fiscais à produção no município fluminense Três Rios. “Nesse caso, com redução de 19% para 2% nas operações interestaduais, há possibilidade de as resinas não serem totalmente industrializadas por transformadores e uma parte ser transferida ao mercado paralelo, com o risco de ser ofertada a preços melhores que o da distribuição oficial”, sintetiza o consultor.

Até os idos de 2010, considerava-se que distribuidor de poliolefinas incapaz de girar no mínimo 4.000 t/mês não dava no couro. Mas tantas águas rolaram, com

arrocho nas margens e inverno nas vendas, que o patamar de movimento desceu desde então, reconhece Martins. “Hoje em dia, o padrão ideal para um agente oficial manter o break even point fica entre 2.500 e 3.000 t/mês, haja visto o número de entrantes na praça com resina importada”. Não foi do nada, portanto, que os distribuidores de PP e PE passaram o rodo nos gastos. “De 2010 para cá, o quadro de pessoal encurtou 40% no setor e comissões encolheram para compensar a alta de custos como logística (a maior despesa do negócio de distribuição), e folha de pagamentos”, ilustra Martins.

No plano geral, pondera o consultor, os distribuidores oficiais concentram 90-95% de sua operação num único produtor de resinas e seus negócios surfam, para melhor ou pior, na mesma onda. “Apesar de seu DNA na resina, a distribuição é pautada por serviços a exemplo de atendimento, logística e cobertura geográfica”, observa Martins. “Os distribuidores já cumprem esses requisitos e agregar outra linha de produtos otimizaria esta estrutura, diluiria custos fixos e as despesas não passariam de eventuais adequações logísticas e contratações na área técnica/comercial”. O consultor também revela presenciar empresas da área química investindo na comercialização de polímeros, mas nada sabe de distribuidores de resinas apostando em outras frentes de produtos. “Ficam assim à mercê do produtor de resinas e com enorme dificuldade para definir estratégias para seu negócio”, ele constata.

Ao vaculhar o palco da distribuição brasileira de resinas commodities, Martins capta situação intrigante na ausência da **quantiQ**. Uma das maiores distribuidora de químicos do país, incluso materiais auxiliares para transformação de plásticos, ela é controlada pela **Braskem**, senhora da

produção local de PP e PE. Após tentar passá-la adiante, sob a alegação de tratar-se de ativo não estratégico, a Braskem resolveu manter a quantiQ sob seu guarda chuva. Martins considera racional a hipótese de ela voltar ao varejo de resinas. Afinal, atuava no segmento quando, sob a denominação Ipiranga Química, integrava a Ipiranga Petroquímica, corporação incorporada à Braskem. “A quantiQ faturou R\$600 milhões em 2013 e seu retorno às resinas seria uma oportunidade de negócio, embora isso fosse trazer à tona o desconforto oficial dos demais distribuidores de resinas



Informalidade: resistência à sombra de deformidades tributárias.

do grupo”, analisa Martins. “No entanto, a exemplo do que ocorre em produtos químicos, a Braskem tanto fornece materiais derivados de soda/cloro para a quantiQ como a outros agentes autorizados. A questão, portanto, é de definir políticas comerciais claras e sem privilégios”. O consultor está ciente da existência, na rede Braskem, de agentes menores, de alcance regional e, em determinados casos, alavancagem relevante. “São distribuidores que cobrem nichos que uma distribuidora do porte da quantiQ talvez relutasse em atender, por motivos como logística ou questões creditícias”, conjectura Martins. “Mas é fato que distribuidor fragilizado deve ser analisado na condição de risco e como candidato a sair da rede”.




Se chegamos ao topo do
mercado, mãos à obra.
Já é hora **de criar** um **NOVO** teto.

Conhecemos de perto a excelência, mas, apesar da nossa posição consolidada no mercado, somos inquietos e queremos mais. Por isso, nós da Cromex acrescentamos o serviço de distribuição de resinas termoplásticas ao nosso portfólio de soluções. Assim, o desafio de levar mais essa especialidade à liderança de mercado vai intensificar o nosso trabalho e torná-lo ainda mais competitivo. E você sabe que desafios assim deixam a nossa vida bem mais colorida, não é?



 facebook.com/CromexSA

 youtube.com/marketingcromex

0800.179400
vendas_internas@cromex.com.br
cromex.com.br

Visite nosso estande na INTERPLAST.
Rua B, estande nº 200
De 18 a 22 de agosto, das 14h às 21h
Pavilhões da Expoville - Joinville - SC



A gente faz e entrega.

Vai aos trancos

Apesar de abaixo do esperado, desempenho dos importadores não nega fogo.



A importação de resinas commodities aparenta dar mais frutos que a distribuição oficial do material doméstico, julga Marcos Pinhel, diretor comercial da **Cromex**. Na primeira metade do ano, nota o especialista, a internalização de polietileno (PE) e polipropileno (PP) bateu saldo aferido no mesmo período de 2013. “A lógica diz que o importado irá avançar sobre o material nacional”, afirma. Além da extensão territorial do Brasil e seu mercado, ele justifica, por aqui os preços são altos, resultado de distanciamento da realidade globalizada provido por impostos de importação, sobretaxas antidumping e custos alfandegários.

No radar da atividade de revenda de resinas importadas da Cromex, nº 1 do Brasil em masterbatches, a biruta apontava para incremento de volumes da ordem de 30% em 2014, por meio de ganho de participação de mercado. “Até o final de maio

estávamos abaixo do aumento previsto, mas com crescimento em dois dígitos”, situa o diretor. Pelo lado negativo, crescem os níveis de inadimplência entre a clientela. “É um ponto de atenção”, frisa Pinhel. Uma das causas levantadas é a importação de manufaturados. A internação desses artefatos cresce e prejudica a competitividade do transformador local, ele constata.

Para inibir o avanço de PP e PE, as resinas mais trazidas, a petroquímica brasileira, aliada à sua rede de agentes autorizados, adotou a tática de baixar os preços no curto prazo, explica Carlos Roberto Belli, diretor da divisão de plásticos da trading **Possehl**. “Mas é uma estratégia frágil”, considera. Em ação simultânea, nota, esses players tentam expandir as barreiras comerciais já fortes no setor plástico nacional. Para ele, trata-se de outro equívoco na estratégia, pois o universo da transformação envolve quantidade de empresas e capacidade geradora de em-

prego superiores ao do setor de matérias-primas. Portanto, amarra Belli, se a reação buscada é através dos entraves para o desembarque de produtos concorrentes, ela deveria contemplar, mais do que em materiais, o reduto dos transformados semi e totalmente acabados. “São preocupantes essas iniciativas do lado errado da cadeia”, reitera Belli.

