



O MOMENTO PEDE MENTE ZEN

**O PRIMEIRO SEMESTRE
TESTOU OS NERVOS DO
SETOR PLÁSTICO. MAS O
NEGATIVISMO SÓ PIORA
A TRAVESSIA DA CRISE.**

PVC DOS EUA E MÉXICO

**O antidumping em vigor há 20 anos no
Brasil deve acabar ou se eternizar?**

TRADBOR E EMPLAL

**Transformadoras nacionais atraem
investidores de fora mesmo nessa hora**

EXCLUSIVO
GRUPO NO

'TORAY'

ABS



100X01
700X01
Transparente



PLÁSTICOS DE ENGENHARIA • IMPORTAÇÃO • COMPOSTOS

VIDADE
OVATRIGO.

 **KOLON
PLASTICS, INC.**

POM



K300
K700

*Distribuindo mais do que resinas,
distribuindo qualidade.*



NOVATRIGO
GROUP

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

PLÁSTICOS DE ENGENHARIA • IMPORTAÇÃO • COMPOSTOS

WWW.NOVATRIGO.COM.BR

SUMÁRIO

08 Visor

20 ANOS DE ANTIDUMPING
Sobretaxa para PVC dos
EUA e México deve ser
renovada?

12 Oportunidades INLINE

Grades móveis de PP
contestam reinado do metal

14 PLASTIPAK

Crise não trava inovações
em PET

16 Conjuntura



TRADBOR E EMPLAL

Transformadoras
brasileiras atraem capital
internacional

19 Sensor

CLAUDIO ZANÃO

O consumo de biscoitos,
massas, pães e bolos
industrializados não
cai. Um alento para as
embalagens.

44 3 Questões

MARCELO MORGADO

Consultor ambiental alerta
para a imagem de EPS

22 Especial



46 Ponto de Vista

JOSÉ RICARDO RORIZ COELHO
A metamorfose da Abiplast

48 Fábrica Modelo



SINTEGRA

Sinônimo de perfeição em
componentes cirúrgicos

50 Tendências

IMPRESSÃO 3D

Convívio em paz com a
injeção. Por enquanto.

Julho/2015
Nº 616 - Ano 53

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

Antônio Canela Barreto
Sergio Antonio da Silva
comercial@plasticosemrevista.com.br

Assistente de Marketing

Aline Machado

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

Type Brasil

Capa

Samuel Felix

Foto da Capa

Shutterstock

Instituto
Verificador de
Comunicação **IVC**

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

Circulação: Agosto / 2015

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



A. Schulman

A FORÇA DE UMA MARCA GLOBAL

Referência mundial com 86 anos de know-how oferecemos soluções inovadoras para atender as necessidades do mercado.

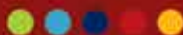
SPECIALTY POWDERS



Specialty Powders é composta por dois segmentos:

Compostos de cor em pó para atender a indústria de Rotomoldagem em produções regulares.

Produtos especiais (XLPE, PP natural e em cores, Superlinear, Soft Touch, revestimentos de metais, anti-chama, Stone Effect, espuma de PE, entre outros).



suc·cess [sək'ses]

Our definition of success is helping you achieve yours.

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

Um outro olhar

Sobram motivos para o setor plástico não deixar a crise virar ideia fixa

Em tempos cavernosos, a imprensa costuma ficar infestada de textos a martelar o clichê da crise como tradução de oportunidades ou estufados de conselhos para afugentar o desânimo ou de mandamentos dos gurus empresariais para levantar a poeira e dar a volta por cima. É um enfoque com tudo a ver num mercado editorial de vendas lideradas por livros evangélicos, de autoajuda ou de manuais para subir rápido na vida — sete passos para isso e aquilo, o abc do mapa da mina, como aplicar a cabala nos negócios. O caldo engrossa com a avidez do público por obras de numerologia, feng shui ou qualquer outro modismo esotérico para atrair fluidos tão bons que, quem sabe, façam até acontecer um momento de serendipity. Trata-se de uma das palavras em inglês mais difíceis de se traduzir ao pé da letra. Digamos que seja o sentimento de felicidade com algo de bom achado por acaso, o deslumbramento com uma descoberta acidental.

