

OTIMISMO CONCENTRADO

AS SACADAS DOS COMPONEDORES
DE MASTERS PARA SEGURAR A BARRA



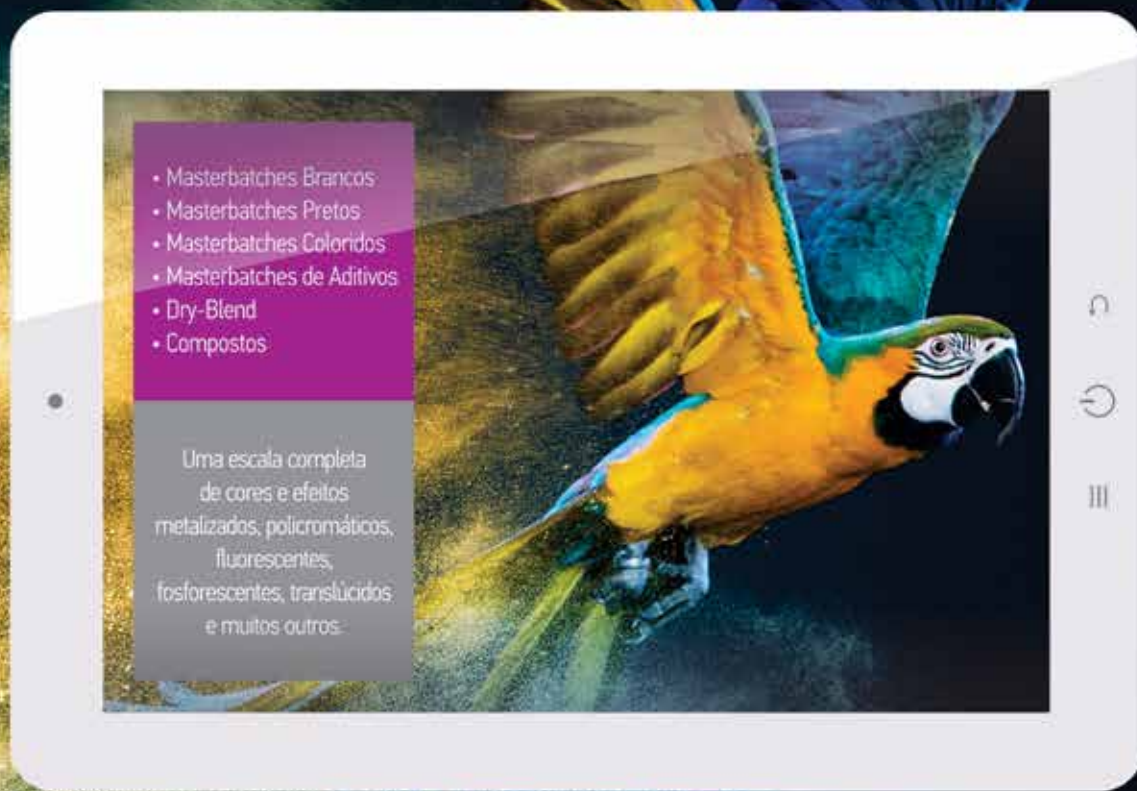
SACOLINHAS

**Prefeitura de SP explica
preferência por bioplásticos**

AGROVEÍCULOS

**PE rotomoldado periga
perder peças para o aço**

Engeflex. Todas as cores da natureza em seu produto.



Experiência, inovação, tecnologia e pesquisa, que se traduzem em Masterbatches, Aditivos e Compostos de Alta Performance, que conferem um grande diferencial ao seu produto.



ENGeflex



15 3388-3444

www.engeflexdobrasil.com.br

Unidade São Paulo
Sorocaba | SP

Unidade Rio de Janeiro
Valença | RJ

Unidade Bahia
Vitória da Conquista | BA

Fratura exposta

Comércio exterior de resinas capta vulnerabilidade crescente do Brasil



A balança comercial de resinas brasileiras fechou 2014 com déficit aproximado de 560.000 toneladas no ano passado. Aos olhos de Simone de Faria, sócia da consultoria 2U, tão cedo o Brasil não se livra dessa bola nas costas no comércio exterior. De um lado da balança, pesam o barril de petróleo a US\$ 50, a rota do gás de xisto nos EUA e consequente barateamento internacional das resinas, além de deflação na Europa e China em desaceleração. Do outro, figuram a recessão brasileira, câmbio volátil e nas alturas, os entreveros de praxe quanto ao preço e disponibilidade de nafta, crise hídrica e de energia. Noves fora, ela constata, as importações de resinas tendem a recuar num primeiro momento. “Mas o dólar alto também influencia os custos internos e em dois meses os preços se estabilizam”, julga. “Assim, as importações devem voltar a participar do consumo interno nos

mesmos patamares de 2014”. O transformador brasileiro, considera a analista, aprendeu a trabalhar com material importado e quer uma segunda opção de fornecimento de matérias-primas, “prática normal e saudável, principalmente pelas incertezas a que o mercado está submetido em relação à disponibilidade da resina doméstica”.

As importações de polietilenos (PE) rondaram a marca de 1 milhão de toneladas em 2014, desempenho atribuído pela consultora a um balaio indigesto. “O aumento dessas importações decorre de novas capacidades no mundo (ainda não computadas as unidades de PE pela rota do xisto nos EUA), menor demanda, produto nacional mais caro, falta de outros fornecedores locais,

IMPORTAÇÃO BRASILEIRA em Kg

	Jan-Dez 2013	Jan-Dez 2014
PS	32.366.850	31.393.899
PVC	484.246.284	432.365.839
PP	286.646.143	306.744.827
PEAD	306.064.162	334.814.125
PEBD	133.022.928	154.844.997
PEBDL	353.299.507	381.824.119
PET	146.379.439	115.085.980

EXPORTAÇÃO BRASILEIRA em Kg

	Jan-Dez 2013	Jan-Dez 2014
PS	28.323.472	19.979.052
PVC	13.588.809	13.961.004
PP	326.197.433	404.196.250
PEAD	347.726.431	359.455.809
PEBD	216.967.878	166.957.543
PEBDL	240.549.850	197.314.747
PET	28.515.446	37.599.042

FONTE: ABIQUIM/MDIC/SECEX - SISTEMA ALICE

vezes o interesse pelo negócio”, percebe Simone. “Na verdade, todos perdem, pois estão com custos de estoque mais elevados”.

Quanto ao horizonte de importações de transformados, Simone o considera o risco mor para a cadeia brasileira do plástico. “A indústria de transformação está em situação bem ruim e sem perspectivas animadoras”, ela diagnostica. “Altos custos e juros, menor demanda, e inflação crescente têm levado a demissões e queda na produtividade, tornando o importado ainda mais competitivo. Nesse quadro, trazer o artefato produzido lá fora seguirá sendo mais interessante para a indústria final, mesmo com o dólar mais alto”. Haja energia para se tentar acender uma luz. •

fortalecimento da cultura de importação no transformador, facilidades tributárias para revenda de importado, Real depreciado etc.”, ela assinala, chamando a atenção para o fato de que players importantes estejam ganhando terreno no Brasil, para suas futuras disponibilidades de PE atrelado à rota do gás de xisto.

Por essas e outras, Simone vê a cadeia plástica nacional com fratura exposta a tirimbaços das importações de materiais e transformados “No plano geral, pois existem boas empresas no ramo, o grande problema da revenda de resina importada é a falta de estratégia de longo prazo”, aponta a consultora. “Quer ganhar dinheiro rápido e fácil, mais do que atender o cliente com bons serviços e não valoriza o produto. Seu negócio é vender muito e ganhar no giro”. O bicho pega, nota a especialista, quando houver queda de preços, como ocorreu nos últimos meses. “Aí as revendas autônomas perdem dinheiro e muitas

SUMÁRIO

06 Visor

DESCARTÁVEIS

Demanda discutível nas Olimpíadas de 2016

13 Oportunidades

FREUDENBERG

Nãotecidos antenados no requinte das fraldas

14 SANREMO

A entrada num mercado animal mesmo

16 IMERYS

O fino da bossa em carbonato de cálcio

18 Conjuntura

AGROVEÍCULOS

Aço pisa no calo de PE rotomoldado

22 IMPOSTO

Pegou mal o aumento do PIS/Cofins Importação

24 Sensor

PAUL HODGES

Preços do petróleo captam novo padrão de normalidade mundial

30 Rasante

PLANO GERAL

Curtas, quentes e cáusticas

32 Especial



40 3 Questões

d2w

Aditivo oxibio ganha eco aval da ABNT

42 Trajetória

RMR

20 anos de garra termoformada

44 Fábrica Modelo

TECNOPEÇAS

Renome internacional não cai do céu

46 Sustentabilidade

SACOLINHAS

Prefeitura paulistana viaja nos bioplásticos

50 Mercado

MAXIQUIM

Pente fino nos preços dos reciclados

RETIFICAÇÕES

* Na edição nº 610, reportagem sobre a Sommaplast (seção Trajetória) divulgou incorretamente a sua produção mensal - 80 milhões de peças.

* Na edição nº 608, em relação à matéria sobre a São Bernardo (seção Sustentabilidade), a Braskem esclarece que a destacada resina de PP H 105 Maxio substituiu o grade precedente H 105 e não o tipo RP 340U, como afirmaram os diretores da transformadora.

Fevereiro/2015

Nº 611 - 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

Editora Referência

Capa

Samuel Felix

Foto da Capa

Shutterstock



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

Circulação: Fevereiro / 2015

MEMBRO DA ANATEC
Associação das Editoras de Publicações Técnicas
Dirigidas e Especializadas

A. Schulman

Inspirado por suas visões



Com 86 anos de fundação, a A. Schulman é uma empresa global, com 36 unidades fabris distribuídas em 3 continentes. Focada em inovação, conta com centros de pesquisa e desenvolvimento na Europa, Estados Unidos e México.

A partir da unidade fabril de Sumaré - SP, estamos preparados para atender Brasil e América Latina com soluções rápidas e eficazes em Engineered Plastics, Specialty Powders e Masterbatch.



A. Schulman Plásticos do Brasil Ltda.
Rod. Anhanguera, Km 112,5 - s/n
Bairro Nova Neveza - Sumaré/ SP
Brasil - CEP 13177-435
Tel.: (55 19) 3838 9646 / 3838 9647



Uma corrida incerta?

Olimpíadas de 2016 perigam ser miragem para deflagrar investimentos em descartáveis

Numa conjuntura de arrepiar, qualquer sinal de potencial incremento de vendas é abraçado de imediato feito tábuas de salvação pela transformação de plásticos. Embora os Jogos Olímpicos de 2016 estejam restritos ao Rio, produtores de artefatos descartáveis esperam consequente aumento na demanda e alguns, levando em conta perspectivas de melhores dias, até acariciam investimentos. Em outros casos, o megaevento abrirá oportunidades para diminuição de ociosidade nas fábricas em tempos de consumo em fogo brando. Somando-se a tudo isso, se vislumbra outra janela de esperanças para descartáveis: o colapso no suprimento de água, principalmente na região sudeste. Segundo especialistas, a crise hídrica já faz com que restaurantes cogitem aderir a utensílios plásticos de uso único em vez dos tradicionais de vidro

ou metal, em prol da economia de água na lavagem de pratos, copos e talheres.

A **BelloCopo**, integrante do grupo **Isoforma**, forma na ala dos passistas mais otimistas e tem engatilhados diversos aportes em suas operações. A companhia, que afiança estar entre as três maiores transformadoras de poliestireno (PS) do país, irá despender R\$ 20 milhões em 2015. “Estamos investindo em aumento de capacidade, não apenas devido às Olimpíadas, mas buscando atender à busca do mercado por descartáveis de qualidade com custos competitivos”, justifica o CEO Ricardo Mello. Em julho próximo, a empresa inaugura sua segunda planta em Cabreúva (SP), para a qual vai transferir a divisão de descartáveis, enquanto na fábrica atual permanecerão as atividades de extrusão de chapas. Com isso, a BelloCopo irá expandir a produção de copos de PS e incorporar ao

portfólio talheres descartáveis, bem como copos de polipropileno (PP), de aceitação a 100 graus em eventos, sublinha o dirigente. “Em 2016, pretendemos incluir copos impressos no portfólio”.

O parque atual da Isoforma/BelloCopo vai ficar mais sarado com o anabolizante do novo maquinário. A área de extrusão de chapas, atuante com oito equipamentos, vai ganhar outra linha, ao passo que a termoformagem passará a rodar com seis máquinas em comparação às quatro atuais. Entre o fim de 2015 e início de 2016, o grupo ainda pretende colocar para operar quatro injetoras de talheres, assegura Mello. “Nossa divisão de descartáveis tem apenas dois anos, porém a expansão tem sido rápida e expressiva”, comemora. Segundo o acompanhamento do executivo, o reduto brasileiro de transformação de copos, talheres e outros descartáveis de PP e PS, excluindo embalagens, possui 45 empresas na ativa que consomem individualmente mais de 50 t/mês de resina. “Estamos por ora na 15ª posição, mas, se seguirmos crescendo como no passado, iremos dobrar nossa produção até as Olimpíadas de 2016 e então nos tornaremos um dos principais players do ramo”, antevê o porta-voz.

Mello não faz coro com algumas cabeças coroadas do setor quanto ao impacto negativo da Copa do Mundo sobre o consumo de descartáveis no ano passado. “Concordo que houve desaceleração entre junho e agosto de 2014. Mas acredito, contudo, que a demanda foi transferida para meses anteriores e posteriores aos jogos”, ele assinala. Nas Olimpíadas, prossegue o CEO, a indústria não sentirá esse mesmo efeito. “O mercado aprendeu a lição e não ficará superestocado”, pondera. Para ele, nem os fabricantes irão produzir demais, nem os varejistas irão comprar muito acima do projetado. No plano geral, Mello espera um pequeno crescimento em 2016 sobre



Schlickmann: crise hídrica impulsionará uso domiciliar de descartáveis.



De Villa: Olimpíadas favorecem descartáveis em meses de baixa.



Mello: mercado aprendeu a dimensionar volumes com a Copa do Mundo.

o exercício atual, com os jogos Olímpicos contribuindo para o melhor desempenho do segmento, ele completa.

Mário Schlickmann, empresário à frente do **Grupo Copobras**, maior produtor brasileiro no reduto de descartáveis com plantas em Santa Catarina, Minas Gerais, Paraíba e Amazonas, avisa que pretende alavancar os níveis de utilização da capacidade em vez de comprar equipamentos adicionais. “Nesse setor, vendemos mais no verão. Temos sorte porque as Olimpíadas acontecerão justamente na época do ano em que a comercialização de nossos artigos diminui”.

A Copobras fabrica copos, bandejas, pratos e demais descartáveis de PS e PP. “Possuímos uma capacidade dimensionada para casos como este, quando há aumento de demanda e precisamos elevar o nível de produção”, coloca Schlickmann. Para este ano, a expectativa do industrial é de crescimento muito tímido da transformação nacional de plásticos no plano macro. “É difícil prever qual será o resultado dos ajustes previstos pelo governo. Mas é fato que consumo no Brasil sempre vai existir”, confia. Tudo vai depender da segunda metade do ano, período historicamente mais forte para o setor, encaixa o diretor-presidente.

A crise hídrica no Sudeste, embora deixe de cabelo em pé a população da região, abre espaço para maior penetração de artefatos plásticos descartáveis. Restau-

rantes já adotaram esse artifício porque não conseguem dar conta de lavar seus utensílios tradicionais. “Ainda não há muita intensidade, mas temos notado alguma procura nesse sentido”, verifica Schlickmann. Para ele, inclusive, esse movimento vai extrapolar o comércio e chegará às residências. “A escassez de água vai modificar a cultura do brasileiro”, vaticina.

Schlickmann antecipa um ambiente favorável durante as Olimpíadas, diferentemente do que aconteceu durante a Copa do Mundo no ano passado, quando houve uma supervalorização do potencial da utilização de descartáveis. “Além de a Copa ter sido um evento mais elitizado, muitas pessoas ficaram em casa por medo dos protestos, o que arrefeceu o consumo”, ele percebe. “O cenário será diferente nos Jogos Olímpicos e a demanda irá crescer satisfatoriamente”, conclui o transformador.

Também não é de crista baixa a leitura sobre o saldo da Copa de 2014 de futebol de Hemerson De Villa, diretor executivo da

Minaplast, outra fera em descartáveis. “Os mercados distribuidores anteciparam as compras por medo de problemas de logística durante o torneio. Esses reverses de fato ocorreram, mas não com a gravidade projetada”, ele lembra. Em maio passado, antes do pontapé inicial da Copa e do naufrágio do 7x1, a Minaplast observou demanda fora do comum, sinal de que seus redutos consumidores se estocaram. De Villa garante que houve, sim, impacto positivo nas vendas e espera efeito similar para as Olimpíadas, porém em menor escala.

De acordo com o porta-voz da Minaplast, esses megaeventos, a exemplo do que ocorreu durante a Copa, tendem a manter o consumo estável durante todo o ano. “Mantivemos o uso da capacidade instalada próximo aos 100% em 2014”, ele abre. Ainda assim, De Villa não planeja investimentos em expansão de seu parque visando as Olimpíadas e acredita que suas quatro extrusoras de chapas e 25 termoformadoras darão conta do recado. Confirmando a previsão de concorrentes, o diretor executivo afiança que os Jogos Olímpicos irão elevar as taxas de ocupação dentro da fábrica durante a desaceleração habitual no inverno. “Em 2014 houve um aumento de demanda de quase 20% nos meses de julho e agosto em relação aos mesmos meses em 2013. Esse crescimento específico não causou necessidade de incremento de capacidade produtiva, pois ocorreu em períodos de ociosidade na planta”, arremata.



Restaurantes e lares: crise hídrica anima troca de copos de vidro por descartáveis.