Ex-diretor comercial de petroquímica e distribuidora brasileiras, Belli considera vital, para um varejista de resinas no país, diversificar suas frentes de atuação. Mas ampliar o leque de atividades não é tão fácil. Em alguns casos, ele cita, capital de giro é escasso e falta regulamentação. “Isso desanima o empresário”, conclui. Em relação ao foco específico da Possehl, ele planeja trazer de fora resinas que terão restrição de oferta local e, em paralelo, engrossa o exército de revendedores empenhados em cortar custos logísticos e agilizar as entregas.

PLÁSTICO. PRESENTE EM NOSSAS VIDAS DESDE O NASCIMENTO

A **ABIPLAST** representa a indústria nacional de transformação de material plástico desde 1967, visando o fortalecimento do setor e, assim o aumento da competitividade.

Conheça alguns dos benefícios em ser um associado da ABIPLAST:

- Defesa Comercial e Apoio ao Comércio Exterior
- Câmaras Setoriais
- Consultorias: Jurídica, Tributária, Civil, Trabalhista e Ambiental
- Espaço para Realização de Reuniões e Eventos Empresariais
- Apoio em Feiras no Brasil e Exterior
- Cursos, Palestras, Workshops e Treinamentos
- Informes Setoriais
- Publicações Técnicas
- Representação Institucional e Defesa do Setor

ASSOCIE-SE
E COLABORE COM A
TRANSFORMAÇÃO DO
SETOR PLÁSTICO NO BRASIL



11 3060-9688 | abiplast@abiplast.org.br
Mais informações em www.abiplast.org.br

VAREJO DE RESINAS/ IMPORTADORES

Para a **Nova Trigo**, estrela ascendente no comércio de resinas commodities e nobres importadas, as perspectivas de resultado são boas para 2014. O impulso para crescer este ano está calcado em ases na manga como a recente autorização recebida para distribuir oficialmente acrilonitrila butadieno estireno (ABS) da japonesa **Toray** e policarbonato (PC) e ABS da sul-coreana **Samsung**. A meta inicial, coloca Carlos Benedetti, gerente de marketing e vendas, era crescer 20% ao longo do ano. No entanto, pelos números apurados

A **Químicos e Plásticos (QP)**, com sede em São José dos Pinhais (PR), mantém projeção de crescimento na casa dos dois dígitos em 2014, antecipa o diretor comercial Ricardo Crisóstomo. “Com produtos adicionais no portfólio e novas estratégias de nossos parceiros, estamos conseguindo nos manter dentro da meta estimada”, assinala. Mas a travessia tem seu lado embaçado. Crisóstomo exemplifica com a desaceleração no primeiro semestre da indústria automobilística, a picanha dos plásticos nobres. Em clássico efeito

país pelo mercado paralelo de resinas, em especial poliolefinas, apesar da entrada em cena da nota fiscal eletrônica e outras sacadas do aparato informatizado do Fisco.

Para Crisóstomo, um revendedor autônomo ou agente oficial até pode, para resistir aos solavancos do mercado com mais autonomia, aumentar sua gama de atividades. Por exemplo, agregando às suas operações a produção de compostos ou a comercialização de transformados, contanto que o planejamento seja de longo prazo. “Não confiamos em estra-



Araújo: inadimplência 80% mais alta este ano.



Pinhel: importado avança sobre produto nacional.



Belli: enfrentamento ineficaz das importações.



Benedetti: resinas Toray e Samsung no mostruário.



Crisóstomo: protecionismo nada resolve.

até maio, a varejista estava 5% abaixo do objetivo. O portfólio da Nova Trigo para revenda de polímeros também conta com poliamida (PA) 6 e 6.6, PMMA, PBT, PP e, mais recentemente, PE de player mundial não revelado. Para continuar a crescer, avisa Benedetti, a Nova Trigo aumentou sua capacidade de armazenagem e ampliou a frota de caminhões.

No pano de fundo do cotidiano, assinala o gerente, a inadimplência na transformação segue preocupante, inclusive em empresas consideradas, até então, capitalizadas. “Isso prova que no Brasil não há modelo econômico inquebrável”, deduz.

Entre os importadores centrados em especialidades e plásticos de engenharia, reina um clima de confiança na retomada.

dominó, vendas e produção declinantes de carros convergiram na movimentação de baixos volumes de vendas da QP em junho último, revela o diretor, confiante em virada do jogo na metade final do ano.

Mesmo com desfavoráveis índices de inadimplência entre a clientela, Crisóstomo não desanima. Em anos anteriores, lembra, a QP acompanhou situações similares, com margens reduzidas e custos de produção em ascensão. Em contraste, um ponto a favor do varejo de resinas é o sistema brasileiro de fiscalização que, a seu ver, inibe incursões de empresas na sonegação. “As indústrias adeptas dessas práticas não conseguirão sobreviver”, ele prevê. Sua convicção bate de frente com as décadas de milhagem acumulada no

tégias momentâneas e a QP tem, sim, olhos para oportunidades de expansão e diversificação”, ele sublinha. As antenas de Crisóstomo também captam chances de sucesso no flanco da exportação. “Há destinos, como Peru e Colômbia (ver à pág. 20), que podem gerar negócios”, ele acredita. Contudo, esse tipo de tática requer investimento em desenvolvimento de marca e produtos, ele condiciona.

Para se diferenciar da concorrência, a QP mira a customização. “O mercado precisa de soluções individuais para aplicações específicas”, insere Crisóstomo. Outra aposta da empresa é o uso de plásticos para substituição de metais, a tiracolo de sua versatilidade, produtividade e economia proporcionada com a redução



1º Congresso Brasileiro do PLÁSTICO™

O plástico na vida moderna.

5, 6 e 7
de novembro

2014

Porto Alegre - RS
Centro de Convenções Fleggs

VENHA PARA O 1º CONGRESSO DO PLÁSTICO NO PAÍS E SAIBA PORQUE O PLÁSTICO É, ALÉM DE NECESSÁRIO NOS DIAS ATUAIS, INDISPENSÁVEL.