Mas milagre não é commodity e, por tabela, serendipity se materializa apenas para uns gatos pingados. Na vala comum dos mortais no batente, o transformador de plástico hoje coça a cabeça diante das máquinas com pouco ou sem serviço e sua frio ao somar os custos aumentados pela capacidade ociosa e ter de passar pelo dilema de elevar o preço, com efeito negativo em cascata até a prateleira na loja, ou conformar-se com a perda de sua rentabilidade. É uma escolha de Sofia — a necessidade de decidir com urgência entre duas opções cruciais. Lógico que a preferência vai do foro de cada empresário mas, seja qual for a alternativa, o final do filme não é feliz.

No plano geral, o transformador espera que seu cliente lhe deposite no colo a receita de uma inovação. Mas em fases de vacas magras, convém sair da passividade e engraxar a imaginação. Isso não significa voar alto na maionese das tecnologias divisoras de águas, ou então, de se meter em algo que sua parceira, a indústria final, faz melhor com um pé nas costas. Basta

prestar mais atenção às mexidas em andamento no cenário e ver se dá para tirar proveito. Exemplos? A população da terceira idade já compõe um mercado de peso, compensador para o desenvolvimento de transformados para um exército de mercados, de embalagens e UD's à construção civil e recursos para mobilidade segura — alguém sabe de uma simples escada móvel nacional com corrimão? Em frente: no Brasil, plásticos de engenharia e carros são braço e cotovelo. A produção automotiva hoje jaz no volume morto, mas o câmbio anima a nacionalização de um punhado de peças técnicas antes importadas para outros mercados. Outras

promessas para desenvolvimentos com plásticos são emitidas pelo interesse maciço por gastronomia acessível, abrindo nichos alimentícios, ou pela simplificação dos afazeres do lar, mérito de fatores como o encarecimento das empregadas domésticas, do trabalho profissional em casa e do menor número de filhos.

E pode cair o mundo, mas está para nascer quem tire a vaidade dos motores do consumo da população e artigos como cosméticos dão graças por isso. “Hoje o consumidor economiza nos produtos de limpeza, mas não abre mão dos itens premium adquiridos no passado de maior poder aquisitivo. Ele também acaba deixando os supérfluos e trocando as marcas mais caras pelas mais baratas”, declarou na mídia Rodrigo Mariano, executivo da Associação Paulista de Supermercados.

Não raro, esse olhar mais de perto flagra contradições de fascinar o transformador. Uma ala diz que, em tempos bicudos, a caça ao preço põe em alta as embalagens de porções menores, enquanto outra corrente defende que a preferência do momento é pelas compras de pacotes maiores para estocar. Entre as duas visões, pode haver um filão para o setor plástico cavar.

Quem procura acha e, parado, até as chances de serendipity acontecer ficam ainda mais longe. •



TODAS AS GRANDES
REALIZAÇÕES COMEÇAM
COM UM SONHO.

30 anos
PIRAMIDAL

Em 1985, os primeiros fragmentos da Piramidal surgiam em uma garagem, e foi preciso muito esforço para que esses pedacinhos de sonho pudessem construir algo sólido e duradouro: **uma empresa que hoje é referência em distribuição de resinas termoplásticas.**

Em 2015, a Piramidal completa 30 anos. O caminho continua! E com dedicação e a confiança de parceiros e clientes, criaremos novas histórias, construindo juntos, pedaço por pedaço, um futuro ainda mais repleto de conquistas.



RESINAS COMMODITIES

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

RESINAS DE ENGENHARIA

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



Braskem

STYROLUTION

سابك
sabik

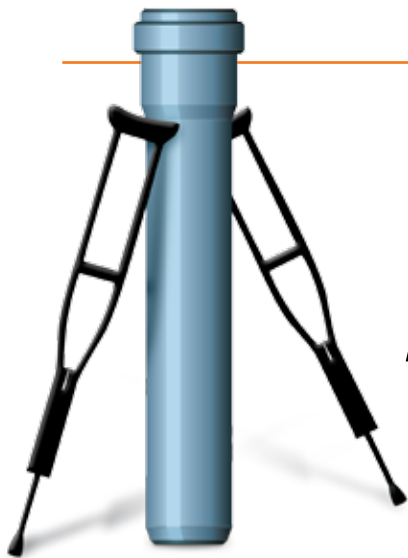
ACETAL COPOLYMER
KEPITAL

UNIGEL

Honeywell

CONTACT CENTER 4003.6777 (dispensa o uso do DDD)

www.piramidal.com.br



A muleta do vinil

O antidumping para PVC dos EUA e México expira em dezembro. Há 21 anos em vigor, ele deve ser renovado?