POR QUE A BRASKEM É ESTRATÉGICA PARA O BRASIL?



Fonte dos dados do PIB: Anuário da Indústria Química Brasileira, publicado pela ABIQUIM em 2012, com base na Pesquisa Industrial Anual publicada pelo IBGE em set/2011.
Fonte referente à reutilização de 13 bilhões de litros de água por ano: dados Braskem publicados no relatório de Relações com Investidores ao mercado em 2013.

A Braskem é estratégica para o país porque impulsiona a economia brasileira, apoiando a geração de mais de 2 milhões de empregos diretos e indiretos.

Porque inovou ao desenvolver o primeiro plástico produzido a partir da cana-de-açúcar, uma matéria-prima de fonte 100% renovável, e foi reconhecida como uma das 50 empresas mais inovadoras do mundo.

Porque pensa de maneira sustentável, cria e implementa projetos como o reúso de água para fins industriais, que reutiliza 13 bilhões de litros de água por ano.

Porque faz tudo isso ao mesmo tempo em que fortalece a indústria química, que é a 5ª mais importante para o PIB brasileiro.

A indústria química é a indústria das indústrias. Por isso a Braskem tem orgulho de ajudar a produzir um país tão forte quanto o seu povo.



Muita calma nessa hora

Fornecedores de equipamentos apalpam com cautela o potencial da demanda de copos descartáveis nas Olimpíadas

A imagem de multidões sedentas nas arenas esportivas ou em festejos cariocas durante as Olimpíadas cai bem para transformadores de copos descartáveis assuntarem a respeito da compra de mais máquinas para agüentar o rojão em 2016. “As consultas estão acontecendo e as encomendas precisam vingar este ano, para atender em prazo suficiente a instalação e início de produção dessas linhas”, comenta Cássio Luis Saltori, diretor geral do escritório brasileiro da alemã **battenfeld-cincinatti**, dama de ouros em extrusoras de chapas.

Saltori se anima com o potencial dos Jogos no Rio, mas vê o buraco mais embaixo. “Contar com alta relevante na demanda de descartáveis agitada pelas Olimpíadas é uma situação definível como ouro de tolo”, pondera. Afinal, ele argumenta, trata-se de um evento de duração restrita a um mês e a uma determinada cidade. “Além do mais, a venda de descartáveis pelo padrão acordado com entidades olímpicas e o poder público restringe-se ao interior dos locais das provas e, dada a ligação da cadeia industrial com o governo do Rio, esse fornecimento tende a ser encampado por transformadores do Estado, um quadro oposto ao da Copa de 2014, um torneio realizado em prazo maior, de alcance nacional e desfrutado por indústrias de todas as regiões”.

Bem mais tentadora, julga Saltori, é a oportunidade descortinada para vender máquinas subjacente numa desgraça: a



Calandra Multi-Touch: refrigeração uniforme dos dois lados da chapa.

crise hídrica no Sudeste “Conforme foi divulgado, um típico restaurante paulistano gasta, em média, 315.000 litros na lavagem diária de louça, talheres e copos”, expõe o diretor. Se o colapso não arrefecer, nota Saltori, uma forma de poupar água seria o emprego emergencial de copos descartáveis.

Para assediar esse potencial, ele acena com o sistema de calandragem de placas Multi-Touch, cuja concepção foi norteada pelos ganhos com a velocidade

do processo de extrusão. Sua configuração, apoiada em vários rolos de compressão, permite a refrigeração uniforme de ambos os lados da placa, uma solução cuja eficiência reverte em aumento da transparência de polímeros semicristalinos e contribui para considerável redução de tolerâncias de espessura. “O sistema Multi-Touch proporciona produções da ordem de até 2.300 kg/h quando integrado à extrusora e de até 3.600 kg/h sem esse entrosamento”, expõe Saltori. Para completar o show, ele

sugere a série de extrusoras High Speed. “São ofertadas com diâmetro de rosca de 75 mm e relação L/D de 34 ou 40, a depender da necessidade do cliente”, ele detalha.

Porta bandeira das extrusoras nacionais de chapas, a **Rulli Standard** reconhece possíveis efeitos sobre seus negócios, a tiracolo das Olimpíadas no Rio e crise hídrica na região sudeste. Mas se aferra a uma condição mais pragmática, de pés no chão, para bons fluidos baixarem sobre as intenções de compra de equi-



Hece HF-750 DCTPP: 70 cavidades para copo de 200 ml.



Rulli: clima propício para copos diferenciados.

pamentos pelos transformadores de descartáveis. “Eles ampliarão sua capacidade de produção baseados num crescimento real da demanda pelo aumento do poder aquisitivo”, sustenta o diretor comercial Luis Carlos Rulli. É líquido e certo, assinala, que os Jogos Olímpicos e a crise hídrica devem aquecer a procura por copos mono uso. “Mas tratam-se de pontos isolados na trajetória do consumo e decerto a indústria brasileira de descartáveis está preparada para suprir essa demanda extra”, ele reitera. Ainda assim, algumas promessas já afloram pelos lados de sua carteira de pedidos de extrusoras de chapas. “Começamos a acompanhar novos investidores de olho na demanda de copos a reboque de um evento como as Olimpíadas”, revela o dirigente. “Por seu turno, os competidores atuantes no ramo já demonstram preocupação com esse aumento pontual da demanda e, para atendê-la, voltam-se para o lançamento de copos diferenciados, sejam impressos ou de maior espessura”.

Para a entrega da máquina não furar o plano do cliente de ampliar a produção de copos a tempo de surfar nas Olimpíadas de 2016, Rulli delimita o prazo de seis a oito meses a partir do pedido para montar e instalar sua extrusora de chapas. “No plano geral, a produtividade é a chave para se baixar custos e aumentar as margens de lucro num mercado com o grau de disputa do de descartáveis”, ele considera. “Nesse setor, porém, determinadas peculiaridades norteiam as encomendas de extrusoras, a exemplo de indústrias mais capitalizadas e possuidoras de mercado maior preferindo

linhas aptas a gerar 2.000 kg/h de chapas, enquanto outras de menos recursos e raio de alcance mais limitado pendem para extrusoras capazes de produzir 300 kg/h”.

Pedra angular das termoformadoras nacionais, a **Hece** também espia com pé atrás o poder do esporte dito amador nas Olimpíadas para acender o pavio da demanda de descartáveis no próximo ano. “Tanto as Olimpíadas em agosto como os Jogos Paraolímpicos, marcados para setembro, estarão concentrados no Rio de Janeiro”, analisa o diretor Luiz Fernando do Valle Sverzut. “Decerto haverá crescimento do fluxo de dinheiro na economia estadual influenciando, por tabela, na



Extrusora Rulli Standard: versões de 300 a 2.000 kg/h de chapas para termoformagem de copos descartáveis

demanda de descartáveis. Mas trata-se de um aumento temporário e de cunho local”. Além do mais, encaixa, poucas indústrias de descartáveis termoformados operam naquele Estado e, até o momento dessas declarações, consulta alguma de compra de linhas pingara na mesa de Sverzut. Ainda assim, ele põe na mesa os predicados da sua termoformadora HF-750 DCT PP, munida de 70 cavidades para o copo de 200 ml e admitindo insertos de 180 ml. “Seu sistema de empilhamento e empacotamento elimina qualquer contato manual nos descartáveis produzidos”, distingue o diretor.

QP

QUÍMICOS & PLÁSTICOS

Os melhores produtos, os maiores fornecedores e a mais completa solução em plástico de engenharia e de alto desempenho.

QP: O MELHOR NEGÓCIO.



	ABS	ABS/PA	ALCOM LB	
	ALCOM LD	ASA/PC	ALTECH PP-NXT	ASA
ASA/PA	COC	COPELFESTER	E-CONDUCTIVO	ECTFE
FIBRA DE CARBONO	HPPA	HTS	LCP	
LFRT	MABS	MBS	MFA	PA 10.12
PA 11	PA 12	PA 6.12	PA 6.6	
PA 6	PA 6.10	PAEK	PAI	PARA
PBT	PC	PC/ABS	PC/PBT	
PCT	PEEK	PE-UHMW	PET	PESU
PFA	PFPE	PFSA	PMMA	
POM	PPA	PPS	PPSU	PSU
PTFE	PVDC	PVDF	SAN	
SBS	SEBS	SHELLPLUS	SMMA	SRP
T-CONDUCTIVO	TPE	TPU	TPV	



MATRIZ | São José dos Pinhais-PR | (41) 3382.6008
BR 376 km 616, nº 17.510, CEP 83015-000

FILIAL | São Paulo-SP | (11) 5081.3108

Av. Lins de Vasconcelos, nº 3.464, cj 31, CEP 04112-002

WWW.QP.IND.BR



No céu das bocas

Consumo de copos promete decolar

O incremento do uso de descartáveis de poliestireno (PS) e polipropileno (PP) recai sobre a cadeia e beneficia fornecedores de matérias-primas. Na percepção do **Grupo Unigel**, produtor icônico de estirênicos, mais do que as Olimpíadas, a pane hídrica no Sudeste irá alavancar o consumo este ano. “Constata-se que um restaurante paulistano gasta, em média, 315.000 litros diários na lavagem de louça, talheres e copos. Nos lares, uma pessoa lavando louça com a torneira meio aberta em 15 minutos gasta 117 litros”, situa a responsável de marketing da corporação brasileira, Michelle Botuzov Branco. Para a especialista, um copo descartável devidamente encaminhado para reciclagem é mais ecológico do que um similar de vidro, pois este necessitará de água e detergente para ser limpo e reusado. Na foto do momento, ela encaixa, o volume de PS destinado ao segmento de descartáveis bate 140.000 t/a e a projeção da Unigel aponta para expansão de 2% nesse reduto no exercício atual.

Esse aumento, no entanto não será favorecido pelas Olimpíadas, rebate Paulo Gubeissi, gerente comercial da Unigel. “É importante lembrar que a Copa, um evento de proporções muito maiores, não signi-

ficou avanço na produção de descartáveis no Brasil”, ele sustenta. Além do mais, lembra o executivo, durante o mundial de futebol no ano passado, os copos utilizados dentro dos estádios foram importados em sua totalidade. Por conta disso, Gubeissi não vê entre clientes de PS intenções de investimento em maquinário para atender à demanda dos Jogos Olímpicos. “O setor de descartáveis opera com capacidade ociosa para suprir uma eventual procura maior”. Para esse nicho, o grupo recomenda seu grade de PS de alto impacto U8884 para

um quesito no qual o Brasil perde feio até para seus vizinhos. “Poderíamos, sim, pensar nas Olimpíadas como chance para incremento pontual de 15%, ou mesmo visar crescimento anual entre 3% e 4%”, ele projeta. Porém, em vez disso, é preponderante chamar a atenção para a utilização dos descartáveis em um momento como este, propõe o porta voz da Innova/Videolar. “É um serviço que esses artigos irão prestar ao país”, completa.

No flanco de PP, a **Braskem**, única fornecedora nacional do polímero, aposta



Madoery: novos hábitos.



Michelle Branco: salto de 2%.



Gubeissi: setor preparado.

extrusão e termoformagem.

Por seu turno, Rubén Madoery, diretor comercial da **Innova/Videolar**, turbo do Brasil em estireno e PS, considera que, mais do que os Jogos Olímpicos, são as crises de suprimento e água e energia que abrem de fato a descartáveis uma janela para o céu. “Os efeitos ultrapassariam a duração desse megaevento”, ele considera. As adversidades pelas quais o país passa, ele acrescenta, leva a população a repensar o consumo dos recursos naturais. Tais mudanças de hábito, pela visão de Madoery, aumentam o potencial para uso de descartáveis, mais

na contribuição dos Jogos Olímpicos para o aumento nas vendas de copos descartáveis. Contudo, por ser um evento pontual e localizado, o efeito tende

a ser diluído na demanda consolidada anual, pondera Luciano Camargo, líder do segmento UD e acessórios no negócio PP da petroquímica. “No caso de copos promocionais injetados, o efeito será mais destacado”, enfatiza. No geral, o reduto de copos descartáveis já tem crescido acima da média dos demais nichos consumidores da resina, trunfo de suas vantagens econômicas e de desempenho do produto. “Esse mercado movimentou perto de 40.000 t/a de PP e apresentou taxa média anual de crescimento da ordem de 15% nos últimos cinco exercícios”, o especialista completa. •



Em berço esplêndido

Freudenberg mira descartáveis higiênicos com nãotecidos premium

Alheio aos solavancos da economia, o conglomerado alemão **Freudenberg** colocou para rodar em seu complexo fabril em Jacareí, interior de São Paulo, mais uma linha para produção de nãotecidos. O mercado em foco é o de descartáveis higiênicos, um segmento por sinal imune ao viés de baixa sobre o PIB do país. Segundo a consultoria **Nielsen**, as vendas de fraldas infantis e absorventes femininos cresceram dois dígitos em 2013 e, no ano passado, elas seguiam rumo ao bis. Além de acompanhar a expansão em quinta do setor, o aumento da capacidade da planta paulista foi justificado com a necessidade de diversificar o portfólio e oferecer produtos a nichos premium, assinala Klaus Homberg, diretor de operações da Freudenberg Nãotecidos no Hemisfério Sul.

Além do mais, clientes de nãotecidos da empresa anunciaram incrementos de produção ao longo de 2014. “Vimos ainda a chegada de fábricas de grupos internacionais ao Brasil”, lembra Homberg. Exemplo disso foi a instalação de uma planta da japonesa **Unicharm** em Jaguariúna (SP), visando abocanhar mercado das gigantes **Kimberly-Clark** e **Procter & Gamble**. Para o executivo, este ano será desafiador, mas a

companhia põe fé no crescimento sustentado do setor.

Na mão oposta das líderes **Providência** e **Fitesa**, de estratégias em grande parte calcadas no suprimento de nãotecido de polipropileno (PP) em grandes volumes, a Freudenberg coloca fichas em segmentos menores e de alto valor agregado, distingue Homberg. Os nãotecidos produzidos em Jacareí são ofertados com base em fibras de poliéster, polietileno (PE) ou de PE/PP. “Na maior parte, são misturas”, resume sucinto o porta-voz. Com o investimento, que elevou a capacidade da planta a 8.000 t/a, o grupo alemão incluiu no mix produtos que entram, por exemplo, na parte de fechamento de fraldas infantis, bem como em coberturas que conferem maciez e suavidade a absorventes femininos. Esses itens se unem às consolidadas capas de distribuição feitas pela Freudenberg há, no mínimo, 10 anos, encaixa o diretor. Trata-se de um componente de nãotecido alojado dentro do artigo descartável, junto do gel absorvente e embaixo do topsheet. “Serve para melhorar a distribuição de líquido”, esclarece o diretor.



Homberg: consumo brasileiro mais sofisticado.

O aporte em São Paulo integra plano de investimentos de R\$ 40 milhões, referente a todas as unidades do grupo e conduzido em 2014. A partida da linha de nãotecidos, aliás, ocorreu em novembro e fechou o primeiro bimestre de 2015 em plena carga. A expansão de capacidade proveio de customizado equipamento alemão,

adepto da tecnologia denominada staple fibers e construído pela Freudenberg com elementos de diversos fornecedores. “A montagem foi realizada de forma a incluir diferenciais cruciais para gerar nãotecidos com propriedades muito específicas”, pontua Homberg, acrescentando que o trabalho consumiu perto de simbólicos nove meses.

Com isso, sublinha Homberg, o grupo fica mais apto a marcar de perto a evolução de hábitos de consumo em descartáveis higiênicos. “Percebemos sofisticação da demanda em anos recentes”, reitera o diretor. Atributos como toque suave e respirabilidade, proporcionados por tecnologias top em nãotecidos, ele ilustra, têm se fortalecidos e, uma vez adotados, não são abandonados mesmo com a economia no acostamento. •

O jogo do bicho

Como a Sanremo deu o bote sobre o mercado pet



Linha pet Sanremo: atenção no visual e rotulagem.

“Há várias formas de um transformador buscar novo mercado e uma das primeiras medidas para isso é sair da cadeira e tratar de entender o campo em vista. Ou seja, além de pesquisa e fazer benchmark, ele precisa compreender a fundo as necessidades, sonhos e hábitos de consumo capazes de ajudar a criar uma oportunidade de criar valor”. Guilherme Luiz Pereira, diretor da consultoria de inovação **Inventta**, contratada para respaldar o Plano de Incentivo à Cadeia do Plástico (Picplast, montado pela **Abiplast** e **Braskem**), enquadra neste seu postulado a tacada fora da caixa desperdiçada pela **Sanremo**. Turbo brasileiro na injeção de utilidades domésticas (UDs), a grife gaúcha rompeu com paradigmas do seu ramo ao cruzar a soleira de um setor em êxtase orgásmico no Brasil, utensílios para animais domésticos, o chamado mercado pet care.

“Identificamos uma oportunidade de participação com produtos de plástico no crescente mercado pet”, esclarece Sérgio Marques Dias, diretor superintendente da Sanremo. “Três anos dedicados a captar a dinâmica do segmento garantiram qualidade e adequação à nossa estratégia”. Nesse banho de imersão, ele aponta, constatou-se a inexistência em pet care de marca forte focada em trabalhar acessórios. “Como os consumidores da categoria conhecem a Sanremo e confiam na marca, entrevistamos um bom caminho”, argumenta Dias. O consultor Pereira assina embaixo desse esquema de avaliação e acrescenta que um movimento de diversificação do negócio é, no plano geral, alavancado de duas formas. “Numa delas, o transformador deve analisar as expectativas da demanda em mira e tentar ofertar soluções que tenham aderência e completem seu portfólio”, ele explica. “A outra via diz respeito à avaliação do transformador a respeito de suas competências

e infraestrutura para ajudá-lo a atingir novos mercados”. Nesse ponto, deixa claro Dias, a Sanremo se deu bem logo de cara por dar conta desse projeto com sua tecnologia disponível de injeção e moldes.