AS MAIORES REFERÊNCIAS DO SETOR
Palestrantes nacionais e internacionais. Cases. Debates.

TEMAS DE GRANDE RELEVÂNCIA

Plásticos

segurança alimentar
combate à fome
agricultura de alto desempenho
sustentabilidade
saneamento
qualidade de vida

INOVAÇÃO. TENDÊNCIA. INSPIRAÇÃO.

PÚBLICO SEGMENTADO

Empresários, líderes, gestores e acadêmicos

Confira a programação completa
no site congressodoplastico.com.br

Inscreva-se
e garanta sua vaga!

Informações

www.congressodoplastico.com.br
congressodoplastico@plastechbrasil.com.br
+ 55 54 3228 1251

Congresso Brasileiro do Plástico



Realização



Patrocínio



Apoio



Media
Partner



Assessoria



Organização



VAREJO DE RESINAS/ IMPORTADORES



Montadoras: produção em queda ricocheteia na demanda de plásticos de engenharia.

das etapas de manufatura versus materiais alternativos. “É necessário apresentar ao cliente soluções inteligentes, que diminuam o custo final do produto e não apenas seu custo por quilo”, aponta.

No plano macroeconômico, o diretor da QP não crê que um mercado fechado, seja via sobretaxas antidumping ou barreiras não tarifárias, irá ajudar a retomada da indústria brasileira. “Torcemos para que quem estiver no comando do Brasil em 2015 entenda o cenário dessa forma”, ressalta Crisóstomo. Na esfera dos plásticos de engenharia, ele comenta que a maioria

das resinas não é polimerizada localmente e, portanto, seria injustificável dificultar a internalização do material. “Já é alto o custo do transformador, aliás grande empregador, e uma decisão equivocada de aumento de alíquotas de matérias-primas e componentes prontos, trazendo mais problemas à balança comercial”. Para o diretor da QP, a transformação nacional precisa de desoneração em sua carga de custos e tributos para aumentar suas vendas internas e externas.

Com estacas fincadas em materiais

premium para nichos, a varejista **Master Polymers** contou com a diversificação da clientela e expansão do portfólio para manter o nível de vendas em 2014 superior a 2013, embora abaixo da estimativa original. O planejamento de 2014, explica o diretor Joel Pereira de Araújo, foi elaborado em meados do exercício passado, quando o cenário não era tão adverso no setor automotivo. “Mesmo com eleições, estamos otimistas de que o segundo semestre, tão logo acabe a Copa, apresentará alguma reação”. Para tanto, ele crê que os estoques de carros prontos em montadoras e concessionárias devem cair com o fim de férias e folgas concedidas no transcorrer da Copa.

De acordo com Araújo, a inadimplência entre a clientela aumentou 80% este ano com relação ao primeiro semestre de 2013. O que minimiza os efeitos negativos desse movimento, ele comenta, é a venda de materiais específicos e de pouca ou nenhuma alternativa de substituição. “Ainda assim, ficamos mais seletivos na concessão de crédito”, assevera. Mas sem oferecer vendas a prazo, reconhece, fica difícil vitaminar os negócios. “Estudamos, inclusive, adotar o seguro crédito”.

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

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

KRAIBURG TPE
 CUSTOM-ENGINEERED TPE AND MORE

Boa notícia para o setor, ele julga, são os anunciados controles do governo sobre a informalidade, o tipo da informação diante da qual o varejo do plástico quase boceja de tanto descrédito nela. Mudanças contábeis, que acompanham até a posição de estoques, deixarão o mercado mais profissional e igualitário, confia Araújo. Práticas desleais, dessa forma, só existirão entre revendedores de produtos sem origem comprovada.

O dirigente da Master Polymers também não espera novas manobras protecionistas, independentemente do resultado das próximas eleições. "As barreiras já impostas só contribuíram para o aumento do custo do produto nacional", ele lembra. O desenvolvimento do país, encaixa, está sujeito à correção de tarifas, ao livre mercado para preços controlados, câmbio flutuante e Banco



Transformação: margens de lucro vergadas pela retração e concorrência importada.

Central independente. Esses ajustes, combinados à reforma tributária, são indispensáveis para a expansão do PIB brasileiro, condiciona Araújo.

Enquanto isso, dentro de casa, a Master Polymers investe em tecnologia

da informação para melhorar a produtividade, além de ampliar o cardápio de fornecedores. Entre as novidades, Araújo destaca a oferta de adesivos e modificadores de impacto da **Mitsui** e elastômeros termoplásticos da **Teknor Apex**.



Distribuindo Qualidade em Resinas Termoplásticas



ATENDIMENTO AGILIDADE PONTUALIDADE



PE PP EVA PS MASTERBATCH ADITIVO

Recife/PE Camaçari/BA

(81) 3342.2323 (71) 3454-1300 | www.eteno.com.br

Haja colete à prova de bala

Distribuidores se debatem no fogo cruzado dos preços em poliolefinas



PP: resina importada detém 20% do consumo nacional.

Poliolefinas são o ai jesus da distribuição autorizada e a frente fria parada sobre o negócio pressiona os agentes a aumentarem sua dosagem de ansiolíticos, deixa claro nesta entrevista Simone de Faria, diretora da consultoria **2U Inteligência de Mercado**. Pela sua lupa, nem a barreira de 14% para tarifa de importação, uma das mais altas do planeta, nem o pipocar de medidas antidumping têm conseguido inocular nos agentes autorizados forças suficientes para eles enfrentarem melhor as importações. Essa vulnerabilidade da distribuição resulta de uma embolação de causas, desde a pressão dos excedentes no exterior até a economia brasileira a tiritar de frio e a crônica falta de uma reforma tributária digna do nome.

PR- Fontes estimam que, no primeiro semestre, as importações de PP representaram cerca de 20% do consumo interno do polímero. Concorda com a projeção?

Simone- De janeiro a maio último, o Brasil importou 127.500 toneladas de PP, 25% a mais do que no mesmo período de 2013. Comparando o volume médio do ano passado com a média de 2014, o crescimento é de 12%. A participação do termoplástico importado, portanto, já é de quase 20%. O que não surpreende, tendo em vista que, no último trimestre de 2013, ela já estava neste patamar. Mas o que chama atenção é o fato de ela continuar alta, mesmo após a imposição da tarifa antidumping. Foi a importação quem sustentou o consumo aparente de PP no

primeiro trimestre. Pelos indicadores, a situação seguiu inalterada no segundo. O motor chave da importação é preço. Embora os preços do mercado externo tenham subido, internamente o aumento foi maior, levando os transformadores a buscar outras fontes de suprimento.