Ao debruçar-se sobre o universo de pet care, comenta seu porta voz, a Sanremo como provou que, tal como no setor de UD, design, funcionalidade e praticidade determinam os desenvolvimentos de produtos. “Também observamos forte presença de artigos importados, muitas vezes ofertados de forma direta por distribuidores e, por falta de expertise, muitas vezes as embalagens e atributos dos produtos não eram valorizados e trabalhados, indicando-nos uma oportunidade para comunicar bem, criar um padrão no ponto de venda e trabalhar a marca como uma chancela de qualidade”, completa Dias. Guilherme Pereira não deixa passar em branco esse vacilo nos balcões pet daqui. “Muitas vezes, as empresas buscam fora do Brasil referências de produtos e criam algo



Pereira: não basta copiar ideias de fora.

baseado no que viram lá”, assinala. “Nem sempre esse processo gera os melhores resultados; é preciso entender a aderência dessas ofertas no dia a dia do consumidor”.

Dias entra nessa linha de passe ao levantar insights surgidos em pesquisas da Sanremo com grupos focais. “Versaram sobre a análise de todas as subcategorias de produtos pet care na praça”. Desse mergulho, conta, veio a percepção de, apesar da variedade de utensílios para animais

pequenos, não serem supridas as necessidades quanto ao design e funcionalidade. “Outro senão notado foi a constatada rotulagem precária ou insatisfatória sobre especificações de produtos, escancarando uma lacuna na relação de fabricantes e varejo com o público”, conclui Dias. Na esfera do consumidor final, aliás, o pente fino preparatório da Sanremo, distingue o diretor superintendente, flagrou ainda a preferência por identificar machos e fêmeas pela cor dos acessórios, “assim como por criar uma identidade com a raça através do formato dos utensílios”, ele arremata. No embalo, a Sanremo calibrou o marketing da linha pet combinando o apelo emocional inerente a esse reduto com os notórios atributos de sua marca com tradição em UD's, numa aposta de que o grau crescente de exigência e diferenciação manifestado pelo comprador, não mais movido apenas

a preço, “vai fazer esse mercado se reposicionar”, ele confia. Para tanto, a Sanremo tocou fogo em ações de assessoria de imprensa, aproximando-se de blogueiros, formadores de opinião e principais clientes. “Nas redes sociais, a linha pet ganhou perfil no Facebook para relacionamento com o comprador”, expõe Dias.

Lançada em março de 2013, a linha pet Sanremo contava com 40 itens de estoque (SKU). Ao final de janeiro último, a soma alcançava 62 itens, inclusos acessórios para facilitar a vida do dono (ou melhor, da propriedade) do animal, a exemplo de capa para naco de carro e rolo adesivo de limpeza. Dias não abre dados de produção, vendas e faturamento, mas não trai arrependimento. “Além da oportunidade para extensão da marca, o que já constitui um resultado em si, o dados quantitativos reforçam a qualidade da estratégia”, ele fecha. •

>> more than additives

NAFTOSAFE

Estabilizantes à Base de Cálcio-Zinco e Orgânicos

NAFTOBLEND

Blendas para Poliolefinas

NAFTOVIN

Sais de Chumbo

ESTEARATOS

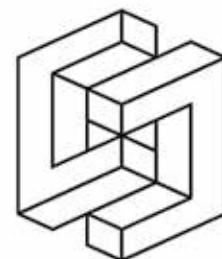
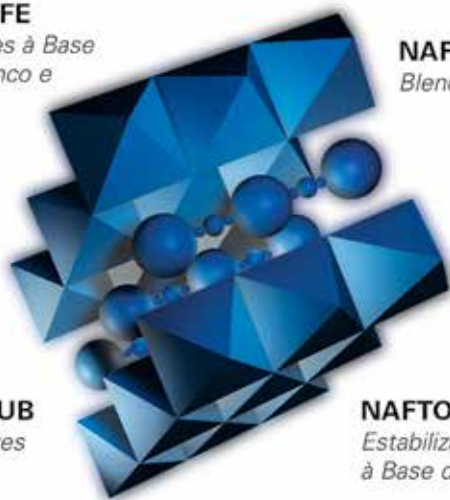
Estearato de Cálcio
Estearato de Zinco

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



Com a mão cheia

Série Supermicro aditiva status da Imerys em carbonato de cálcio

Na foto do momento, a **Imerys** tem nome feito e mesa posta no Brasil como fonte de carbonato de cálcio precipitado para PVC destinado a aplicações como forros. Ao longo deste ano, porém, o cartão de visitas da empresa, tinto nobre francês em pigmentos brancos, terá de abrir espaço para novas credenciais de peso. “Nos últimos dois anos, investimentos em equipamentos e melhorias de processo na unidade de Mogi das Cruzes (SP), para voltar a atuar com a força e qualidade da marca Imerys no mercado de carbonato de cálcio natural, como demonstra o lançamento da linha Supermicro”, expõem Fabiana Rodrigues, gerente de vendas da divisão de carbonatos da subsidiária brasileira, e João Henrique Scaloppe, gerente comercial da mesma divisão na Imerys América do Sul.

Na lupa dos dois especialistas, o setor plástico brasileiro consumiu em torno de 350.000 toneladas de carbonato de cálcio em 2014. “Apesar da desaceleração da economia ter contaminado a construção civil e obras de infraestrutura, trata-se de um mercado para a carga mineral de crescimento tradicional acima do PIB”, comentam Fabiana e Scaloppe. É um indicador alvissareiro, embora a trajetória do PIB nos anos Dilma 1.0 não seja lá essas coisas. Retomando o fio, a dupla extirpa daquele volume total de carbonato canalizado para plásticos algo acima de 10.000 toneladas em média anual, atribuídas a importações.



Fabiana Rodrigues e João Henrique Scaloppe: carbonato natural micronizado sob medida para polímeros.

“Em geral, são trazidos materiais ultrafinos e revestidos, de tamanho de partícula abaixo de 1 micron, ou dotados de características químicas, a exemplo de baixíssimo teor de contaminantes, encontrados apenas na Europa”, eles observam acrescentando a ausência de produção satisfatória por aqui de carbonatos ultrafinos, considerados ativos fixos para a produção de filmes poliolefinicos especiais. A dupla exemplifica os préstimos desses minerais com a melhor opacidade, maciez ao toque e resistência mecânica proporcionados por dois produtos da série Filmlink da Imerys, os carbonatos importados 500 e 201S.

Na esfera da produção no Brasil, distinguem Fabiana e Scaloppe, a capacidade da empresa em Mogi das Cruzes é estimada em 60.000 t/a de carbonato de cálcio na versão seca. Se acrescido o potencial para fornecer produtos tipos slurry e cake, eles colocam, a empresa reúne então condições de produzir 432.000 t/a de carbonato de

cálcio, somadas as fábricas em Mogi, Limeira (SP) e Piraí (RJ). Esse poder de fogo deve subir com a entrada em cena da linha Supermicro. “Com ela e a colocação de produtos importados de cunho especial, esperamos um incremento aproximado de R\$10 milhões na receita anual do nosso negócio de carbonatos no Brasil”, projetam os dois gerentes.

A série Supermicro, eles definem, consta de um carbonato natural e micronizado, predominantemente calcítico. “Contém teor mínimo de 86% de carbonatos totais, alta alvura, baixo resíduo insolúvel e tamanho médio de partícula entre 1,8 e 6 micra”, especificam os executivos. “Sobressai devido à curva de distribuição granulométrica mais estreita, com maior controle do top cut (corte por cima) e garantia de repetibilidade dos lotes, convergindo para superioridade na resistência mecânica, estabilidade dimensional e rendimento na aplicação do produto em polímeros”. A propósito, Scaloppe e Fabiana enxergam uma praia dourada para a linha Supermicro em frentes como aplicações antichama, compostos vinílicos e poliolefinicos, laminados e espumas de copolímero de eteno vinil acetato (EVA), masters, adesivos e selantes. “Com Supermicro, Imerys torna-se a única produtora no país com carbonatos de cálcio precipitado e natural em seu portfólio”, sustentam os dois porta-vozes. •



FEIPLASTIC

feira internacional do plástico

4-8

MAIO 2015

das 11h às 20h

Anhembi | São Paulo - SP

TRANSFORME BONS NEGÓCIOS EM SUCESSO



NA FEIRA ESSENCIAL PARA O MERCADO DO PLÁSTICO.

A **FEIPLASTIC** é o evento mais esperado pela indústria do plástico. As Empresas de todos os setores da cadeia produtiva estarão reunidas para apresentar inovações, tecnologias, novos produtos e tendências do mercado. **Novos negócios aguardam por você!**

São **85.000 m²** de exposição em um ambiente único que reúne as principais marcas nacionais e internacionais, onde você encontra:

- Um local ideal para networking
- Atualização de conhecimentos
- Novos fornecedores para os seus negócios
- Aprimoramento profissional

**VISITE O PRINCIPAL
EVENTO DO SETOR DO PLÁSTICO
NA AMÉRICA LATINA!**

**CREDENCIAMENTO
ABERTO**



www.feiplastic.com.br

 facebook.com/feiplastic

Apoio Institucional:



Organização e Promoção:



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

Campo minado

Aço mais em conta duela com PE rotomoldado em agroveículos



Agroveículos não escaparam da degradingolada geral na produção automobilística brasileira no ano passado. Os sensores oficiais captaram no período a montagem de 82.314 unidades de agroveículos e máquinas rodoviárias versus 100.400 em 2013, retrocedendo assim a níveis bem de leve acima das 81.513 unidades em 2011. Mas a resiliência da agricultura às incertezas da economia doméstica inspira uma corrente de analistas a encarar o saldo sem glórias do último balanço como ponto fora da curva e, no embalo, a reação da demanda rural tornará a bafejar os agroveículos e, beleza, suas peças de polietileno (PE) rotomoldadas, certo? Nem tanto. “Nos últimos anos a participação do rotomoldado vem perdendo espaço e os custos formam entre as principais razões; os constantes aumentos de preços do produto vêm inviabilizando sua aplicação”, indica Venicius Cunha, gerente de engenharia de produto da montadora gaúcha **Stara**, dinamo nacional em agroveículos.

À sombra desse encarecimento, assinala Cunha, a alternativa do inox tem conquistado bom terreno na confecção de peças maiores nas três categorias de agroveículos do portfólio da Stara: para plantio, pulverização e distribuição. “No caso, combinamos as vantagens do nosso know-how na transformação do metal com a questão do custo de transporte”, explica o executivo. “Peças maiores possuem uma geometria que requer o pagamento de vários fretes para trazê-las prontas para a fábrica; já o aço pode ser entregue em toneladas para o moldarmos dentro de casa”. A enxaqueca para os rotomoldados não fica nisso. “O uso de peças similares como as injetadas proporcionam significativos ganhos de produtividade, custos mais competitivos, redução de lead time de entrega, escalas maiores e, em decorrência, menos investimentos em ferramentas”, argumenta o gerente da Stara. “Final, no trabalho com rotomoldados, grandes escalas periódicas exigem um número maior de ferramentas

disponíveis”.

Adivânio Dal Vesco, gerente de suprimentos da Stara, também põe o dedo na ferida. “Em nossas linhas, a presença do rotomoldado é maior nos veículos de plantio, um segmento dividido por aplicações e no qual as montadoras ainda optam pela confecção de seus reservatórios em aço carbono”. Cunha entra nessa linha de passe. “As peças rotomoldadas estão perdendo a participação em reservatórios de carretas agrícolas em razão de seu custo ter subido na comparação com outros materiais, em especial o aço inox, cuja durabilidade aliás é muito superior à do polietileno rotomoldado”.

Diversas montadoras de agroveículos, sob justificativa de custos, importam peças rotomoldadas passíveis de produção nacional. A Stara foge dessa moldura. “Devido à qualidade e know-how dos transformadores de rotomoldados no Brasil, não sentimos até o momento a necessidade de buscar essas peças no exterior”, argumenta Cunha. “Mas, por



Formentini: especialização em tanques horizontais.

outro ângulo, os constantes aumentos de preço da matéria-prima e a falta de habilidade dos fabricantes locais de peças para lidarem com esses reajustes, invariavelmente repassando-os às montadoras dos agroveículos em lugar de focarem seus processos internos e corrigirem ineficiências capazes de equalizar essa conta, passamos a enxergar a importação como possível alternativa para manter viável o uso de rotomoldados em nossos equipamentos”. A **Braskem**, única produtora no país de PE, inclusive os grades de média densidade lineares para rotomoldagem, informa que seus preços acompanham

os do mercado internacional.

Nas linhas de montagem da Stara, informa Dal Vesco, as peças rotomoldadas em tanques de combustível e de óleo hidráulico, componentes para plataforma de milho (bicos, carenagens, laterais etc.) e reservatórios de plantadoras, carretas graneleiras, distribuidores de fertilizantes e para acondicionamento de líquidos em pulverizadores. A propósito, Cunha ressalta o pioneirismo de sua empresa no gênero no país. Na década passada, conta, a Stara saiu atrás de materiais para substituir o inox, à época bem mais caro. “Partimos para o uso de PE, pois seus

reservatórios se prestavam ao armazenamento e transporte tanto de sementes como de fertilizantes, abrindo-nos assim dois mercados para serem atingidos com o rotomoldado, um produto de maior valor agregado e custo competitivo”, repassa o gerente. “A ideia era revolucionária, mas sua implantação foi dificultada pela falta de transformadores preparados e pouco conhecimento do mercado sobre o assunto; mesmo assim constituiu um salto e tanto para a Stara”.

A indústria automobilística mundial entoa o mantra da economia e sustentabilidade, um coro engrossado pelos agroveículos e o setor plástico. “A busca por materiais mais leves é uma tônica no setor e a possibilidade de, em apoio a essa proposta, aumentar o uso de elementos rotomoldados vai depender da melhora do seu acabamento, pois hoje ele deixa muito a desejar perante o de peças plásticas geradas por outros processos de transformação”, condiciona Cunha. A curto prazo, ele entrevê, a resina rotomoldada tem condições de deslocar materiais concorrentes em mais peças de agroveículos a tiracolo da leveza proporcionada e da possibilidade de gerar formas de significativa complexidade. “Por exemplo, todas as carenagens de nossos modelos autopropelidos são de termofixos e o aço é a matéria-prima dos



Stara: custos ameaçam participação de PE.



John Deere: peças rotomoldadas da Centro do Brasil.

nossos tanques hidráulicos, mas nos dos tratores estamos mudando para a peça rotomoldada”, aponta o executivo.

Titular do Brasil no setor, a também gaúcha **Rotoplastyc** manda ver entre os fornecedores da Stara, mérito de mais de mil itens no catálogo, de diversas patentes obtidas de tecnologias e produtos e, por fim, de sua especialização em componentes como tanques horizontais para acondicionamento de 200 a 15.000 litros e reservatórios de até 24 toneladas para carretas, acenados para o transporte e armazenagem de grãos. Nelson Formentini, presidente dessa transformadora de capacidade estimada em 300 t/mês, endossa o parecer da Stara a respeito da competitividade dos rotomoldados em agroveículos. “Com a pressão nos últimos três anos sobre o preço da resina, várias peças de PE passaram para outros materiais, devido ao custo, favorecendo em especial o inox, cujas vantagens incluem ainda a alta resistência e durabilidade, embora seu emprego se restrinja a reservatórios e peças planas”.

Formentini enxerga domínio im-

perial de PE em veículos de plantio, colheita e pulverização. “É uma posição proporcionada pela elevada resistência à corrosão e à facilidade da rotomoldagem para desenvolver peças de design capaz de aproveitar melhor os espaços nas máquinas agrícolas”, atribui o transformador. “Por exemplo, o emprego de PE permitiu ampliar a capacidade de tanques de combustível, aproveitando espaços de forma impensável quando se usava chapas de aço”. A propósito, ele encaixa, quando a Rotoplastyc entrou em campo seu carro chefe eram os grandes reservatórios para carretas de estocagem e transporte de grãos. “Perdemos esse reduto para o inox devido à diferença de preços entre os materiais”.

Na foto do momento, as importações de peças rotomoldadas para agroveículos brasileiros, a exemplo de tanques de combustível e óleo hidráulico à base de materiais especiais, não tende a esmorecer tão cedo, deixa claro Formentini. “Orçamos em 2014 dezenas de partes à base de PE e outros materiais para empresas interessadas em nacionalizar produtos na tentativa

de reduzir custos”, ele revela. “90% dos orçamentos resultaram mais caros que a mesma peça produzida na Europa e EUA; nem falo da Ásia”. Dos pivôs do encarecimento dos seus orçamentos no último período, Formentini pinça, além da carga tributária, “o aumento de 61% na tarifa de energia elétrica, 15% na de GLP e o reajuste acima de 28% no preço interno de PE”, ilustra. “Como repassar tudo isso num ano de recessão?” Procurada por **Plásticos em Revista**, a **ResiPlastic** negou entrevista.

Inaugurada em 28 de fevereiro de 2014 em Horizontina, Rio Grande do Sul, a subsidiária brasileira da norte-americana **Centro**, craque global em rotomoldagem, ocupou a capacidade instalada, não divulgada, prevista para a fase inicial do empreendimento, confirma Jackson Luis Bartz, diretor industrial da unidade de negócios Brasil. Na ativa com quatro instalações de rotomoldagem, a planta final logrou este feito num ano difícil em razão de operar com exclusividade para atender a operação brasileira da montadora norte-americana de agroveículos **John Deere**,

parceira para a qual a Centro reserva nos EUA a produção de quatro fábricas suas. No ano passado, por sinal, a John Deere produziu aqui 12.865 tratores e 2.944 colheitadeiras.