PR- Importações de PP são complicadas por barreiras antidumping, a exemplo das recentemente implantadas para Índia e África do Sul. Diante do afunilamento de fontes, quais as alternativas para quem importa PP no Brasil?

Simone – Ao longo dos cinco meses iniciais, os maiores volumes vieram da África do Sul (19%), seguida por Índia (15%), Arábia Saudita (14%), Colômbia (11%), Coreia do Sul (10%) e Argentina (10%), totalizando 80% dos desembarques, complementados por



Simone de Faria: Brasil atrai exportadores de PP e PE.

origens com percentuais menos significativos. Em relação ao ano passado, houve queda do volume trazido da Índia e África do Sul e aumento de participação da Arábia Saudita. Os demais países fornecedores praticamente mantiveram-se no mesmo patamar. As alternativas são várias, dada a diferença entre os preços internacionais e brasileiros. A melhor, comprovada por fatos e dados, é Arábia Saudita e outros países do Oriente Médio, detentores de superávit de PP. O excedente deles tem a ver com o mercado chinês demandando menos resina, efeito das condições econômicas aliadas a aumento da capacidade interna do polímero. Hoje em dia, o Brasil é destino interessante para qualquer potencial exportador, devido aos preços praticados internamente. Mas o netback dos fornecedores internacionais de PP voltará a ser melhor em exportações para a China, se a economia do país reaquecer.

PR - As importações de polietilenos (PE) no primeiro semestre tiveram ou não escalada similar à de PP?

Simone- Situação semelhante ocorreu com PE, cuja participação das importações ficou em 32%, contra 30% em média, no ano passado. O caso de PE destoa um pouco, pois sua participação já está na casa dos 30% do mercado interno há mais tempo. PP é produto mais escasso e caro no mercado externo. Além do mais, grades muito específicos em uso no Brasil, como homopolímero de alta fluidez clarificado

ou o tipo para filme blown aditivado, não são facilmente encontrados lá fora. A soma de todos esses fatores traduz um desconforto do transformador grande a ponto de ele recorrer a outras opções de abastecimento. Aliás, correm notícias de transformadores contatando empresas no mercado nacional, capazes de operar como importadoras, para intermediarem suas compras externas, evitando assim que eles apareçam nas estatísticas de importação.

PR- Como avalia os efeitos dos incentivos fiscais para resinas importadas sobre a competição com o material ofertado pelos distribuidores autorizados nacionais?

Simone - A guerra fiscal beneficia alguns poucos em detrimento de outros e o saldo para o país nunca é positivo. Os benefícios são válidos quando concedidos para aumentar a geração de emprego e desenvolver uma região mais pobre e distante de grandes centros. Mas quando usados apenas com o fim de aumentar a arrecadação de um Estado, sem necessariamente fazer crescer a economia local, gera-se a guerra. Não só os distribuidores de produtores locais sofrem, mas aqueles que importam por regiões não incentivadas. Os incentivos deveriam beneficiar apenas indústrias e jamais traders, embora seja evidente que, mesmo assim, há possibilidade de importação para fins de revenda. O fato é que o maior mercado consumidor de resinas ainda é São Paulo. Portanto, a probabilidade de o material importado ser vendido no Estado para ser transformado é grande, mesmo quando internados por outras localidades, para desfrutar do incentivo fiscal. Isso favorece a informalidade. O correto seria dar a todos as mesmas condições para competir, de igual para igual. •

VENHA CONFERIR AS NOVIDADES QUE A QUÍMICOS E PLÁSTICOS ESTÁ PREPARANDO PARA A INTERPLAST 2014



Visite o nosso stand e conheça os produtos inovadores, do mercado de plástico de engenharia e alto desempenho, que serão lançados pela QP na Interplast 2014.

ABS	ABS/PA	ASA	ASA/PA	ASA/PC	COC	COPOLYESTER		
FIBRA DE CARBONO	LCP	LFRT	PA6	PA6.10	PA6.6	PBT		
PC	PC/ABS	PC/PBT	PCT	PET	PMMA	POM	PPS	PPSU
PSU	PVDC	PVDF	SAN	SBS	SMMA	SMM/ SBS	TPE	
TPS	TPU	TPV	PEUHMW					

WWW.QP.IND.BR



MATRIZ

São José dos Pinhais-PR | BR 376 km 616, nº 17.510, CEP 83015-000 | (41) 3382 6008

FILIAL

São Paulo-SP | Av. Lins de Vasconcelos, nº 3.464, cj 31, CEP 04112-002 | (11) 5081 3108

Voando com pés no chão

Idaplast emplaca 25 anos no mercado corporativo e engata uma repaginada



Idaplast: nicho dos produtos personalizados é porto seguro.

Apesar do xororô generalizado entre as âncoras da transformação de plástico, determinadas áreas continuam a pisar em chão de esmeraldas sob chuva de rosas. A constatação avulta dos 25 anos a fio de crescimento sem estardalhaço da **Idaplast**, membro da realeza no reduto de artefatos de PVC, promocionais e organizacionais, para o mercado corporativo. Com receita da ordem de R\$ 3,6 milhões em 2013 e raio de ação até hoje circunscrito ao estado de São Paulo, situa o fundador Idalécio de Brito, a Idaplast engatilha para breve uma mexida e tanto em seu perfil. “No plano imediato, vamos montar rede de representantes no Recife e Rio de Janeiro e deveremos estreitar, em 2015 ou 2016, no atendimento ao consumidor final, com marca própria comercializada no varejo”, ele adianta.

Paranaense que migrou para o interior paulista na década de 1970, Brito não caiu de paraquedas em seu ramo. Desde sempre, assinala, sua vida profissional

andou de mãos dadas com a transformação de plástico. Começou no chão de fábrica, como operador de solda de alta frequência de PVC. “Em 1988, implantei essa operação numa indústria em Valinhos (SP), mas em questão de uma a dois anos o negócio foi dado como inviável”. Mas serviu para Brito pegar o comichão de empreendedorismo. Já em 1989, ele constituía a Idaplast em Sumaré, Grande Campinas (SP), escorado em uma única máquina e tendo como sócios um acionista que debandou um ano depois e, firme até hoje no leme, sua esposa Solange.

Nos cinco anos iniciais, a empresa se seguiu nos alicerces, entre tira-baços como o Plano Collor, troca de moedas e inflação fora da jaula. Nesse período, aliás, Brito participava da luta com supervisão externa, pois trabalhava em paralelo em outra indústria. Coube a Solange, rememora, segurar o touro do



Brito: estreia no varejo em breve.

dia a dia a unha.

Mas em 1994, quando já tocava quatro máquinas em Sumaré, a Idaplast recebeu empurrão merecedor do adjetivo divino. “Com apoio na estabilidade econômica trazida pelo Plano Real, crescemos 35% ao ano até 1998 e, desde então,

o sentido ascendente continua, embora com intensidade justificadamente inferior à daqueles quatro anos, pois o negócio amadureceu”, pondera o transformador.

A Idaplast fez nome como fornecedora platinum num nicho de baixas tiragens: os pedidos colocados por empresas, entre elas grifes como **3M, Eaton, Bosch e EMS**. A operação avantajou-se a ponto de Brito sentir a necessidade de recorrer, em 2009, a uma consultoria externa e a sistemas de gestão. “A assistência da consultoria durou até 2012”, situa. Em essência, duas metas foram traçadas e cumpridas. “Uma delas foi a demarcação dos limites de atuação de cada sócio”,

coloca o industrial. Pelas regras do jogo então acertadas, Solange concentrou-se nas áreas administrativa e financeira, enquanto o marido tocava as atividades operacionais e comerciais. A outra meta referia-se à uma questão de Recursos Humanos. “O desafio era melhorar o clima organizacional do chão de fábrica, conscientizando-o a respeito da implantação de cronometria e determinadas mudanças de processos, sintetiza Brito. O xis do problema é que, no caso da Idaplast, os recursos de automação não deixam em posição secundária a intervenção manual no processo, considera Brito. Além do mais, formar operadores especializados não só leva tempo como trata-se de mão de obra de árdua substituição, tanto pela escassez de pessoal treinado disponível como pelo desinteresse da nova geração e abraçar funções como a de costureiras.” Aliás, isso hoje tolhe em boa parte nossos planos de expansão”, lamenta o transformador.

Assentada desde 1995 em Hortolândia, também no distrito industrial campineiro, a Indaplast consome mensalmente 25.000 m de laminados de PVC e 20.000 de tecidos diversos, “a maioria à base de poliéster revestido com vinil”,

distingue Brito. Numa visão por alto, as etapas básicas da manufatura englobam duas operações de corte – da bobina e das faixas resultantes. “Esta última atividade é executada na guilhotina”, indica o industrial. A seguir, entram em cena as operações de prensagem, impressão (silk screen normal e semi automática) e acabamento (inserção de acessórios, p.ex.) e controle de qualidade final. “Receberemos no segundo semestre uma impressora digital, investimento integrante do plano de modernização do parque industrial”, encaixa Brito.

Um segredo da longevidade e saúde financeira da Idaplast, julga o dirigente, é a ausência de um carro chefe. “Nossa receita não depende em excesso de produto algum em particular num mostruário de dezenas de artigos”. Ao rever os 25 anos de quilometragem da empresa, Brito fisga três produtos marcantes. Em termos cronológicos, a trinca abre com a pasta fichário. “Foi nosso principal artigo pré-informatização dos recursos de escritório”, ele assinala. Os demais marcos na estrada da Idaplast, ele cita, são as embalagens de PVC, a exemplo das destinadas a kits de cosméticos, e produtos promocionais costurados. “São

as bolsas e mochilas, um dos pontos altos do faturamento”, identifica Brito.

A concorrência não acelera a pulsação do empresário. Em seu nicho, reconhece, digladiam no cotidiano um grupo de tradicionais competidores formais. Mas uma prova de que não embaçam a vida da Idaplast é a intenção de Brito de, em paralelo à sua penetração na turma do colarinho branco, colocar artigos com marca própria em lojas. Quanto aos competidores informais, ele nota que sempre estiveram em campo, mas primam por baixa profissionalização e alta mortalidade. Brito fecha a análise atentando para as importações. “Em geral, elas voltam-se para mercados de massa, a exemplo dos artigos promocionais ligados à Copa. “Mas já notamos a presença de produtos promocionais importados no campo das baixas tiragens”. Calejada em seus 25 anos em voos sempre com pés no chão, a Idaplast trata de conciliar as águas turvas da realidade com seus glóbulos azuis de crescimento. “O programa de renovação de máquinas está confirmado para 2015 e, embora o momento não favoreça, o plano de montar filiais para cobrir mercados mais afastados de Hortolândia continua no radar”, deixa no ar Brito. •

Diga adeus para a ineficiência hidráulica



Agora você pode obter uma enorme economia de energia elétrica, por um preço muito atrativo. Descubra a Magna T Servo.

Saiba mais em www.Milacron.com/ServoHybrid ou ligue para (11) 5051-1838

 **MILACRON**
Plastics Technologies

Carga da pesada

Produção da Greco & Guerreiro dá um banho no reduto mais disputado de embalagens sopradas



Se o critério for o formigueiro de competidores, o equivalente das sacolinhas em embalagens rígidas chama-se frascos multiuso. Pois em meio ao mundaréu dessa concorrência, a **Greco & Guerreiro (G&G)** cresce há 24 anos pela vocação para servir indústrias como as de produtos de limpeza e, do lado de dentro da porteira da fábrica, pelo zelo com que burila sua estrutura produtiva num segmento em regra de olhos fixos apenas em escalas e custos.

“Ao longo da última década, temos comprado máquinas em, praticamente,

todos os anos”, sustenta Alexandre Gusson, gerente comercial da G&G. Em seu complexo em Morungaba (SP), ele abre, hoje operam 41 sopradoras **Pavan Zanetti**, das quais 31 dedicadas ao trabalho com polietileno de alta densidade (PEAD) e 14 dedicadas a PET. Completam a linha de frente do parque industrial sete impressoras e 37 rotuladoras, das quais 19 para recipientes de PEAD e 18 para os de PET. Gusson encaixa, a propósito que uma fatia de 2% a 5% da receita da G&G é aplicado na compra de novos equipamentos e a praxe em vigor no âmbito das sopradoras é de

substituí-las após cinco anos de ativa. “Em tecnologia de produção e controle de qualidade das embalagens, nosso diferenciais são o comprometimento dos funcionários e as longas parcerias com fornecedores de equipamentos, uma via para conhecermos os processos a fundo”, diz Gusson.