Bartz nada contra a corrente dos vaticínios da Stara e Rotoplastyc quanto à perda de terreno para o aço sofrida por PE em razão dos custos. “Nunca vi o plástico rotomoldado perder lugar para metal por causa de preço”, sustenta. “O que eu vejo é a peça plástica, por ter mais valor agregado, efeito da incorporação de diversas funções, algo inviável na confecção com metal, deslocar o produto de aço em várias aplicações”.

Em Horizontina, adianta Bartz, a Centro Brasil planeja produzir rotomoldados à base de resinas lineares e crosslink,

recorrendo a tecnologias geradoras de peças de geometrias sofisticadas, inatingíveis com o uso de aço, com índice mínimo aceitável de refugo na qualidade. “Em tratores”, ele exemplifica, “tanques de combustíveis à base de PE crosslink aumentam a segurança em termos de resistência ao impacto, evitando vazamento”

Bartz também enxerga os rotomoldados entranhados nos agroveículos “a ponto de não se conceber outra forma de produzir ou retornar ao aço em peças como ponteiras e direcionadores das plataformas de corte em colheitadeiras”. Fora dos quesitos leveza e geometria, Bartz atribui ao plástico rotomoldado o



Bartz: tanques melhores com PE crosslink.

condão de agregar à peça mais de uma função e, por tabela, incutir mais valor no produto. “Temos referências disso em tanques de combustível que, além de beneficiar o centro de gravidade do veículo por colocar o volume do líquido armazenado estabilizando as forças e o peso, eles compõem parte dos paralamas. Por essas

e outras, ele deixa patente, o designer nesses casos usufrui liberdade para criar diferenciais de desempenho e suportar as exigências de geometria, resistência e custo das peças em projeto, através da evolução dos materiais e processos de rotomoldagem. “É esta a função da Centro”, sumariza o diretor. •

ROTOMOLDAGEM: EMBARQUE NO CARROSSEL



Controle RWTC: economia no gasto com gás.

Em sua maioria, os transformadores preferem o equipamento carrossel de rotomoldagem para fornecer peças para agroveículos, distingue Kadidia Umar, gerente comercial da catarinense **Rotoline**, super hiper do Brasil nessas máquinas. “Devido ao volume de produção em série, eles

optam pelo modelo de três carros e três braços”, ela assinala. Entre os avanços recentes para esse reduto, Kadidia empunha o sistema de controle de temperatura do molde RWTC (Rotoline Wireless Temperature Control), de operação integrada ao software da máquina de rotomoldagem. Por meio do controle do tempo do ciclo, o custo do gás é reduzido

ao mínimo, pois o RWTC trabalha não só com o tempo fixo, mas com o tempo sob determinada temperatura”, coloca a executiva. “Assim, quando a temperatura ambiente oscila, a própria máquina corrige essa variação, configurando mais um respaldo à repetibilidade das peças rotomoldadas”.

Uma empresa de TCE-PO

nzcooperpolymer

COMPOSTOS TERMOPLÁSTICOS DE ENGENHARIA

Há 25 anos trabalhando para prestar sempre o melhor serviço de comercialização de compostos termoplásticos.

Produtos

PA 6.0	POM	PC
PA 6.6	ABS	PBT
PA 11	PP	ASA
PA 12	PE	

Consulte-nos sobre o gerenciamento e sustentabilidade na utilização de resíduos industriais em seus produtos ou na utilização dos mesmos em novos projetos.

Aditivantes	Aplicações
<ul style="list-style-type: none"> • PTFE • Silicóne • Grafite • Bisulfito de Molibdênio • Estabilizantes 	<ul style="list-style-type: none"> • Iluminação • Eletrodomésticos • Indústria Moveleira • Artigos e Componentes • Auto Peças e Monofilamentos

Incorporações

- Fibra de Vidro
- Talco
- Carbonato de Cálcio

(11) 4716-3141
www.nzcooper.com.br | nzcooper@uol.com.br

Não é por aí

Setor plástico contesta mérito do aumento do PIS/Cofins Importação



O Dia do Trabalho deste ano faz jus ao nome por marcar mais uma piora da pedra nas costas do trabalhador. A Medida Provisória 668 estabelece o aumento dos atuais 9,25% para 11,75% nas alíquotas do PIS/Cofins para importados a partir de 1º de maio próximo. “Em regra, mudanças tributárias impactam em mudanças nos preços relativos”, pondera José Ricardo Roriz Coelho, presidente da **Associação Brasileira da Indústria do Plástico (Abiplast)**. “Nesse caso, o aumento implica alterações na formação do preço internado, referência importante para precificação doméstica, resultando num ajuste também por parte dos agentes dessa cadeia”.

A subida de 2,5% na alíquota, segue Roriz, aumenta o custo direto de internacionalização. “Para desembaraçar a importação serão recolhidos os 11,75% relativos ao PIS/Cofins e as empresas hoje no regime cumulativo pagarão essa alíquota no desembaraço e recolherão 3,65% de PIS/Cofins sobre seus produtos sem direito a crédito”, explica o porta voz da indústria

transformadora de plásticos. A engorda na alíquota do PIS/Cofins, interpreta Roriz, também restabelece uma isonomia entre o produto nacional e o importado. “Em 2013, foi retirado o ICMS da base de cálculo do PIS/Cofins Importação”, ele argumenta. “Mas o produto brasileiro, ao recolher o PIS/Cofins, ainda o faz sobre o preço com ICMS incluído, uma vantagem do importado frente ao nacional de cerca de 1,9% e agora desfeita pelo aumento da alíquota do PIS/Cofins Importação”. Em contraponto, critica Roriz, tal isonomia não deveria ter sido alcançada mediante aumento de impostos, mas de redução da carga tributária.

No âmbito dos artefatos transformados, o dirigente não vislumbra efeitos de peso ou recuo nas importações por conta dessa canetada oficial. “Se temos, por um lado, o aumento no custo de internacionalização do importado, de outro a indústria nacional recebe o impacto do custo da matéria-prima, o que anula qualquer vantagem sobre o artigo do exterior”. Na mesma trilha, Roriz não entrevê reações de vulto em termos do acesso do transformador aos equipamentos internacionais. “A nova

alíquota não será condição preponderante para definir a compra de máquinas, mas decerto se refletirá no custo maior do desembaraço”.

Para sobreviver em meio à concorrência em fogo alto e, só faltava mais essa, com energia elétrica mais cara, o transformador depende de eficiência e, para tanto, não pode abrir mão do investimento na tecnologia em dia com o mercado global. Oliver Venezia, diretor da **Intermarketing do Brasil**, representante de um cordão de grifes internacionais de máquinas e resinas de ponta, justifica com



Roriz: desembaraço mais caro.



Venezia: barreira enrustida.



Paganini: inflação estimulada.

esse postulado sua crença na continuidade das compras internacionais sem maiores estragos causados pela nova alíquota do PIS/Cofins Importação. “Toda medida que envolve aumento da carga tributária é uma barreira comercial enrustida às importações”, ele considera. “A modificação do PIS/Cofins onera os altos gastos para investimentos produtivos inerentes ao Custo Brasil. Ela melhora o fluxo de caixa

do governo e pouco altera a situação financeira do importador, já difícil devido aos altos encargos pagos no desembaraço”.

Cássio Luis Saltori, diretor geral do escritório brasileiro da **battenfeld-cincinnati**, petardo alemão em extrusoras de tubos e chapas, rechaça sulfúrico o mérito dessa medida do governo. “É outra mostra de desespero na tentativa de se conseguir mais dinheiro para cobrir os gastos públicos”. Com base no mostruário de sua empresa, Saltori acentua a falta de liga da nova alíquota do PIS/Cofins Importação com o a oratória do governo em apoio à competitividade industrial. “Importados com tecnologia de ponta não competem com os produtos nacionais”, ele sustenta, calçado em determinados setores e aplicações na área de extrusão. “Para quem busca produtividade, qualidade e economia de energia, essa modificação no imposto sequer será considerada relevante para impedir as importações, tal como já



Saltori: gesto de desespero.



Benedetti: sobrou para o consumidor.



Cruz: cenário ambíguo.

ocorre com a alíquota de 14% para se importar máquinas com similares locais”.

Fábio Paganini, gerente de desenvolvimento e vendas na América Latina da francesa **Arkema**, Louvre global em materiais de engenharia, endossa a visão de Saltori. “Essa medida é mais um incremento de impostos para fechar as contas do governo num momento de economia estagnada”, vaticina. “Difícilmente as

empresas terão como absorver este aumento e haverá repasses ao consumidor final, resultando em mais inflação e seus conhecidos desdobramentos”. Para o executivo, essa mexida na alíquota é mais uma prova da insistência do governo em trilhar o tradicional caminho da solução fácil. “Redução de custos da máquina administrativa ou planejamento criterioso de gastos integram o vocabulário da política imediatista”. Medidas como o aumento do PIS/Cofins Importações, interpreta Paganini, tendem a ajudar o produtor nacional, embora sua eficácia seja discutível para conter a concorrência externa. “Empresas sérias definem estratégias com base em preços mundiais e horizontes mais longos”, ele pondera. “No atual ambiente depressivo da economia, essa medida deve implicar aumento do similar nacional até o limite do preço do importado com o fabricante doméstico visando aumento imediato de margem e manutenção do

faturamento projetado para o exercício atual”. No balcão de materiais nobres trazidos pela Arkema, poliamidas entre eles, o clima é desanimador, adjetiva o executivo. “Nossos produtos não são vendidos ao usuário final, mas a indústrias locais, para a fabricação de produtos nacionais de melhor qualidade e valor”, ele expõe. “Produtos ‘business to business’ e sem similar nacional não deveriam sofrer aumentos, pois assim encarecem a cadeia produtiva brasileira, convergindo para mais inflação”.

Carlos Benedetti, diretor comercial

da **Nova Trigo**, turbina da comercialização de resinas nobres importadas, interpreta o aumento do PIS/Cofins-Importação como mais uma barreira comercial criada para sanar o déficit nas contas do governo à custa de prejudicar “o pobre coitado do cliente/consumidor”, diz. Mas esse ônus fiscal, sustenta, não tem como arrefecer o ímpeto das importações de materiais, em especial de termoplásticos sem similar nacional, caso de copolímero de acrilonitrila butadieno estireno (ABS), representado no mostruário da Nova Trigo pelas bandeiras da **Samsung** e **Toray**. “O aumento do impacto pode causar diminuição de importações numa fase inicial, mas os desembarques voltarão ao normal, por força de indústrias que fizeram a opção pelo produto de fora e não retrocederão mesmo em momentos como este”, antevê Benedetti.

Osvaldo Cruz, gerente geral da **Entec**, distribuidora de resinas como polietilenos da **Dow**, trata o aumento do PIS/Cofins-Importação como mais uma medida arrecadatória. “Vai encarecer a cadeia produtiva em geral e, ao final, a sociedade pagará a conta” “Quanto à possibilidade de impactos na competitividade da transformação brasileira, Cruz considera o momento prematuro para se saber “se vai piorar mais do que já está”, diz. “Nossa produtividade é ruim há bom tempo”. Numa panorâmica da conjuntura geral, Cruz vê 2015 como um ano de remédios amargos, a exemplo de aumentos de impostos, enfiados goela abaixo na sociedade. “Não há milagre para acertar os desmandos ocorridos nos últimos tempos”, conta. “Preocupante é não ver às claras um programa de corte em todas as instâncias do poder e não sabermos se essas medidas serão vitoriosas, pois o partido da situação e vencedor da última eleição presidencial é contra elas”. •



O peso da idade

Tendências demográficas põem em xeque a demanda por petróleo e derivados, alerta guru da indústria química global.

População madura: consumo reduzido repercute nos preços do petróleo e químicos.

A população mundial está envelhecendo, processo por ora mais forte em economias maduras, significando um novo patamar de demanda e investidores precisam considerar esse fato se não quiserem perder rios de dinheiro. O alerta é aceso por Paul Hodges, presidente da consultoria londrina **International eChem**, responsável pelo lídissimo blog sobre indústria química e economia do portal inglês **Icis** e membro do conselho da agenda global sobre o futuro dos produtos químicos, materiais avançados e biotecnologia do **Fórum Econômico Mundial**. Para Hodges, a queda no preço do petróleo nada mais é do que

um retorno a níveis mais aceitáveis na realidade atual, como detalha na entrevista exclusiva a seguir.

PR – Em qual patamar o senhor espera que o preço do barril do petróleo se estabilize nos próximos dois anos? Acredita que o barril voltará à cotação de US\$ 100?

Hodges – O preço do petróleo irá se estabilizar em seu patamar histórico abaixo de US\$ 40/barril, pois o mundo agora possui um excesso de oferta de energia, segundo a International Energy Agency. Existe hoje excedente de petróleo, gás natural, carvão e materiais renováveis.

Além disso, não devemos negligenciar o impacto da demografia na redução da demanda futura. A população do mundo está envelhecendo, com expectativa de vida acima dos 70 anos pela primeira vez na história. Pessoas mais idosas precisam de menos para viver comparado a quando eram jovens. Essa faixa de consumidores gasta menos e possui, da mesma forma, renda menor. Por isso, a não ser em caso de mudança drástica na geopolítica mundial, há poucas justificativas em termos de fundamentos da relação oferta e demanda para que os preços retornem a US\$ 100/barril.

PR – Julga que a manutenção dos

preços do petróleo abaixo de US\$ 50/barril irá inviabilizar economicamente a exploração de óleo e gás natural pela rota do gás de xisto, bem como as anunciadas expansões na produção de eteno nos EUA?

Hodges – Algumas empresas que atuam na exploração do gás de xisto com dívidas muito altas irão à falência, enquanto outras comprarão esses ativos a preços mais baratos e os operarão pelo retorno financeiro. Criou-se muita confusão com relação a esse assunto em anos recentes. Ainda falta compreensão sobre o custo real de produção e o preço necessário para gerar o retorno do investimento. Outra área sem clareza está

“A EXPLORAÇÃO DO PETRÓLEO EM ÁGUAS PROFUNDAS TERÁ DE SER REAVALIADA”

associada aos números que os membros da **Organização dos Países Exportadores de Petróleo (OPEP)** usaram para balizar os preços do petróleo de forma a equilibrar seus orçamentos. Na realidade, o único número que é válido, uma vez que o capital foi aplicado, é o do custo real de produção. Claro, investidores buscam retorno de seu capital e países querem balancear seus orçamentos. Mas os mercados não funcionam dessa forma. Outra questão importante: os custos aumentaram dramaticamente durante a bolha, por isso o salário de soldados qualificados na região do Golfo dos Estados Unidos, por exemplo, estava em US\$140.000/ano. Naturalmente, esses custos estão diminuindo de forma rápida,



Hodges: barril não volta tão cedo a US\$ 100.

pressionando ainda mais para baixo os custos reais de produção do óleo.

PR – A sobreoferta de petróleo, combinada a preços baixos, tornará a exploração em águas profundas, como existe no Brasil, economicamente inviável?

Hodges – Esses fatores levarão empresas a pensar seus investimentos de forma diferente. Pelos últimos 30 anos predominou a mentalidade de “se construirmos, pessoas virão e comprarão a produção”. Os dias de foco na oferta acabaram. Em vez disso, as empresas precisam pensar sobre questões relativas à demanda. “Se eu construir, alguém irá comprar a produção?”. E isso os levará a uma segunda pergunta: “alguém irá comprar de mim e não de meu concorrente?”. Em outras palavras, as empresas terão de desenvolver seu foco no mercado. Nesse contexto, a exploração em águas profundas no Brasil pode ainda fazer sentido, mas terá de ser avaliada a partir de uma nova perspectiva que inclui projeção de demanda e de crescimento econômico.

PR – A indústria petroquímica brasileira é dependente de nafta, além de não ser formadora de preços internacionais. Como avalia a competitividade global desse setor?

Hodges – Se partirmos do princípio, como tenho defendido há certo tempo, de que os preços do petróleo retornarão à histórica relação com o gás natural, baseado em seu valor energético relativo de 6:1, a indústria petroquímica brasileira voltará a ser razoavelmente competitiva com relação a outras regiões. Ao longo dos anos, tem faltado foco a esse setor e, apesar de seu entusiasmo, ele nunca possuiu o tamanho necessário para alcançar estatura global. Uma mudança de foco em oferta para foco em demanda poderia ser o catalisador para essa transformação acontecer – assim esperamos.

PR – Os Estados Unidos conquistaram a sonhada autonomia na produção de petróleo e gás com a rota do xisto.

NZ PHILPOLYMER Uma empresa do **GRUPO NZ**
DIVISÃO MÁQUINAS E EMBALAGENS

Garanta a qualidade de seus termoplásticos com os equipamentos laboratoriais NZ.

Entalhador Elétrico GKD-V
Equipamento para preparação de corpo de provas para ensaios no aparelho de impacto.

Impacto Izod & Charpy XJC 25D
Equipamento eletrônico, realiza ensaios de impacto pelos métodos Izod & Charpy.

Plastômetro XLR 400
Equipamento preciso para medição de índice de fluidez (MFR), taxa volumétrica de vazão (MVR) e a densidade do material plásticado.

(11) 4716-2131
www.nzphil.com.br | nzphil@uol.com.br

ABS,

para qualquer aplicação
nós temos a solução.

Alto Impacto

100X01



Cristal


920IC555



Alto fluxo

700X01





100X01 – Um ABS de Alto Impacto com média fluidez (15), muito utilizado na indústria calçadista, mas também pode ser usado em capacetes, caneleiras além de alguns itens de extrusão.

920IC555 – Este ABS Cristal tem aprovação para ser usado em contato direto com alimentos por isso é muito utilizado na linha branca.

700X01 – É o ABS Alto Fluxo, usado nas mais diversas aplicações, desde filtros de água até itens mais técnicos como os novos ventiladores e assim como outros ABS ele também aceita cromação.