Esse time de máquinas dá forma a uma capacidade mensal da ordem de 26 milhões de frascos de PEAD ou 1.200 toneladas sopradas dessa resina, projeta Gusson. Na raia de PET, transpõe o executivo a G&G hoje tem bíceps para produzir mensalmente 28 milhões de unidades de embalagens, equiparáveis a um consumo da ordem de 600 toneladas da resina no mesmo período. “O complexo roda 24 horas por dia, seis dias por semana”, arremata o gerente comercial.

Embora a automação e o consequente corte de atividades manuais sejam caminho sem volta na produção, o pessoal do chão de fábrica da G&G aumentou nos últimos 10 anos, constata Gusson. “O efetivo tem crescido em virtude da chegada de novos equipamentos para elevar a capacidade instalada”, justifica. No momento, o time atuante na linha de produção reúne 475 empregados e a reciclagem de seus conhe-

PLASTÔMETROS



Facilitamos o pagamento

Normas ASTM D 1238 DIN 53735 é equivalentes

Aparelhos, Ponto de Fusão, Flamabilidade, etc.

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

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 BRDES

Trans Erg
Mecânica Industrial

www.transerg.com.br
e-mail: empilhadeiras@transerg.com.br (19) 3535.4414



Greco & Guerreiro: foco concentrado no sopro de PEAD e PET.

cimentos é listada como prioridade na área operacional. “Promovemos essa atualização com treinamentos internos, cursos externos e visitas técnicas a empresas, entre elas indústrias de segmentos fora do nosso”, assinala o executivo.

Gusson enquadra na política de produtividade da G&G o fluxo de investimentos em máquinas, automação e preparo do chão de fábrica. “Cabem ainda a padronização e sistematização de processo e a ênfase na manutenção preventiva dos equipamentos”. Nesse sentido, ele sublinha a política de combate dos índices de refugo gerados em linha mediante monitoramento desde a seleção e recebimento das matérias-primas ao empacotamento das embalagens. Quanto à busca por economia de energia, ele prova o engajamento da empresa nessa frente brandindo o uso de gerenciador de compressores (ar comprimido) e controlador de demanda de eletricidade, além do esforço para conscientizar o efetivo industrial a respeito dessa necessidade.

A G&G delimitou sua margem de manobra na especialização em frascos soprados. Gusson justifica assim a opção da empresa por não estender o braço na confecção de seus moldes nem na injeção de suas pré-formas e tampas. Conforme deixa claro o executivo, a empresa até admite a hipótese de estudar alternativas de expansão do negócio como montagem de filiais para clientes distantes de Morungaba ou o sistema de sopro in house, relativo à produção de embalagens anexa à linha de envase da indústria final. Mas na visão de Gusson, tratam-se de investidas complexas em demasia. “A produção tem se complicado devido aos constantes desafios referentes a reduções de peso e materiais alternativos para os frascos, deixando-nos cada vez mais dependentes dos recursos de nossa estrutura matriz”, ele argumenta. “Assim, nesses casos de clientes afastados dos grandes centros, a falta de mão de obra altamente qualificada pesa mais para nós que o custo do frete de entrega a longa distância”.

Por sinal, a G&G contemplou sua frota de caminhões com razão social à parte. “Constituímos uma transportadora para entregar nossos produtos e os da controlada **Polisopro** (ver quadro)”, explica Gusson. Ainda nesse compartimento, o gerente ressalta, entre os investimentos programados para este ano, a construção de um centro de logística com área dimensionada em 15.000 m². •

POLISOPRO RECICLA E TRANSFORMA



Polisopro: embalagens de PEAD virgem e recuperado para setor de limpeza doméstica.

Mercados repletos de produtos movidos a preço e sem conato humano, como limpeza doméstica, são prato cheio para embalagens plásticas contendo material reciclado. Conectados a essa tendência, os acionistas da **Greco & Guerreiro (G&G)** sentiram terra firme para constituir a **Polisopro**. Fincada em Itatiba (SP), a empresa roda há quatro anos focada na reciclagem de polietileno de alta densidade (PEAD) e sopro dessa poliolefina, seja recuperada ou virgem. “A Polisopro tem capacidade mensal para reciclar 100 toneladas e soprar 400 toneladas ou 6 milhões de frascos”, estabelece o gerente comercial Alexandre Gusson. A propósito, nota, a Polisopro se supre de resina pós-consumo recuperada internamente e adquirida de terceiros. Por ora, ele observa, está fora de cogitação inserir PET, resina processada pela G&G, no mix de reciclagem e transformação da Polisopro.

Munida de uma extrusora **Kie**, sete rotuladoras e oito sopradoras **Pavan Zanetti**, a Polisopro tem seu carro-chefe em frascos de água sanitária (versões de 1 e 2 litros e galões de 20 litros) e de amaciante de roupa (2 litros), expõe Gusson. “O portfólio apresenta frascos 100% de resina virgem ou reciclada, ou então, soprados com blends desses dois materiais”, ele coloca. “Dispomos das três opções porque a diferença de preços entre elas é flutuante e de acordo com a oferta e procura no mercado de resinas virgens e recicladas”.

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

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



Minematsu
Indústria e Comércio de Máquinas e Equipamentos, LDA.



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

A soma das cores

Demanda em recesso pode estimular rearranjo no setor de masters, enxerga diretor da Engeflex.

Diante dos tempos bicudos da economia e dos preços melhores de resinas conseguidos por compradores de grandes volumes de termoplásticos, soa interessante a um compondedor de masters aliar-se a um transformador que negocie lotes maiores de resinas direto com a petroquímica. Thiago Ostorero, diretor da compondora **Engeflex**, sediada em Sorocaba (SP), vê com bons olhos esse baíão de dois. “Unir forças é benéfico para o negócio, mas é de extrema importância a sinergia entre as duas partes; partindo dessa premissa considero positivos os resultados procurados”. Na entrevista a seguir, Ostorero admite um momento embaçado para seu setor mas, pinçando algo de animador, ele deixa no ar a possibilidade de vingar um rearranjo capaz de favorecer, no plano geral, o padrão de excelência dos compondedores de concentrados.

PR- Seja quem for o vencedor das



Ostorero: diversificação de atividades convém aos compondedores.

eleições presidenciais, reina o consenso de que 2015 será um ano tão ou mais duro que 2014, em razão de fatores inevitáveis como os clamados reajustes dos preços

administrados pelo governo e do aumento do desemprego com o consumo em queda. Diante dessas perspectivas, como avalia a possibilidade de um enxugamento no quadro estimado de 150-200 empresas de masters no Brasil?

Ostorero- Essas perspectivas tendem a um ciclo negativo. Porém, ao mesmo tempo em que poderia ocorrer um enxugamento, teria condições de gerar o nascimento de empresas formadas pelos profissionais experientes que estariam disponíveis pelo desemprego. A médio-longo prazo, portanto, a situação poderia se equiparar, de novo, aos números atuais de compondedores de masters no país. Mas, desse efetivo estimado, contamos nos dedos de uma única mão as empresas de porte e qualidade equivalentes à nossa.

PR- Considera essa projeção de 150-200 compondedores aceitável ou abusiva para um mercado das dimensões do Brasil?

Ostorero- Acho aceitável, pois a maioria dessas empresas atende a nichos, a exemplo de especialidades de resinas, mer-

cados, processos de transformação, fornecimento de quantidades mínimas, redutos da informalidade ou indústrias com problemas de crédito. Também temos as empresas que cobrem o mercado nacional, difícil de ser atendido devido às dimensões geográficas com a rapidez exigida do compondedor, em relação a desenvolvimentos ou lead-time dos pedidos pelo cliente distante dele.

PR- O encolhimento do volume de consumo de plástico pressiona ou não para que os compondedores de masters se desdobrem simultaneamente em outras atividades para sobreviver? Por exemplo, importação de matérias-primas, beneficiamento de materiais para terceiros etc. Quais as saídas que considera mais viáveis?

Ostorero- Diversificar os campos de atuação pode ser uma saída. Aliás, a inovação e busca de novos recursos sempre constaram entre as metas da Engeflex. Por isso, vejo nossa estratégia como contínua no cenário de 2015, buscando sempre atender um mercado cada vez mais exigente, o que é saudável para todos, ao mesmo tempo acompanhando e buscando novas soluções com produtos, desenvolvimentos e prestação de serviço. Esse empenho não é condicionado pelo cenário previsto para 2015, pois já atuamos em masters, compostos e beneficiamento de materiais e mantemos o foco na capacitação profissional e investimentos em fábricas — já temos unidades em São Paulo, Rio e Bahia. •

PLASTOMETRO DE EXTRUSÃO

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

Incubadora de bioplásticos

Braskem inaugura laboratório de químicos renováveis

A Braskem descentralizou suas atividades de pesquisa e desenvolvimento da bem consolidada base gaúcha de Triunfo e inaugurou em junho, em Campinas, interior paulista, um laboratório sem similar no setor plástico nacional, focado em tempo integral nas rotas renováveis. A escolha do local, considera Antonio Morschbacker, diretor de tecnologias renováveis da petroquímica, é atribuída à proximidade de instituições conceituadas em biotecnologia, entre elas gemas acadêmicas como **Universidade Estadual de Campinas (Unicamp)**, **Universidade de São Paulo (USP)**, na capital paulista, e até a **Universidade Federal do Rio de Janeiro (UFRJ)**. “Além disso, a estruturação da equipe da Braskem que atua nesse ramo se deu historicamente em Campinas, em projetos com **Unicamp** e **Laboratório Nacional de Biociências (LNBio)**,” pontua o especialista.

No total, a empresa irá investir, ao longo deste ano, R\$ 30 milhões no novo centro de pesquisa. Para tanto, utiliza financiamento do programa PAISS, uma linha BNDES-Finep de apoio à inovação dos setores sucoenergético e sucoquímico. O laboratório contou ainda com o apoio da **Investe SP**, agência que não dispõe de recursos financeiros, mas tem o papel de fornecer informações para investidores encontrarem os locais convenientes para os seus negócios, além de facilitar contatos com órgãos públicos e privados, esclarece Morschbacker.

O palco do laboratório é ocupado por 23 pesquisadores em biotecnologia e



Morschbacker: Braskem caça soluções viáveis em escala industrial.

10 engenheiros, inclusive especialistas da **Unicamp**, **UFSCar** (de São Carlos), **USP** e **UNESP**. “Diferenciais importantes do centro abrangem sinergia constante entre as rotas bioquímicas, desenvolvimento de processos e avaliação econômica e de mercado, buscando soluções viáveis em escala industrial”, destaca o diretor. Com cadeira cativa na já consolidada rota alcoolquímica para gerar polietileno (PE) com base em etanol de cana-de-açúcar, a Braskem prospecta outras frentes no novo centro. Entre elas, libera Morschbacker, aparecem engenharia metabólica de micro-organismos para produção de químicos orgânicos a partir de fontes de carbono renováveis e tecnologias para propeno e butadieno verdes. Embora a caça ao biopolipropileno há tempos não figure na lista de projetos mencionados nos relatórios trimestrais distribuídos pela empresa ao mercado de capitais e mídia, Morschbacker sustenta que o desenvolvimento segue em curso.

A tendência de barateamento de resinas commodities convencionais, em especial PE e PVC, à sombra de eteno mais acessível por conta da rota do gás de xisto nos EUA, não tira de foco as pesquisas da Braskem no reduto de materiais renováveis, produtos há décadas caros, de baixa escala e, assim, confinados a nichos de consumo.

“A química verde é o futuro e uma prioridade para o grupo”, perora o porta-voz. Para a empresa, ele prossegue, é uma forma de demonstrar o impacto ambiental de seus principais produtos, comparando-os a alternativas e identificando chances para redução de emissões e de custos.

Prova disso é o salto agulha da tecnologia dos equipamentos a postos no laboratório campineiro. O espaço conta com termocicladores para amplificação de matéria genética e fermentadores de ponta para medição de off-gas. Foram instalados ainda três cromatógrafos de fase líquida, bem como dois de fase gasosa e outro de fase líquida, sendo os três últimos com espectrometria de massas. Além do mais, encaixa Morschbacker, o centro detém o maior e mais avançado robô de automação (High Throughput Screening-HTS) do país, dispendo de sistema de micropipetagem com leitor de placas.