*Distribuindo mais do que resinas,
distribuindo qualidade.*

NOVATRIGO
DCLP

+55 (11) 4424.1553
+55 (47) 3333.4255

WWW.NOVATRIGO.COM.BR

Distribuidor oficial.

TORAY

SAMSUNG

KUMHO



Acha que o país abrirá mão de desfrutar essa autossuficiência e voltará a importar petróleo em razão dos preços mais baratos de fornecedores como a OPEP? Ou acredita que produtores norte-americanos de óleo baseado em xisto investirão na melhoria da tecnologia para reduzir custos e não perder mercado, inclusive com apoio do governo Obama?

Hodges – A recusa de os Estados Unidos permitirem a perfuração em terra, em algumas partes do país, sempre me intrigou. Além disso, a dependência de importações parecia não incomodar. O furacão Katrina em 2005 foi o sinal de alerta e os norte-americanos de repente perceberam que não havia lógica em ser contra a exploração de petróleo e, ao mesmo tempo, o maior consumidor global do produto. Os Estados Unidos já investiram desde 2009 mais de US\$ 1 trilhão em exploração de petróleo e gás e o custo variável de produção, como resultado, caiu a um nível muito baixo. Mais reduções são ainda possíveis porque a agitação no setor continua. Ao mesmo tempo, a demanda por petróleo nos Estados Unidos já está em uma rota de desaceleração, devido à combinação de melhor eficiência no consumo de combustível com o envelhecimento da população. Como o Ministério dos Transportes dos Estados Unidos nos lembra, cidadãos acima de 70 anos somente dirigem a metade da quilometragem em comparação a quando tinham 30 anos. E o milagre do aumento da expectativa de vida, junto do declínio mundial das taxas de fertilidade, significa que indivíduos acima dos 70 estão aumentando em uma velocidade muito maior do que aqueles em seus 30 anos. Por isso, a dependência norte-americana de importações irá continuar diminuindo, com base nesses dois fatores.

PR – A petroquímica brasileira

Braskem estuda projeto de produzir polietileno (PE) com eteno do gás de xisto nos Estados Unidos. Ainda há lugar para esse tipo de investimento diante da atual situação dos preços do petróleo e da perspectiva de sobreoferta do polímero, pois cerca de 8 milhões de toneladas deverão ser agregadas à capacidade de PE no bloco Nafta até 2017?

Hodges – Vejo tempos muito difíceis para todos esses novos projetos, devido à questão da demanda, ponto que tenho

“EMPRESAS COM PROJETOS DE PE NOS EUA TERÃO DE REEXAMINÁ-LOS COM BASE NA DEMANDA E O RETORNO DOS PREÇOS DO PETRÓLEO A NÍVEIS MAIS NORMAIS”.

constantemente debatido. Se olharmos a produção norte-americana de eteno, ela está menor do que foi há 15 anos. Todo mundo concorda que o mercado de PE e de outros derivados é muito maduro nos Estados Unidos, apresentando crescimento de no máximo 1% ao ano. Da mesma forma, estatísticas de comércio exterior mostram que exportações norte-americanas de PE estão diminuindo desde 2010 e ficaram em apenas 1,5 milhão de toneladas em 2014. A única área de crescimento tem sido o Brasil (com relação à demanda para a Copa do

Mundo e Olimpíadas) e América Latina – porém, é difícil acreditar que o mercado latino-americano conseguiria absorver importações dos Estados Unidos uma vez que o projeto da joint venture Braskem-Idesa, Etileno XXI, comece a operar no México no próximo ano. Enquanto isso, a China está aumentando seu nível de autossuficiência e, portanto, precisará de um volume menor de importações no futuro. Empresas conduzindo projetos de PE nos Estados Unidos terão de reexaminar a viabilidade considerando o aspecto da demanda e o retorno dos preços do petróleo a níveis mais normais.

PR – Com a queda do preço do petróleo, desaceleração da China e o aumento da população idosa na Europa e Estados Unidos, qual o risco de um choque mundial de deflação e qual deve ser o impacto dele sobre os BRICS?

Hodges – É quase certo que diversas regiões do mundo chegarão à deflação. Acredito que o colapso do preço do petróleo e seus impactos mais amplos nos mercados financeiros desencadearão uma deflação sustentada. Essa situação irá, de forma efetiva, reverter o choque inflacionário ocasionado pelos preços do petróleo em 1973, quando o aumento da demanda dos ‘baby boomers’ (nascidos entre as décadas de 40 e 60) criou elevada escassez de oferta. As mudanças demográficas são a causa de ambos os desenvolvimentos. Hoje em dia, o envelhecimento fez com que essa população não precise mais nem possua recursos para manter seus níveis anteriores de consumo.

PR – Poderia explicar seus conceitos da nova normalidade e de grande ruptura dos estímulos de ordem política na conjuntura mundial e o impacto desses dois fenômenos em mercados emergentes, como o Brasil?

Hodges – Essencialmente, bancos centrais estão tentando compensar o colapso nas taxas de fertilidade imprimindo dinheiro e inundando mercados financeiros com liquidez. Mas eles não podem imprimir bebês. E o fato é que mulheres no mundo agora só têm metade do número de filhos em comparação à década de 1950 – elas têm 2,5 versus 5 filhos no passado. Essa mudança tem sido recentemente camuflada por dois fatores. Um é a liquidez dos bancos centrais, que colocaram muita energia nos mercados. O segundo é a consequência da bolha imobiliária na China pós-2008 em grandes cidades como Pequim e Xangai, onde preços de imóveis correspondem a 30 vezes o salário médio. O impacto foi a criação do efeito riqueza, no qual o valor de ativos financeiros alcançou níveis

insustentáveis mundo afora. O conceito da grande ruptura, que possibilitou que eu previsse o colapso do preço do barril

“O BRASIL PRECISA SEGUIR OS PASSOS DA CHINA E BUSCAR UMA NOVA DIREÇÃO PARA SUA POLÍTICA ECONÔMICA”

do petróleo e o aumento do dólar norte-americano em agosto último, está baseado na decisão da nova liderança chinesa

de mudar o curso do país. Os mercados estão, portanto, começando a reencontrar seu papel na descoberta de preços com base nos fundamentos de oferta e demanda. Será um processo doloroso, mas inevitável. Trata-se do Novo Mundo Normal de crescimento menor e de deflação, como descrevi no livro *Boom, Gloom and the New Normal* (www.new-normal.com). O impacto no Brasil e em outros mercados emergentes já é muito severo e ficará pior. A China não irá mais sustentar níveis anteriores de crescimento, essencial para as exportações de commodities brasileiras. Assim, o Brasil precisa seguir os passos da China e buscar uma nova direção para sua política econômica, se quiser evitar uma danosa e permanente desaceleração. Vamos acreditar que isso não irá acontecer. •

Mais qualidade e alto rendimento começam com a escolha do melhor Carbonato de Cálcio.

A Micro-Ita, empresa líder em Carbonato de Cálcio natural fino no Brasil, é a opção ideal para seus compostos plásticos.

Com práticas modernas de mineração e produção com sustentabilidade, a Micron-Ita possui uma linha completa e inovadora de Carbonato de Cálcio de baixa granulometria com alta tecnologia, o que proporciona alto rendimento aos processos de transformação, comparável a padrões internacionais.

Micron-Ita, excelência em carbonatos.



Planejamento



Desenvolvimento



Qualidade



Diretoria Geral:
Avenida Andrômeda, 885, Sala 1805
Alphaville - Barueri/SP

Diretoria Industrial:
Rodovia 486, KM 1,5 - Itaóca
Cachoeiro de Itapemirim/ES

MICRON-ITA
Excelência em Carbonatos

Comercial:
Tel: (28) 2101-8504
Email: comercial@micron-ita.com.br

NEM VEM



Favorita entre 10 em 10 analistas à compra da produtora de PVC **Solvay Indupa**, a **Mexichem** enterrou a boataria em declaração oficial à mídia do CEO Juan Pablo Del Valle, alegando sucinto que a controlada ofertada pela belga Solvay não preenchia os critérios de seu grupo para bater o martelo. Na América do Sul, o setor do vinil espera sentado pelo pretendente à noiva que a Solvay sonha entregar.

PERDAS E GANHOS

Em 2014, as vendas de poliolefinas da **Braskem** refletiram a desaceleração econômica e consequente recuo na produção de transformados no país. No mercado interno, a petroquímica comercializou 1,71 milhão de toneladas de PE, queda de 3% em comparação a 1,77 milhão de toneladas no exercício anterior. No flanco de PP, as vendas domésticas retrocederam 5%, saindo de 1,27 milhão de toneladas em 2013 para 1,20 milhão de toneladas no ano passado. Exportações de PE em 2014 totalizaram 680.390 toneladas, 13% menos do que 778.052 um ano antes. Já as vendas externas de PP cresceram 24%, batendo em 387.888 toneladas versus 311.899 na mesma base de comparação. A Braskem produziu 2,41 milhões de toneladas de PE no ano passado, volume 6% menor em relação a 2013, quando foram geradas 2,58 milhões de toneladas. Em PP, a produção brasileira do grupo caiu

2%, de 1,63 milhão de toneladas em 2014 para 1,59 milhão de toneladas em 2014. Apesar do tempo fechado na construção e infraestrutura, as vendas de PVC da Braskem, nº1 nacional no vinil, atingiram 659.549 toneladas no ano passado, expansão de 4% sobre as 636.507 anteriores. Segundo a petroquímica, o crescimento foi influenciado pela normalização da operação da planta de Alagoas, que contribuiu para aumento de 3 pontos percentuais da participação da resina da empresa, elevada a 53%, no mercado doméstico. Seus volumes de produção de vinil cresceram 9% no ano passado. O grupo, no total, gerou 635.016 toneladas do vinil sobre 582.579 em 2013. Pelo flanco financeiro, a receita líquida da Braskem em 2014 avançou 12% e somou R\$ 46 bilhões, saldo atribuído a preços maiores no mercado internacional e apreciação do dólar. No ano passado, a empresa registrou lucro líquido de R\$ 726 milhões em comparação a R\$ 507 milhões em 2013.

VIDA NOVA



Valgroup em Findlay

A corporação **Valgroup**, viga mestra do Brasil em flexíveis e garrafas PET, anuncia o religamento, em fevereiro, da unidade de filmes em Findlay, EUA, adquirida da **Dow Chemical**. Através da assessoria de imprensa, o Valgroup esclarece ter preferido adquirir essa antiga planta no Estado de Ohio em lugar de outra atualizada — ou ainda de construir uma fábrica da estaca zero — devido ao renome e alto padrão de

produção da Dow e ao tamanho do galpão, prédio administrativo e terreno total, vislumbrando espaço suficiente para alojar mais linhas de produção. Acordo entre as partes veta a divulgação do montante da transação e da capacidade instalada. Segundo a assessoria, o Valgroup pretende ampliar a participação de filmes poliolefinicos especiais no portfólio de Findlay e ali concentrar o grosso de sua produção norte-americana de stretch, iniciada em sua pequena unidade californiana. Frente às opções de suprir Findlay com resina advinda de contratos de fornecimento ou do mercado spot, a empresa informa, pelo megafone da assessoria, ser diária e dependente da lei da oferta e procura a variação de preços no setor de commodities. Diante disso e sem onerar os clientes, a intenção enunciada para bons entendedores é de localizar fontes de resinas de acordo com as oportunidades que se apresentarem.

BARRA NADA LIMPA



Maria Eugenia Saldanha, presidente executiva da **Associação Brasileira das Indústrias de Produtos de Limpeza e Afins (Abipla)**,

retrata a cacetada no setor desferida pela pane hídrica no Sudeste. “Muitas empresas usam fontes de água fora da rede pública e se inquietam também com as consequências desse colapso do lado do suprimento de energia”, ela aponta. “Além do mais, preocupam as perspectivas para produtos de limpeza que, em maior ou menor grau, dependem de água em seu uso, a exemplo de detergentes e sabões para lavar pratos e roupas”.

SE ARREPENDIMENTO MATASSE...

Para racionalizar sua operação de 60.000 t/a de compostos de PP, a **Borealis Brasil** transferiu as extrusoras da filial gaúcha para a matriz em Itatiba, no interior paulista. Com inauguração agendada para abril, o complexo ampliado depara com abacaxi não levantado quando foi batido o martelo pela saída do Rio Grande do Sul: a crise hídrica sem luz no fim do túnel no Sudeste. “Em nosso processo, utilizamos, de forma não intensiva, a água em circuito fechado, recuperando quase a sua totalidade para reuso industrial”, tranquiliza a especialista de comunicação Vanessa Crespo. “A parcela de reposição da água, decorrente da evaporação, provém de poço

artesiano, não sendo assim fator limitante à nossa produção”.

CHOVE NA HORTA



Antonio Trevisan

A crise hídrica no Sudeste tem saciado a sede de caixa da **Cobrirel**. No ano passado, a transformadora paulistana vendeu 720.000 de seus suportes para garrações de água mineral de 10 e 20 litros, um incremento de 60% sobre 450.000 unidades comercializadas em 2013. A expectativa do presidente da empresa e célebre das sacadas em JDs, Antônio Trevisan, é de expansão de mais 10% no exercício atual.



Suporte de garrafão

“Estamos duplicando moldes para injetar os componentes dos suportes. Alguns deles já estão no limite da produção”. Em contraste, ele abre, problemas com fornecimento de água afetam a operação e devem gerar novas despesas, como com caminhões-pipa, para suprimento da fábrica no coração corintiano da zona leste paulistana. Por seu turno, o impacto nos gastos com energia já foi sentido e incide em torno de 3% sobre os custos de produção, situa Trevisan. Os decorrentes repasses devem vingar apenas em novembro, quando em regra a Cobrirel altera a tabela de preços, ele nota. ●

BATE E VOLTA

EPS: A CONTA DE LUZ AGRADECE.



Guillermo Castillo

Uma pergunta para Guillermo Castillo, diretor comercial da **Brisco Instalações e Serviços**, especializada nas áreas de construção civil e manutenção residencial e industrial e integrante da comissão setorial de poliestireno expandido (EPS) da **Associação Brasileira da Indústria Química (Abiquim)**.

PR – Isolamento térmico implica economia de energia, condição essencial no Brasil de hoje. Como o desempenho de EPS na construção civil pode ajudar a poupar eletricidade?

Castillo – Os governos sempre se preocupam com a geração de energia, mas sua conservação ainda é vista como questão secundária. O selo de eficiência energética Procel nas edificações ainda não é obrigatório. As práticas de conservação de energia transcorrem nos países desenvolvidos através programas de eficiência energética na construção civil; emergentes como China e Índia avançam nessa direção. Sob este aspecto,

EPS possui relação custo benefício imbatível e marca por ser acessível, resistente à chama, de baixa densidade e baixíssima condutibilidade térmica (0,036W/m.K). Sistemas de isolamento térmico externo usuários de placas de EPS como elemento isolante estão difundidos em mercados mais maduros. A depender do tipo do projeto, esse sistema pode poupar de 10% a 40% da energia elétrica em edificações, conferindo ainda ganhos no conforto térmico, melhoria da impermeabilidade das paredes, variedade de soluções de acabamento e a possibilidade de manutenção do aspecto das fachadas sem perturbar os ocupantes do imóvel.

EPS: WORKSHOP MERECE PIT STOP

A comissão setorial de EPS da **Abiquim** promove, na tarde de 9 de março próximo, na sede da entidade em São Paulo, seu primeiro workshop internacional a respeito das tendências do expandido como solução construtiva. O conteúdo do evento engloba cinco apresentações arrematadas por debate. Maiores informações: (11) 21484788 e contato@eps.brasil.eco.br



Cara fechada não dá

Componedores de masters têm razões de sobra para esbanjar otimismo

Por motivos óbvios, preto pinta como a cor da temporada para masterbatches. Mas a conjuntura do plástico sempre demonstra que, mesmo com a economia às escuras, as indústrias transformadoras continuam a tocar a vida e isso inclui cobrar cores e aditivos diferenciadores para azeitar a demanda, ainda mais em tempos bicudos.

“Essa busca por aprimoramentos e novidades em termos de apresentação e produtividade abrem oportunidades

para manter otimistas os componedores de masters”, pondera José Fernandes Basílio Filho, sócio e diretor comercial da **Cromaster**. Na foto do momento, ele vê o reduto de brancos entre os mais vulneráveis, efeito tanto da crise como da determinação de sacolinhas coloridas para uso no comércio oficializada pela prefeitura paulistana (ver seção Sustentabilidade).

Fincada na Grande São Paulo, no cerne do furacão da crise hídrica no Sudeste, a Cromaster se inquieta com

a possibilidade de efeitos colaterais do colapso. “Nosso processo exige pouquíssima água, pois a unidade basicamente trabalha com esse recurso em circuito fechado”, esclarece João Antonio Casela Daniel, sócio e diretor industrial da empresa. “No entanto, estamos a par de planos efetivos de mudança de plantas por parte de indústrias usuárias intensivas de água como base de suas formulações, caso de produtos de limpeza”. De imediato, ele descarta a possibilidade de a Cromaster seguir

essas pegadas se o stress hídrico piorar. “Mas estamos atentos para a tomada rápida de decisões nessa direção se for inevitável”.

Fora o pepino da energia mais salgada, outro sinal de alerta para masters pisca na forma do oficializado aumento da carga tributária atirado no lombo de um setor néctar para masters, a cadeia de cosméticos. “Isso deve causar algum impacto quanto às pressões do setor para reduzir custos de suas embalagens, respingando por tabela nos masters”, concorda Fernandes. “Mas creio mais em oportunidades para o desenvolvimento de parcerias rumo a alternativas para

manter o pique das vendas. “A vocação do setor de masters é a procura de produtos que imprimam a marca do componedor junto a seus clientes, como novas cores, aditivos de processo ou modificadores de características físico/químicas de termoplásticos”, delimita Fernandes. “Por isso não creio em redução de linhas ou no ímpeto de desenvolvimentos, mas a disputa aumenta muito com as vendas em geral em crise”. Entre os mananciais para garimpar, pinta em tempos de economia em ponto morto a atenção redobrada do transformador sobre a eficiência industrial. “Os clientes ficam mais receptivos a testar aditivos de

não dorme no ponto e serve à mesa a recém-conquistada distribuição no país do composto de purga Ultra Purge, formulado na Itália pela norte-americana **Moulds Plus International**. “Ultra Purge é indicado por sua economia e eficácia na limpeza de parafusos, barris, câmaras quentes e máquinas como extrusoras e injetoras”, assinalam Elisangela Melo e Wagner Cerri, respectivamente gerentes de vendas e de produção da Cromex. Em paralelo, a empresa endurece a marcação sobre as tendências de moda e design no âmbito das indústrias finais. “Ao longo deste ano”, distingue Elisangela, “deve sobressair o uso de cores neutras, tons



Cosméticos: aumento dos impostos afetam embalagens com risco de efeito dominó sobre negociações com masters.

diluir essa pressão nos custos através de produtos apropriados à nova realidade. A soma de pequenas ações conjuntas de cliente e fornecedor pode fazer a diferença”.

Em fases recessivas como a atual, componedores de masters titubeiam entre enxugar o mix, em prol dos custos de produção, ou ampliar o portfólio para

performance, inclusive em virtude de a redução da demanda abrir uma janela de ociosidade nas máquinas aproveitável para esses ensaios”, percebe Daniel. “Nessas circunstâncias, antioxidantes, auxiliares de flexo e processo, além de aditivos de purga despontam entre os materiais mais procurados”.

Nº1 em masters no Brasil, a **Cromex**

de azul claro, violetas e cores pastel de roxos, magentas e lilases, aludindo à tranquilidade e romantismo aliado à nostalgia, além de púrpuras e verde em seu matiz mais pastel”. São indicadores de primeira linha para o cerco a setores nos quais a embalagem extrapola sua função básica de envase, como a de cosméticos, agora às voltas com au-



Daniel e Fernandes: vento a favor de aditivos de processo.

mento na carga de impostos. Elisângela e Cerri concordam que esse ônus deve refletir-se na pressão por menos custo de embalagens, mas descartam impactos de peso no âmbito dos concentrados. “O peso do master na embalagem é muito pequeno; trata-se mais de um diferencial competitivo do que um custo evidenciado”.

Apesar do stress do cenário atual, deixam patente os dois gerentes, nunca é hora de se jogar a toalha. “Podemos contribuir com os clientes para diferenciar seu produto final ou em melhorias de processo em favor da competitividade”, eles argumentam. Nessa moldura, a Cromex atua como empresa orientada para o cliente e não para o produto, acentua a dupla de executivos. “A proposta é oferecer a solução customizada, embora nosso portfólio de produtos em linha seja bastante diversificado”, eles atestam. Entre as apostas para a empresa navegar no mar encapelado de hoje, Elisângela e Cerri destacam o espaço para concentrados para plásticos de engenharia em aplicações das quais outros materiais têm sido botinados e os predicados de alta transparência e dispersão do master líquido Dispermix para deslanchar em PET e PVC. “Na linha de aditivos, confiamos na receptividade encontrada pelo auxiliar de fluxo para extrusão”, eles apontam. “Além de reduzir

a linha de fluxo e o efeito ‘die build-up’, o material aumenta a produtividade”.

A Cromex produz brancos e pretos na Bahia e masters coloridos na capital paulista, onde também está a sua sede. O empenho da empresa em produzir mais ao menor custo trava uma queda de braço com a pane hídrica e a eletricidade listada como a sexta mais cara do planeta. No âmbito da carência de água no Sudeste, Cerri antevê impacto nos custos gerais de fabricação, efeito a ser combatido com iniciativas a exemplo de ações de reuso de água industrial, redução da pressão nas redes para baixar o consumo e programas de conscientização do quadro de pessoal. “Planejamos abrir poços artesianos para captar água no subsolo das duas unidades em São Paulo”, adianta o gerente de produção.

Tal como a Cromex, a **Engeflex**



Ostorero: potencial para masters transcende crises.



Elisângela Melo: aposta em soluções customizadas.



Roxo e azul claro: tonalidades em alta na atual temporada.

opera unidades em São Paulo e na Bahia, uma posição passível de aliviar baques no suprimento de água e eventuais crises de energia. “Por termos três unidades, nosso plano de contingência pode ser acionado de imediato para contornar esses entraves”, assegura o diretor Thia-

go Ostorero. A propósito, ele considera inevitável a subida no custo de energia e sublinha a reação de sua empresa para esse ônus interferir de forma mínima em seu desempenho. “Mais preocupante é o risco de falta de eletricidade; se ocorrer, teremos de recorrer a fontes de energia



**AGREGAMOS CORES ORIGINAIS E OS ADITIVOS
NECESSÁRIOS A SEUS PRODUTOS PLÁSTICOS.
AGREGAMOS VALOR.**

Sabemos como tornar seus produtos plásticos um produto melhor. E estamos fazendo há **75 anos** através de qualidade consistente, compromisso, desenvolvimento junto aos nossos clientes, com inovação e eficiência. Descubra as vantagens de trabalhar com **Ampacet**, uma empresa líder em concentrados de aditivos, cores, brancos e pretos.

São Paulo

R. Forte de Araxá 145/187 - Pq. São Lourenço - CEP 08340-170 - São Paulo - SP
Tel: 55 11 2015-9001 - Fax: 55 11 2015-8335

IBC - Bahia

R. do Bronze, s/n - Qd.VI - Lotes 04 e 05 - Polo de Apóio - CEP 42801-170 - Camaçari - BA
Tel/Fax: 55 11 3627-8789 - 55 11 3644-2283

Corlex - Bahia

Via Paraíso BA-535, km 19 - Qd.V - Lote 2 - Poloplast - CEP 42810-200 - Bahia - BA
Tel: 55 11 3627-5106

Ampacet
Managing the Elements of Success™

mais caras”. Quanto às trepidações vindas dos lados do mercado, Ostorero desfila na ala de quem descarta respingos sobre masters desferidos pelo setor de cosméticos em razão do aumento de seu fardo fiscal. “Além de ser um dos setores de maior crescimento, o consumidor não abandonará esses produtos

transformador à excelência na produção, redobrada em fases de demanda refreada. “A busca de redução de custos em set ups, seja pelo tempo ou diminuição no uso de matérias-primas, aumenta o interesse pelos aditivos de purga que oferecemos”.

Único às nacional em masters com fábrica nos EUA, na ativa desde

na operação. Sem abrir a capacidade instalada na matriz em São Paulo para soluções pigmentárias, o executivo sublinha a recente expansão alcançada mediante compra de maquinário alemão não especificado. Ainda na esfera da infra industrial, Santana admite que o colapso hídrico e a energia encarecida golpeiam o custo operacional. Mas salienta que, em relação à falta de água no Sudeste, a Dry Color sempre investiu no tratamento e recirculação de água em seu parque fabril. “Dispomos de estação de tratamento de fluentes”, informa. À frente de um mix de colorantes líquidos, granulados, em pó, microesferas e pasta, Santana embarca na corrente dos defensores da diversificação de mercados e produção máxima em fases de maré baixa da demanda. “É o momento de convertermos as oportunidades em cases de sucesso. Não é hora de recuar, mas de avançar a um passo firme por vez”. Procuradas por **Plásticos em Revista**, a **Cristalmaster** e a **PolyOne** não deram entrevista.

Na trincheira dos puro sangue globais em masters atuantes no Brasil, a subsidiária da norte-americana **A. Schulman** engatilha ofensiva este ano



Bianchini: recessão é fonte de inspiração para Ampacet.

por incorporarem esse aumento dos impostos”, ele defende. “No mais, as embalagens possuem apelo de marketing para cosméticos e, portanto, não vejo sobre os masters pressões para baixar custos superiores às habituais em fases de crise”.

Embora a recessão atual penalize masters commodities como branco e pretos, percebe Ostorero, “pois sua oferta bate em muito a demanda”, ela não consegue desbotar os chamarizes do negócio de masters, julga Ostorero. “Sempre surgem mais aplicações para plásticos”, nota. Além do mais, ele coloca, determinadas incubadoras de avanços em concentrados independem dos humores da economia. “As cores integram a comunicação de qualquer produto, implicando fonte inesgotável de desenvolvimentos para masters, tal como o espaço para aditivos em plásticos em prol da produtividade na agricultura”, exemplifica. Da mesma forma, concorda, os auxiliares de processo têm como nadar de braçada na çaça do

o final de 2014 com capacidade para 3.500 t/a, a **Dry Color** também espreita a receptividade do transformador quanto a lapidar sua produtividade para atravessar a crise. Para isso, expõe o diretor comercial Marcelo Santana, a empresa deposita fichas, em especial, em seu patenteado sistema de dosagem on line, diferenciado pela precisão e limpeza



Extrusão: novos auxiliares de processos incrementam a produtividade.



Santana: mix diversificado e produção em quinta marcha.

com investimentos de peso na sua capacidade para formular compostos de engenharia e concentrados em Sumaré, no interior paulista. Já enraizada no Brasil, a cavaleiro de fábricas de masters na Bahia e em São Paulo, onde também possui centro de distribuição, a **Ampacet**, outro verbete dos EUA,



Branco e preto: crise eleva diferença entre oferta e procura.

também sente um vento a favor em meio ao nevoeiro na economia brasileira. “A recessão à frente será fonte de inspiração para os compositores usarem sua criatividade para gerar novas ideias,

produtos e serviços”, interpreta Sérgio Bianchini, gerente de desenvolvimento de negócios na América do Sul. Como exemplos, ele menciona a concepção de cores diferenciadas em quesitos como

AZUIS . . .

Azul turquesa, azul anil, azul jeans, azul marinho ou azul da cor do mar...

Para não ficar azul-deserto sem opções em cores, soluções e serviços, desenvolva a sua cor conosco.

Você tem a inspiração.

A Cromaster faz a cor que você precisa.

No DNA da sua cor, tem Cromaster.

Cromaster
masterbatches
10 ANOS
Central de Vendas: 11 3465-4664
www.cromaster.com.br

Tiv' Odeia
www.tivodeia.com

CONCENTRADOS DE COR: Brancos • Pretos • Coloridos • Perolados • Metalizados • Marmorizados
ADITIVOS: Protetor UV • Deslizantes • Antiestáticos • Antioxidantes • Antibloqueio • Auxiliares de Processo • Antifog
WETCOLOR®: Concentrados líquidos coloridos • Concentrados líquidos de aditivos
CROMALEM®: Concentrados super dispersos para multifilamentos

a resistência a intempéries e aditivos de menor dosagem e aliados da excelência do processo. Entre as cartas da manga da Ampacet nesses auxiliares, ele brande formulações de purga que viabilizam a troca de resinas sem características afins, como poliamida e polietileno, em tempo ao menos 50% inferior ao usualmente gasto nessa etapa nos equipamentos do transformador. Na mesma trilha, Bianchini acena a produtores de filmes laminados com materiais incompatíveis entre si com formulações que permitem dar destino

comercial ao refugo gerado em linha. “Também oferecemos auxiliares que proporcionam ganhos de produtividade mediante a redução da frequência da limpeza de cabeçotes de extrusão e bicos de injeção, reduzindo assim a incidência de rejeitos”, salienta.

Entre os mercados de masters mais torpedeados pela crise, Bianchini se aferra às embalagens de alimentos, efeito do consumo refreado. Em função da crise hídrica no Sudeste, ele prevê tempo nublado para os plásticos no agronegócio e em obras de infraes-

trutura na região. No que se refere ao impacto da insuficiência de água para a operação paulista da Ampacet, Bianchini julga não haver necessidade “de mover estrutura fabril alguma para atender clientes em qualquer momento de crise”, diz. No mais, é tocar a vida como sempre. “Os trabalhos de eficiência, avaliação de capacidade e gerenciamento do portfólio fazem parte da rotina de sobrevivência num setor de muitos jogadores; quem não estiver apontado para essas metas está fora do mercado”, ele vaticina. •

PIS/COFINS IMPORTAÇÃO: O POMO DA DISCÓRDIA.

Os compondores entrevistados não chegam a um consenso sobre o baque nos custos dos masters advindos do aumento de 9,25% para 11,75%, a partir de maio próximo, na alíquota do imposto PIS/Cofins Importação. José Fernandes Basílio Filho, da **Cromaster**, sinaliza o tamanho da encrenca ao atestar ser importada a maioria dos pigmentos, colorantes e aditivos para formular concentrados. Elisangela Melo e Wagner Cerri, da **Cromex**, assinalam que mais de 70% dos pigmentos que utilizam são internacionais e a subida no imposto, portanto, onera a produção de masters, configurando um aumento de repasse dificultado pela aversão do cliente a qualquer reajuste de preço nesses tempos. “A concorrência nos obriga a absorver esses custos e a baixar as margens cada vez mais”, afirma Marcelo Santana, da **Dry Color**. Já Thiago Ostoro, da **Engeflex**, crê que as negociações na cadeia de cosméticos atenuarão essa piora da carga tributária e considera que o mostruário nacional de insumos para



masters dá em geral conta do recado, exceto quanto a determinados aditivos e pigmentos. “Dentro das possibilidades, o uso de insumos locais pode ser a alternativa, exigindo do compondor capacidade para conseguir a equalização de custos do produto, evitando ao máximo o repasse desse reajuste na cadeia”, avalia Sergio Bianchini, da **Ampacet**.

Bem no meio do olho do furacão, a **Braschemical**, agente de grifes globais de pigmentos e auxiliares para masters,

continua a enriquecer seu mostruário sem se sobressaltar com a subida da alíquota do PIS/Cofins para importados. Na área de aditivos, destaca Amadeu Paiva, executivo de inteligência de mercado, as novidades englobam hiperdispersantes de pigmentos para masters da **Tilo** e o expansor endotérmico Expancel 980DU120, de maior resistência térmica e redutor do peso de artefatos como solados, filmes vedantes e laminados. Paiva também destaca as credenciais dos absorvedores UV Eversorb 61 e 761 para poliamidas. Em relação a pigmentos de efeitos, ele chama a atenção para o emprego em solados dos tipos fluorescentes das linhas MC e MP da **Dayglo** e, no terreno dos pigmentos de efeito metálico, aponta o avanço dos integrantes da linha Crystal Metallics da **Prittly** sobre redutos dos pigmentos base alumínio, mérito do aval FDA para embalagens alimentícias e vantagens oferecidas em termos de segurança de armazenagem, “pois não depende de autorizações especiais”, conclui Paiva.



INTERLIGADA EM TODA AMÉRICA LATINA, ASSIM É A CRISTAL MASTER

A Cristal Master é uma empresa com mais de 10 anos de tradição e experiência no segmento de pigmentação e aditivação termoplástica, com atendimento em todo território nacional e América Latina. Conta também com três centros de distribuição espalhados pelo Brasil, além de nossa sede em Joinville (SC) e uma rede especializada de representantes em várias cidades do Brasil. Dê vida e identidade ao seu produto com as cores da Cristal Master. Oferecemos soluções completas em pigmentação e aditivação atendendo diferentes segmentos e processos da indústria termoplástica.

Segmentos:

- Agroindústria
- Automobilística
- Brinquedos
- Calçados
- Chapas
- Construção Civil
- Cosméticos
- Descartáveis
- Embalagens alimentícias
- Embalagem Geral
- Expansão
- Fios e cabos

- Grana sintética
- Higiene e Limpeza
- Linha Branca
- Monofilamento
- Movleira
- Multifuncionamento
- Ráfia
- TNT
- Utilidades Domésticas

Processos:

- Extrusão Chapas
- Extrusão Sopro
- Extrusão-Termoformagem
- Extrusão de filme
- Extrusão de monofilamentos multifilamento e não-tecidos
- Extrusão tubos e perfis
- Injeção
- Injeção sopro
- Compressão
- Rotomoldagem
- Expansão

Produtos:

- Masterbatches
- Aditivos funcionais
- Aditivos concentrados
- Aditivos colorantes
- Aditivos de efeito



47 3451-5000
www.cristalmaster.com.br



Selo verde escuro e claro

Aditivo oxibiodegradável ganha rótulo ecológico da ABNT

A Associação Brasileira de Normas Técnicas (ABNT) deu tiro de bazuca numa corrente de figurões do setor plástico nacional ao conceder seu selo ecológico ao aditivo oxibio d2w, formulado pela inglesa **Simphony** e comercializado aqui pela agente **Res Brasil**. Apesar de contar com transformadores licenciados da fina flor das embalagens no país, esse auxiliar volta e meia tinha seu desempenho contestado, em especial pelo flanco das resinas, alvejado com bola nas costas com esse certificado. Ele permite a rotulagem ambiental tipo I para artefatos plásticos produzidos exclusivamente com d2w, uma vantagem de ecomarketing que a Res Brasil vai explorar a fundo, promete seu presidente, Eduardo Van Roost, nesta entrevista.

PR – Várias representações do plástico no Brasil sempre resistiram a aceitar a validade da contribuição ambiental do aditivo oxibio d2w, alegando motivos como a ausência de degradação total dos resíduos. A aprovação da ABNT anula o mérito dessa rejeição?

Van Roost - Essa certificação é mais um fato somado a uma série de outras credenciais do d2w. Por exemplo, a existência de normas relacionadas à terminologia oxibiodegradável e o cumprimento das diretrizes que relacionam os testes relativos à degradação e biodegradação e ausência de resíduos nocivos, sem falar em artigos publicados em revistas científicas de renome. A indústria que produz e as marcas que utilizam plásticos contendo d2w o fazem por conta de fatos e provas de sua eficácia.



Van Roost: o aval que o mercado ansiava.