Para pesquisa e desenvolvimento, a Braskem tem convênios com a empresa **W. R. Grace**, em catálise, e com as grifes **Novozymes** e **Genomatica**, em biotecnologia. O grupo ainda é parceiro da UFRJ para modelagem de reação e processos de purificação, do **Instituto Nacional de Tecnologia (INT)** para desenvolvimento de catalisadores, e da **Universidade de Georgia** e **Joint BioEnergy Institute**, nos Estados Unidos. “A maior parte desses projetos possui financiamento e subvenção da **FINEP**, **BNDES**, **FAPESP**, **Embrapii (IPT)**,” ele esclarece. Em 2013, a petroquímica investiu R\$ 200 milhões em inovação, montante que será mantido no exercício atual. •

Abre o olho, governo!

Um dos temas sempre presentes nas discussões entre executivos, investidores ou mesmo amigos é o Custo Brasil. Graças a sério estudo que vem sendo feito pela ABIMAQ, podemos hoje entender os oito principais itens que influenciam este custo. Por sinal, ele não impacta somente o setor de bens de capital, mas toda a cadeia produtiva nacional de maneira bastante similar e muito gravemente.

Ao se medir estes itens em relação percentual sobre a Receita Líquida de Vendas (RLV) e comparando em relação ao custo dos mesmos bens produzidos nos Estados Unidos e Alemanha, a conclusão preocupa. Afinal, o famoso custo Brasil é de 37% sobre a RLV ou mais, já que muitos outros itens teriam impacto adicional e não fizeram parte do estudo. Para o leitor curioso, informo que os principais itens presentes no cálculo em ordem decrescente são: custo dos insumos básicos, impacto dos juros sobre o capital de giro, impostos não recuperáveis na cadeia produtiva, logística, encargos sociais e trabalhistas, burocracia e custos de regulamentação, custo dos investimentos e de energia.

Nenhum país empenhado em dar um salto evolucionista de qualidade, produtividade e tecnologia poderá fazê-lo, de forma rápida, sem ter uma cadeia produtiva de bens de capital bastante afiada. O Custo Brasil vem então, impor uma séria barreira à competitividade sistêmica das indústrias brasileiras. Conforme bem lembrado por Mário Bernardini, Diretor do departamento



Ricardo Prado Santos

de competitividade da ABIMAQ, não devemos confundir competitividade com competência. Isto porque competitividade pode ser fruto de condições sistêmicas completamente fora do alcance da empresa. Competência é outra coisa. Basta ver que a indústria brasileira de bens de capital exporta mais

de 33% do seu faturamento total. Desses embarques, cerca de 38% seguem hoje para Europa e Estados Unidos e 32% para América Latina. É preciso maior prova de competência do que exportar muito para Europa e Estados Unidos?

A indústria brasileira competente deve ser encarada como estratégica e uma solução de crescimento da qualidade das nossas exportações de maior valor agregado. Não creio que nosso futuro tenha obrigatoriamente que ser o de exportadores de commodities de baixo valor agregado. Além do mais, a indústria brasileira gera empregos de qualidade melhor que a de muitos setores de serviços, algo extremamente saudável para a evolução das pessoas e da economia.

Dentro deste quadro, nosso governo deveria abrir os olhos para os seguintes pontos:

a) Investimento maciço em escolas técnicas para qualificar mão de obra para a indústria em geral. Hoje em dia, parte do Custo Brasil passa pelas enormes despesas de treinamento complementar desembolsadas pelas empresas, sem falar na produtividade abaixo da desejável, devido à falta de qualidade de parte das escolas públicas.

b) Simplificação do sistema tributário e redução dos impostos da cadeia produtiva. No momento, a oneração de qualquer componente industrializado é impressionante se compararmos com qualquer país industrializado, retardando ou até impossibilitando o crescimento das empresas.

c) Desburocratização de todos os processos governamentais. O excesso de controle custa ao país e às empresas muito mais dinheiro que o monitoramento suficiente. Dado que estamos na era da informática, bastaria interligar os sistemas das diversas repartições e, com uma única identificação, qualquer solicitação poderia ser atendida com rapidez.

d) Manutenção de regras claras a longo prazo, para fomentar mais investimentos. Sem as reestruturações necessárias, estaremos fadados, a longo prazo, a ter um país medíocre e de economia remediada. Cabe a nós exigir mudanças para formar as bases de um Brasil desenvolvido.

Mesmo os Estados Unidos já perceberam a perda econômica e qualitativa que traz a falta da indústria e hoje já passam por uma reindustrialização, repatriando diversas empresas que no passado foram ao exterior.

Apesar de todo este cenário, sou um otimista. Creio que podemos cada vez mais agregar valor à cadeia produtiva e que com cobrança constante vamos, aos poucos, conseguir mostrar as enormes perdas econômicas que o país e seus cidadãos tem com o Custo Brasil. •

Ricardo Prado Santos é vice presidente da Piovan do Brasil.



Tecnologia, produtividade e eficiência energética para a produção de embalagens e peças técnicas.



Experiência e alta qualidade conquistadas ao longo de meio século de atividades no setor de máquinas para a transformação de plásticos.



Vem aí,



Interplast

Feira e Congresso de Integração da Tecnologia do Plástico

de 18 à 22 de agosto. Joinville SC

Esperamos por você!



Sopro Extrusão Contínua



Sopro Acumulação



Sopro de PET



Injeção



Injeção e Sopro Integrados

Acesse www.pavanzanetti.com.br



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



pavanzanetti

O domínio da transformação do plástico

Amigo



O DESTAQUE QUE SEU PRODUTO MERECE

Diferencie seus produtos com a nossa linha de masterbatch com efeito Neon e Fluorescente. Eles irão agregar valor às suas peças. Entre em contato com nossos vendedores e agende uma visita técnica.



47 3451-5000

www.cristalmaster.com.br

**CRISTALMASTER**
PIGMENTAÇÃO TERMOPLÁSTICA

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

Filial São Leopoldo - RS: Estrada Olaria, 36 | Dep. G | Arroio da Manteiga | 93.001-970 | 51-3589.1027 | cd.rs@cristalmaster.com.br

Filial Jaboatão dos Guararapes - PE: R. Coronel O. Plaisant, 500 | Piedade | 54.400-350 | 81-3094.5450 | cd.pe@cristalmaster.com.br

Filial Itupeva - SP: Av. Emílio Chechinato, 4055 | São Roque da Chave | 13.295-000 | 11-4496.3017 | cd.sp@cristalmaster.com.br