PR – A partir de agora, a Res Brasil tem permissão para comercializar o aditivo d2w com o rótulo ecológico concedido pela ABNT?

Van Roost – Sim, a certificação concedida pela ABNT permite que plásticos produzidos corretamente com d2w recebam a logomarca do Programa de Qualidade Ambiental da entidade. O modelo de rotulagem onde constam as marca ABNT e d2w já está aprovado pela associação e disponível aos fabricantes licenciados pela Res Brasil. Empresas cientes do valor de uma rotulagem ambiental passarão a preferir os plásticos contendo d2w. É exatamente isto, aliás, o que elas procuravam: um selo ecológico emitido por entidade reconhecida. É um marketing ambiental suportado por certificação, a exemplo do selo FSC visível em muitos artigos de papel.

PR – O credenciamento dado pela ABNT significa que a entidade nada tem contra o d2w, em termos ambientais, e/ou que recomenda seu uso como solução ambiental?

Van Roost – Significa que a Symphony, a Res Brasil, o d2w e os plásticos agregando o aditivo oxibio cumpriram os itens previstos do procedimento criado pela ABNT. O processo, muito similar a uma Análise de Ciclo de Vida, contemplou auditorias no Brasil e Inglaterra, avaliação de documentos e laudos, além da realização de testes de oxibiodegradação de amostras de plásticos acrescidos de d2w e coletados no mercado brasileiro. Até o momento, o plástico não possuía um selo ecológico desse tipo no Brasil. O cenário muda agora e os plásticos contendo d2w já podem levar impresso um selo ecológico de uma entidade reconhecida como a ABNT. Trata-se de grande benefício para a imagem do plástico. Além do fato de o programa de qualidade ambiental ser acreditado pelo Inmetro, é importante ressaltar a filiação da ABNT à Global Ecolabelling Network, entidade que reúne e promove a rotulagem ambiental tipo I ao redor do mundo. Assim, o plástico com d2w passará a ser fortemente considerado como opção por setores que valorizam selos ecológicos e, por conta disso, mais mercados se abrirão ao aditivo. •



A tecnologia marca d2w™ é um aditivo plástico oxibiodegradável certificado pela ABNT no âmbito de Rotulagem Ambiental, programa acreditado pelo INMETRO – Certificado n° 365.001/14



SE DESTACAR É UMA CIÊNCIA

Se destacar não é fácil, e nem acontece por acaso.

A Cromex acredita que os detalhes fazem a diferença. Por isto, há 40 anos produz masterbatches de cores e aditivos para atender o seu negócio.



Nossa linha de produtos:

MASTERBATCHES BRANCOS | PRETOS | COLORIDOS
ADITIVOS | DISPERMIX® | MICROCOLOR®
DISTRIBUIÇÃO DE RESINAS TERMOPLÁSTICAS
PLÁSTICOS DE ENGENHARIA

 /MarketingCromex
 /CromexSA
 /vendas.internas@cromex.com.br
 0800 179 400
 www.cromex.com.br

Soluções na bandeja

RMR cruza a marca dos 20 anos graças ao atendimento 5 estrelas



Molinar: demanda regida por soluções requisitadas pelos clientes.

Se, de um lado, não se via um mercado consumidor de peso, do outro, por tabela, a concorrência era pouca no Sul. Diante desses pesos na balança e após queimar fosfato em pesquisas e viagens pelo país, o engenheiro Roque Renato Molinar bateu o martelo. Vinte anos depois, nem um pio para reclamar ou arrepende-se. A **RMR**, sua indústria de termoformagem pressure forming e vacuum forming em Caxias do Sul (RS) continua a florescer com viço, fertilizada pelo empenho no atendimento. “Desde a partida em 1995, a empresa trabalhou forte na qualidade e rapidez nas respostas aos clientes em termos

de concepção e entrega dos pedidos”, analisa o dirigente. “Em 80% dos casos de desenvolvimentos, o interessado nos apresenta o produto ou a situação a ser resolvida”.

Molinar não caiu de paraquedas no plástico. Engenheiro químico especializado em gestão da qualidade, ralou por seis anos em transformadoras de termofixos e termoplásticos em São Paulo, antes de retornar ao Rio Grande Sul e, motivado pelo espírito empreendedor dos pais, erguer então as portas da RMR. “Vislumbrei oportunidades em blisters como embalagens promocionais, apoiado no início em parcerias com indústrias das áreas de

cutelaria e ferramentas, e na substituição de peças resultantes de outros processos e materiais por soluções de vacuum ou pressure forming”, sintetiza. Molinar não abre o capital investido, mas situa sua volta ao bolso em sete anos.

A RMR entrou em campo com pavilhão próprio, de 400 m², três máquinas usadas, dois empregados no chão de fábrica, um na administração e com registro de 150 quilos no talonário de 1995, como sua primeira compra de resinas. Corte para hoje: “a empresa dispõe de 2.000 m² construídos, cinco termoformadoras pressure forming, oito linhas de vacuum forming, fora equipamentos de corte e

PODE UMA EMPRESA SER NOVA E EXPERIENTE AO MESMO TEMPO? PODE SIM.

Uma nova empresa, concebida por profissionais experientes, com visão estratégica e mercadológica ideais para estabelecerem a parceria que você sempre imaginou.



IMPORTAÇÃO E EXPORTAÇÃO



www.novaxbrazil.com

MATRIZ

Av. Prof. Othon Gama D'Eça 677 - sls. 705/706
Centro - Florianópolis - SC - CEP 88015-240
Edifício The Office Avenida

FILIAL

Rodovia Anhanguera, Km 24,2
Distrito de Perus - SP - CEP: 05275-000

(Filial) +55 (11) 3915-6945 (Matriz) +55 (48) 3733-4884
(Filial) +55 (11) 3917-0228 (Matriz) +55 (48) 3733-6886



Berço de alimentos: início da diversificação do portfólio.

funções auxiliares”, expõe Molinar. A capacidade instalada na serra gaúcha, por sua vez, saltou em 20 anos para 85 t/mês e, logo antes da Copa de 2014, a RMR emplacou consumo mensal recorde de 42 toneladas, negócio tocado com 20 funcionários na produção e sete na esfera administrativa. No estágio inicial da empresa, rememora o transformador, 85% do faturamento eram creditados às vendas de embalagens. Na partilha da receita não revelada de 2014. Molinar atribui 35% a blisters, 25% para o setor moveleiro; 20% a peças técnicas e, com fatias respectivas de 10%, fecham o bolo os setores automotivo e de alimentos.



Peça técnica: bandeja para logística da indústria de refrigeração.

Alguns anos após estreitar com blisters, narra Molinar, a RMR desembarcou em peças técnicas, “de 1 a 7 mm de espessura de chapa conformada”, detalha o presidente. “Destinavam-se a indústrias de máquinas e componentes”, ele nota. Nos últimos cinco anos, assinala, a empresa fortaleceu-se como supridora



Blisters: impulso inicial para a escalada.

de setores moveleiro, prata da casa da região sul, e uma de suas referências em termoformados complexos é a bandeja concebida para a infra logística de indústrias de refrigeração. Pelo flanco fabril, aliás, Molinar ressalta o fluxo de investimentos em automação do processo na RMR. “Nas áreas de embalagens e peças para mobiliário, o grau de automação é bem alto, mas no âmbito de baixos lotes de produção, caso de peças técnicas e determinados recipientes, a redução da intervenção manual ainda não é viável”. Mesmo assim, ele insere, já foram iniciadas melhorias a favor da automação no âmbito de peças técnicas, modernização a prosseguir ao longo deste ano.

Molinar abre parágrafos para determinados feitos na evolução de sua indústria. “Conseguimos grande parceiros para fornecer embalagens no terceiro ano de ativa”, ele ilustra. Outros capítulos à parte brotaram em 2004, ele encaixa, com o aumento da área fabril e o ingresso na termoformagem pressure forming, e na carga de investimentos tecnológicos no período 2013/2014 contemplando automação, melhorias e a segurança do ambiente de trabalho. “O planejamento para 2015 inclui investimentos em organização e busca do credenciamento da empresa na ISO 9001 e, em relação aos próximos cinco anos, um imperativo é aumentar nossa área ocupada”, completa o presidente. •

Fina estampa

Obsessão com a qualidade confere reputação internacional à Tecnopeças



Indaiatuba: nível de 70% de automação da produção.

A virada no jogo da produção da **Tecnopeças** começou a brotar em 2013, por obra da sua transferência para Indaiatuba, no interior paulista, após 32 anos de ativa na zona leste paulistana. Mas a reviravolta remonta a um planejamento datado de pelo menos três anos antes da mudança e culminou com a troca de 80% do maquinário dessa indústria de renome internacional na estampagem de materiais flexíveis, a exemplo de sua escalação no time dos fornecedores latino-americanos exemplares da sueca **Electrolux**, loura quente da linha branca. “Nos últimos cinco exercícios, adquirimos oito equipamentos e estamos programando a compra de, no mínimo, mais cinco”, avisam Cesar Tacito, diretor geral, João

França, gerente de qualidade, e Vania Costa, gerente de recursos humanos. A atualização do parque fabril, estima o trio, ensejou salto de 30% para 70% no nível de automação dos processos. “Temos linhas aptas a dar conta da adesivação, corte e limpeza da peça. Ação direta de operadores é necessária apenas para abastecer a máquina e retirar o produto final”, sublinham. As etapas mais complexas de automatizar, elegem os porta-vozes, são as de acabamento e revisão do artefato pronto, ainda 100% dependentes de intervenção manual.

A transformadora é especializada em peças técnicas à base de materiais flexíveis e supre, em especial, as indústrias automobilística, de eletrodomésticos, embalagens construção civil e naval. Sua capacidade

produtiva, delimitam os três gestores, ronda a casa de 18 milhões de peças mensais. Elas consomem 180.000 m² de matérias-primas, incluindo espuma de poliuretano, borracha de etelno-propeno-dieno (EPDM), copolímero de acetato de eteno vinila(EVA), feltros, espuma de polietileno (PE) expandido, PVC expandido, não tecidos e fitas especiais. Dão corpo ao parque da Tecnopeças cinco laminadoras e 10 prensas, sendo dois equipamentos para adesivo acrílico base água, um para hot melt, dois para adesivo transferível, além de quatro prensas automáticas, quatro de corte vinco e mais duas de corte blank. A vida útil de cada um, assinalam Tacito, França e Vania, varia de acordo com sua manutenção. Contudo, eles contrapõem, tratam-se de máquinas robustas, aptas a rodar até 25 anos sem problemas, eles dizem, acrescentando que cerca de 3% do faturamento são aplicados em manutenção preventiva e renovação de maquinário.

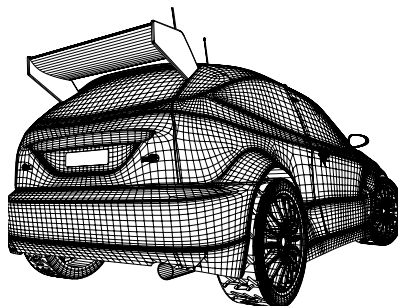
A Tecnopeças, atestam Tacito, França e Vania, destina corretamente todo o refugo passível de reciclagem e alguns recuperados voltam ao processo como matéria-prima. Além disso, a empresa capta a água da chuva para limpar áreas externas, regar jardins e alimentar o sistema de refrigeração da planta, medida de sobrevida em tempos de pane hídrica sem fim à vista no Sudeste. Armazenada em reservatórios, essa água é bombeada pelas telhas de concreto, infiltrando na queda de até 7°C na temperatura ambiente no interior da fábrica, expõem os porta-vozes.



Na foto tirada hoje, a Tecnopeças opera em um turno e conta com 20 funcionários na administração e 80 na área industrial. Com o impulso nos volumes dado com a última rodada de compra de equipamentos, projetam Tacito, França e Vania, o plano é adicionar outro turno na produção já em 2015. Nos bastidores dessas metas, a capacitação do chão de fábrica é preocupação corrente. Apenas em 2014, a Tecnopeças aplicou diversos treinamentos on the job, no próprio posto de trabalho, abrangendo autocontrole de qualidade, interpretação da documentação e preenchimento de registros de qualidade e processo. Além disso, foram ministrados cursos dentro da empresa que incluíram Controle de Medidas e Leitura, Interpretação de Desenhos e Manutenção Produtiva Total. Para o exercício atual, acenam as três fontes, estão no gatilho cursos como Controle Estatístico de Processo, Programa 5S e Métodos de Análise e Solução de Problemas (MASP).

Entre os treinamentos, pinçam os gestores, sobressai o de controle de qualidade. “Orientamos o pessoal operacional sobre defeitos que cada produto pode apresentar em caráter eventual e as respectivas consequências junto ao cliente. Falamos também das penalidades para a Tecnopeças na ocorrência de reclamação relativa a tais falhas”, eles explicam. Por essas e outras,

são conduzidas reuniões às segundas-feiras para exposição dos balanços de qualidade da semana anterior, englobando rejeições internas, reclamações de clientes e reprovações das matérias-primas no recebimento e produção. Esse encontro, no entanto, não impede a adoção de medidas extraordinárias para tomada de ações corretivas. Para tanto, enfatizam os porta-vozes, a transformadora utiliza o método MASP-8D para análise e solução de problemas em oito disciplinas. “Todos os envolvidos, de líderes a auxiliares, tomam parte no processo”, frisam.



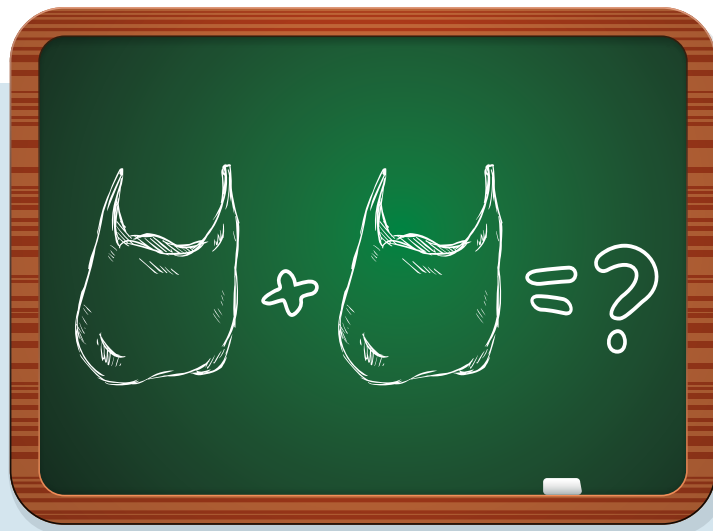
Ainda este ano, emendam, a empresa vai incorporar mais ferramentas para auxiliar nesse controle a prevenção na geração de refugos, tais como Controle Estatístico de Processo (CEP) e Métodos à Prova de Erro (Poka-Yoke).

A Tecnopeças engrossa o time de transformadores brasileiros às voltas com dificuldades para atrair mão de obra qualificada. “Soluções práticas implantadas para minimizar o problema incluem abertura do leque de busca de candidatos via sites de emprego, relacionamento com grupos de RH e por meio de consultorias”, abrem Tacito, França e Vania. Se, com tudo isso, a empresa não encontrar o profissional com o perfil desejado, contrata alguém possuidor de requisitos básicos e elabora um plano de desenvolvimento individual (PDI). “O programa cobre desde treinamento no local de trabalho até cursos profissionalizantes”, esclarecem. A Tecnopeças também firmou parcerias com escolas técnicas, faculdades

e institutos de idiomas visando retenção de talentos e diminuição da rotatividade de pessoal.

O quadro de pessoal em Indaiatuba, por sinal, tem participação ativa nos planos de melhoria dentro da empresa. Por meio de programa de sugestões, os funcionários encaminham ideias envolvendo um misto quente das facetas do negócio, um universo extensivo da produção e meio ambiente até segurança do trabalho e relacionamento com clientes, fornecedores e parceiros. De saída, as propostas passam pelo crivo da área de RH e seguem para a análise isenta e confidencial de um comitê, asseveram Tacito, França e Vania. A seguir, todos os participantes recebem um feedback e ficam sabendo a razão da aprovação ou não de suas sacadas. “As sugestões adotadas são recompensadas com viagens, dinheiro ou equipamentos, dependendo do grau de economia ou agilidade no processo que foram gerados”, complementam os três gestores.

Embora o segmento de linha branca detenha a maior participação no faturamento da Tecnopeças, é parte da estratégia da transformadora não depender de apenas um nicho de mercado. “Nos dois últimos anos, abrimos frentes em construção civil e, principalmente, na indústria automotiva”, indica o trio de executivos. Para 2015, a projeção deles é de a clientela das linhas branca e de autopeças corresponder, cada uma, a 30% da receita, seguidas por construção, com 20%. Os 20% restantes serão repartidos entre os redutos de saúde, naval, alimentício, brindes e cosméticos. Em meio à economia já de língua de fora, a Tecnopeças atingiu no ano passado o crescimento esperado, pondera o diretor Tacito, sem abrir o valor gerado pelas operações. Para o exercício atual, apesar dos suspiros gerais pela chegada de 2016 o quanto antes, ele confia no taco da empresa para não negar fogo na performance. •



A conta não fecha. E daí?

Como a prefeitura de SP escolheu os materiais das novas sacolinhas

A prefeitura de São Paulo comunica a revogação da lei da oferta e da procura em favor do idealismo verde. A decisão foi oficializada na escolha de materiais de fontes renováveis para compor as sacolinhas plásticas em uso no comércio paulistano a partir de abril próximo, em lugar da tradicional versão, crucificada no livro negro dos ecoxiitas, à base de polietileno (PE) de origem fóssil.

Qualquer criança de chupeta associa sacolas de saída de caixa a uma embalagem commodity e, como tal, movida a preço e ganhos de escala, sendo ofertada a comerciantes, supermercados à frente, por um exército de fornecedores de todos os portes. Quanto aos plásticos de fontes renováveis, por força do preço nas alturas e escalas da mão para a boca, eles têm, no Brasil e no mundo, seu raio de alcance limitados a embalagens de artigos de nicho e valor compatível com a absorção



Julia Moreno Lara: sacolas verde e cinza simbolizam mudança cultural.

dessa matéria-prima mais cara que resinas petroquímicas. Nesse contexto, a **Braskem** sobressai entre os fornecedores – sejam de plásticos biodegradáveis ou com

ingredientes de fontes renováveis – por possuir no Rio Grande do Sul capacidade para formular 200.000 t/a de PE verde. Foi assim batizado por conter eteno proveniente do etanol da cana-de-açúcar, embora não seja polímero biodegradável. Seu preço, não especificado pela Braskem, já foi divulgado por fontes como 20-30% acima do PE convencional nos tempos do barril de óleo acima de US\$100. Se, conforme assevera a empresa, os preços da resina petroquímica brasileira andam em linha com a cotação internacional, o custo de PE verde então, manda a aritmética, perde competitividade em face do barateamento da rota empoleirada no petróleo. Na calculadora do **FMI**, aliás, a superoferta fez o barril desabar de US\$ 99,36 em outubro passado a US\$ 56,73 em janeiro deste ano. Em efeito dominó, sofre a viabilidade econômica e comercial dos demais biopolímeros, de oferta aliás

muitos furos abaixo da capacidade de PE verde, esta também pálida perante a musculatura da produção global das resinas similares base nafta e gás. Números e fatos não mentem, flexibilizam nem degradam.

“O aumento de demanda ajuda a popularizar os materiais sustentáveis”, defende na contramão da realidade Julia Moreno Lara, diretora de planejamento da **Autoridade Municipal de Limpeza Urbana (Amlurb)**, designada porta-voz para esta reportagem pela prefeitura paulistana. “Porque essas matérias-primas de baixo impacto ambiental devem ser utilizadas apenas em produtos premium? Por essência, a sustentabilidade já é democrática. Porque isso não deve se aplicar às sacolas?” Quanto menor o efeito na natureza, mais massificado deveria ser o uso dos

materiais de fonte renovável, ela associa.

Os plásticos de fontes renováveis, julga Julia, não encarecerão se as resinas concorrentes de fonte fóssil baixarem de preço. “No máximo, a diferença entre elas pode aumentar um pouco, mas o preço dos bioplásticos não subirá devido à queda do petróleo; podem até cair devido a fatores como produção recorde de alimentos”. Para a executiva, o declínio do barril tem a ver com a autossuficiência no óleo conquistada pelos EUA com a rota do gás de xisto. “Mas mesmo a redução em mais de 60% no preço do barril em quase nada impactou no custo das resinas brasileiras”, ela observa.

A demanda paulistana por sacolas em geral, projeta Julia, não chega a 2% do consumo total nacional de PE, arredondado pela consultoria **MaxiQuim** em 2.5 milhões

de toneladas em 2014. Procurada por **Plásticos em Revista**, a **Associação Brasileira da Indústria de Embalagens Plásticas Flexíveis (Abief)** informou que a capital paulistana utiliza em média 1,8 bilhão de sacolas ao ano ou 10% do consumo brasileiro. Considerando que o milheiro da sacola atual pesa em média 4,5 kg, o volume de PE virgem consumido para produzir a quantidade da embalagem mobilizada pelo comércio paulistano ronda 640 t/mês nos cálculos da Braskem.

A entrada de bioplásticos nas sacolas, considera Julia, não terá efeito na produção nacional de PE petroquímico nem na de materiais de fontes renováveis. “Mas será de grande valia para pequenos produtores de bioplásticos se inserirem nesse mercado”. Da mesma forma, ela rechaça a hipótese de a

DRY COLOR
PIGMENTOS E ADITIVOS PARA PLÁSTICOS
www.drycolor.com

DRY COLOR USA
+1 (407) 856-7788
+1 (813) 321-5115

DRY COLOR BRASIL
+55 19 3872-4000
0800 55 11 51

Segmentos de Atuação

AUTOMOTIVO CONSTR. CIVIL EMBALAGEM CALÇADISTA TINTAS ESPUMA SINTÉTICOS TÊXTIL ADESIVOS



PE verde: único bioplástico capaz de atender a demanda de sacolas do comércio paulistano.

presença de biomateriais em 51% da sacola implique repasse ao público final do reajuste assim inculcado no custo da embalagem. Se comparadas sacolas de PE convencional com o tipo prescrito na resolução municipal, contendo 51% de materiais de fontes renováveis, argumenta a porta-voz do prefeito Fernando Haddad, “o aumento do custo final impactante foi de apenas 4,89%, conforme o preço de venda de líderes na fabricação da embalagem”. Julia cutuca mais fundo: “a nova sacola tem custo produtivo unitário de R\$ 0,06 contra R\$ 0,04 da versão anterior, uma diferença justificada pelo seu tamanho maior e não pela presença dos elementos de fontes renováveis”, compara a diretora. “No entanto, se considerarmos o custo da sacola por quilo transportado, ela resulta mais barata que o modelo tradicional numa relação por quilo de R\$ 0,006 versus R\$ 0,008”. A intenção da prefeitura, ela encaixa, visa reduzir o consumo das sacolinhas.

Julia sublinha, a propósito, o critério da seleção desses materiais para as sacolas padronizadas verde, para reuso no acondicionamento de lixo seco, e cinza, para embalar demais tipos de resíduos. PE verde, ela explica, não é a única opção – embora seja, na prática, o único bioplástico produzido em escala de três dígitos no país e sem outra opção no fornecimento comercial regular e consolidado para sacolas de saída de caixa,

servido também pela Braskem com seu PE petroquímico. A empresa, aliás, não abre sua produção do bioplástico, comprometida em regra com embalagens de cunho seletivo, fora dos redutos commodities de macroconsumo de PE, tipo sacolinhas. “Foi estipulada para a nova sacola uma constituição mínima de 51% de biopolímeros de fontes renováveis (N.R. – o restante cabe a PE convencional), a exemplo de milho, batata e cana”,

delimita a diretora da Amlurb. “No mundo inteiro, também estão em desenvolvimento tecnologias como as de polímeros à base de celulose ou cogumelos”. No Brasil, pontua a diretora, “pequenos produtores de plástico à base de amido de milho já operam em Mato Grosso e São Paulo e há investimentos declarados e iniciados no âmbito de biopolímeros de fontes renováveis no Paraná e Minas Gerais, sem falar em detentores dessa tecnologia nos EUA, França, Japão, Israel, Holanda e Itália interessados em joint ventures com empresas brasileiras para entrar no mercado daqui”. Julia arremata seu ponto de vista com uma alusão a PE verde. “Qual a saída encontrada quando faltou eteno base petróleo para completar o aproveitamento da capacidade de PE no Rio Grande do Sul? A cana-de-açúcar. Ou seja, será que devemos sempre esperar nossos recursos escassearem para buscarmos a solução?”

A extração de petróleo, pondera Julia, é condicionada por regulamentações e concessões de uso, restringindo assim a quantidade de produtores do combustível e, por tabela, de PE via gás e nafta. “Já quando falamos de fontes como milho, cana, batata e beterraba, temos maior democratização em termos de variedade de opções e número de produtores”, ela coloca. A própria oferta restrita de PE verde, interpreta a diretora da Amlurb, em-

bute oportunidade para empresas menores que a Braskem produzam biopolímeros, “estimulando o investimento na produção sustentável”, afirma.

A preferência da prefeitura pelas fontes renováveis, ela segue, “também considera uma das tentativas de frear a escassez de recursos naturais que não se recompõem e dos quais somos muito dependentes, um dos grandes dilemas da sociedade atual”. Além do mais, coloca Julia, a medida das sacolinhas atende as metas da Política Nacional de Mudança do Clima. “Isso se refere à diminuição dos efeitos dos gases estufa, devido à capacidade de captar dióxido de carbono disponível no processo agrícola para obtenção das matérias-primas de fontes renováveis”, ela arremata. O projeto das eco sacolas não levou em conta a degradação dos bioplásticos, insere Julia Lara, “pois a cidade ainda não tem operação de compostagem para atender a coleta domiciliar”, nota. “O objetivo é incluir o saco verde na cadeia paulistana de reciclagem”.

A pecha de Geni ambiental atribuída à sacola plástica não decorre de sua matéria-prima, mas do seu descarte incorreto. “Ele polui ruas, bueiros, praças e rios e a lei determina punições a quem praticá-lo”, assevera Julia. A sacola bioplástica, como a denomina a diretora da Amlurb, “é como um símbolo de nossa mudança de cultura, um instrumento de ajuda à fiscalização e de Educação Ambiental em relação à coleta seletiva e descarte consciente”. As sacolas verdes, ela especifica, serão reutilizadas para descarte de material reciclável dirigido à coleta seletiva. Quanto ao modelo cinza, terá o segundo uso no acondicionamento de resíduos orgânicos e rejeitos para os aterros sanitários. “Quando fôr implementada a coleta seletiva de resíduos orgânicos, poderá ser criada especificação técnica para sacolas bioplásticas marrons”, completa a executiva. •

TOP DO MÊS



TPE
KRAIBURG
CUSTOM-ENGINEERED TPE AND MORE

Custom-made TPE

THERMOLAST® K – Tanto para produtos de consumo, automotivos ou de qualquer indústria, os compostos THERMOLAST® K fornecem maior flexibilidade e perfeita adesão sobre vários materiais ... porque não criar a diferença com a **KRAIBURG TPE?**



KRAIBURG TPE Corporation
Phone +55 11 9573 1590
info-brazil@kraiburg-tpe.com
www.kraiburg-tpe.com

Extrusora

Empresa a mais de 25 anos no mercado



- Extrusoras para filmes plásticos de PEAD - PEBD - PEBDL.
- Tipos de filmes: Stretch (esticável), Shrink (termo - contrátil), Lona, Plástico Bolha e outros tipos de embalagens, em material virgem e reciclado
- Extrusoras de 40mm até 120mm ou conforme projeto do cliente.
- Cabeçote Giratório 360°.
- Anel de Restrição para filmes tubulares.



MINEMATSU
Indústria e Comércio de Máquinas e Equipamentos LTDA

Tel.: 55 (11) 3687-0947
www.minematsu.com.br | contato@minematsu.com.br

PLASTOMETRO DE EXTRUSAO

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 com PC e impressora.

Preços Reduzidos



Representante
Dynisco

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



Trans Erg
Mecânica Industrial
VENDAS

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

VENDE-SE



Imagem meramente ilustrativa.

CHILLER SEMINOVO, condensação de ar para uso em extrusoras, capacidade 90.000 kcal/h, mais 5 trocadores de calor.



Imagem meramente ilustrativa.

5 MAQUINAS para rolo picotado marca utz seminova.

MAIS INFORMAÇÕES (83) 9139-2251

A triagem dos preços

Ao longo de 2014, a subida nos preços de resinas recicladas equivaleu ao dobro da inflação no período, calculada em 6,41%, atesta o saldo dos monitoramentos mensais do segmento empreendidos pela consultoria **MaxiQuim**. “O aumento na faixa total de 14% foi alinhado com os preços da resina virgem, cujos reajustes, no entanto, transcorreram em proporção bem menor no ano passado”, avalia o analista Maurício Jaroski, responsável pelo raio X desse ramo, exclusivo para assinantes, intitulado MaxiQuim Market Report (MMR)-Resinas Recicladas.

“Os preços dos reciclados são influenciados pelo material virgem com um ‘atraso’”, pondera Jaroski. “Ou seja, o mercado de reciclagem costuma responder mais devagar a um aumento no preço da resina de primeira uso”. Assim, ele infere, algo do encarecimento do reciclado em 2014 deve ser creditado ao resqúio de algum reajuste da resina virgem ainda em 2013. “Além do mais, os preços do reciclado são condicionados ainda pela disponibilidade do refugo para recuperação”.

Um termômetro-chave da conjuntura medido pelo MMR é o preço médio de venda spot do material de qualidade padrão na recicladora, sem impostos e frete e atentando para as diferenças das cotações dos mercados do Sul e Sudeste (ver quadro). No pente fino da consultoria, o blend de polietileno de baixa densidade (PEBD) e o tipo linear (PEBDL) é a resina de maior demanda entre os reciclados, efeito da escassez do seu refugo na praça. O polímero de alta densidade (PEAD) prima por ampla faixa de preço de venda, dada a diversidade de aplicações e fatores como cor, carga e qualidade do resíduo recuperado. No âmbito de polipropileno (PP)

reciclado, resulta de modo predominante de refugo de peças técnicas injetadas. Já a demanda de poliestireno (PS) recuperado é adjetivada como fraca, evidenciando estoques do material a postos nas recicladoras. Os preços de PVC reciclado, por seu turno, analisa o MMR, variam pouco, mas duelam muito com importações e a demanda do vinil flexível bate a do reciclado originário de artefatos rígidos. Por fim, na esfera de PET, a oferta de pellet reciclado prevalece no Sudeste, enquanto o flake é facilmente encontrado nas demais regiões.

No plano geral das resinas commodities, retoma o fio Jaroski, a disponibilidade

de refugo permaneceu estável em 2014, exceto em relação a resíduos de variação na oferta anual provocada pela sazonalidade do consumo, a exemplo de PET. Para o monitoramento do MMR este ano, o consultor deixa claro que, com a economia em cacos, se pode esperar sentado por saltos elásticos do consumo de reciclados. Outras pedreiras pela frente no exercício atual provêm de duas marcas da incompetência do governo. “A crise hídrica complica a operação de recicladoras no Sudeste, ainda mais se houver racionamento, e o aumento dos preços da energia vai salgar bastante os custos operacionais dessa indústria”, comenta Jroski. •

RESINAS RECICLADAS

PREÇOS DE VENDA (R\$/KG) NA RECICLADORA, SEM IMPOSTOS E FRETE

	JAN-14	DEZ-14	VARIAÇÃO
PEAD-R Pellet Branco/Natural - Sudeste	R\$ 3,70	R\$ 4,15	12,2%
PEAD-R Pellet Colorido - Sudeste	R\$ 3,30	R\$ 3,80	15,2%
PEAD-R Pellet Branco/Natural - Sul	R\$ 3,70	R\$ 4,05	9,5%
PEAD-R Pellet Colorido - Sul	R\$ 2,90	R\$ 3,30	13,8%
PEBD/PEBDL-R Pellet Branco/Natural - Sudeste	R\$ 3,95	R\$ 4,45	12,7%
PEBD/PEBDL-R Pellet Colorido - Sudeste	R\$ 3,10	R\$ 3,70	19,4%
PEBD/PEBDL-R Pellet Branco/Natural - Sul	R\$ 3,75	R\$ 4,00	6,7%
PEBD/PEBDL-R Pellet Colorido - Sul	R\$ 3,05	R\$ 3,35	9,8%
PP-R Pellet Branco/Natural - Sudeste	R\$ 4,00	R\$ 4,55	13,8%
PP-R Pellet Colorido - Sudeste	R\$ 3,00	R\$ 3,50	16,7%
PP-R Pellet Branco/Natural - Sul	R\$ 3,20	R\$ 3,70	15,6%
PP-R Pellet Colorido - Sul	R\$ 2,75	R\$ 2,90	5,5%
PS-R Pellet Natural - Sudeste	R\$ 3,35	R\$ 3,80	13,4%
PS-R Pellet Natural - Sul	R\$ 3,10	R\$ 3,65	17,7%
PVC-R Rígido Flake - Sudeste	R\$ 2,45	R\$ 2,70	10,2%
PVC-R Flexível Flake - Sudeste	R\$ 2,75	R\$ 2,80	1,8%
PET-R Flake Cristal - Sudeste	R\$ 2,95	R\$ 3,45	16,9%
PET-R Flake Verde - Sudeste	R\$ 2,85	R\$ 3,25	14,0%
PET-R Pellet - Sudeste	R\$ 3,80	R\$ 4,10	7,9%
PET-R Flake Cristal - Sul	R\$ 3,40	R\$ 3,15	-7,4%
PET-R Flake Verde - Sul	R\$ 3,30	R\$ 3,00	-9,1%
PET-R Flake - Norte/Nordeste	R\$ 2,65	R\$ 2,80	5,7%

Fonte: MMR /MaxiQuim

Rulli Standard

100% tecnologia,
100% qualidade.



Linha Flexíveis
Coextrusoras 1, 3 ou 5 camadas



A Rulli Standard, uma das principais fabricantes mundiais em soluções para fabricação de plásticos, comemora 50 anos de atuação. Desde o início, em 1961, a empresa manteve-se em posição de destaque no mercado mundial, sempre na vanguarda com inovações tecnológicas e soluções competitivas.

Linha completa para filmes e chapas



VENCEDORA TOP
EQUIPAMENTOS NACIONAIS
EXTRUSÃO DE CHAPAS



Linha Rígidos
Coextrusoras 1, 2, 3, 4 ou 5 camadas

ISO 9001



RULLI STANDARD

ALTA TECNOLOGIA EM EXTRUSÃO E COEXTRUSÃO

Av. Amâncio Gaiolli, 915 - 07251-250 - Bonsucesso - Guarulhos - SP.
vendas@rullistandard.com.br - Tel. (11) 2486-0006 - Fax (11) 2484-7727

www.rullistandard.com.br

SOPRADORAS DE ALTA QUALIDADE

assim...
como nossas
Injetoras



Série Bimatic
BMT14.0D/H
EXTRUSÃO CONTÍNUA

Para alta produção de
Fracos de até 1.000 ml



Série
HXF

INJETORAS DE ALTA QUALIDADE

...assim
como nossas
Sopradoras



O domínio da transformação do plástico



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



FINAME
PARA MÁQUINAS
NACIONAIS

Cartão
BNDES

pavanzanetti

O domínio da transformação do plástico.