Vem do PVC a mais vistosa contribuição do setor plástico a uma imagem para a qual o Brasil não liga a mínima e, por isso mesmo, sofre ao máximo: a de uma das economias mais fechadas do planeta. Há 21 anos seguidos, recorde em protecionismo no gênero, os transformadores nacionais do vinil em suspensão arfam sob o peso das renovações quinquenais da sobretaxa antidumping de 16% para importação da resina dos EUA e de 18% para a mexicana. Em 9 de dezembro próximo, expira o prazo do último ciclo de renovação pelo governo da tarifa adicional e, perante um mercado doméstico e mundial de PVC sem nada ver com sua foto em 1994, a pergunta de US\$ 1 milhão é: a conjuntura justifica a prorrogação ou o enterro de mais essa tranca do país na porta do livre comércio?

“Não há dúvida de que a proteção conferida aos produtores de PVC é supérflua e prejudicial ao conjunto da economia brasileira”, considera José Tavares de Araujo Jr., diretor do **Centro de Estudos de Integração e Desenvolvimento (Cindes)** e ex-secretário da Comissão de Política Aduaneira, da Câmara de Comércio Exterior e de Acompanhamento Econômico do **Ministério da Fazenda**. “Mas, infelizmente, existem diversas outras medidas antidumping em vigor no Brasil, igualmente lamentáveis e destinadas a fortalecer o poder de mercado dos monopolistas, como

é o caso de acrilato de butila (**Basf**), tubos de plástico para coleta de sangue a vácuo (**Greiner**) e borracha de estireno (**Lanxess**). PVC é parte de um segundo grupo de privilegiados, composto por duopólios e oligopólios”. Segundo a **Organização Mundial do Comércio**, repassa o economista, entre julho de 2013 e julho de 2014, o Brasil foi, pela quarta vez consecutiva, o líder mundial na abertura de ações antidumping, com 66 casos iniciados. “Este ativismo constitui uma ilustração eloquente daquilo que o economista chileno Fernando Fajnzylber denominou protecionismo frívolo, que ocorre quando as restrições às importações são inúteis para promover o desenvolvimento da indústria nacional e apenas elevam os custos dos demais setores da economia”.

Em setembro passado, Tavares apresentou no 11º Fórum de Economia da **Fundação Getúlio Vargas-SP** um estudo de título provocante: O Enigma da Política Industrial no Brasil. “A origem deste aparente enigma é sabida”, ele declara logo na introdução. “Embora o país disponha de instrumentos adequados de defesa da concorrência e de incentivo à inovação, o governo vem insistindo, sobretudo desde 2006, em promover políticas que anulam a eficácia daqueles instrumentos, como a manutenção de uma estrutura aduaneira que prejudica a competitividade de vários setores industriais; regras de conteúdo

local que elevam os custos dos investimentos; medidas antidumping que fortalecem o poder de mercado dos oligopólios que atuam nas indústrias de bens intermediários, uso de tributos domésticos para restringir importações e alterações frequentes na lista de exceções da Tarifa Externa Comum (TEC) do Mercosul”.

Ações antidumping, observa Tavares em seu trabalho, são instrumentos de proteção típicos de economias abertas. No Brasil, explica, a legislação antidumping vingou em 1987 para criar mecanismos compensatórios para o processo de abertura comercial a ser ativado com a reforma da tarifa aduaneira em 1988. “Numa economia aberta, a função cumprida pelas medidas antidumping é a de conferir proteção seletiva e temporária àquelas indústrias que não estão preparadas para enfrentar a concorrência de importações”, atesta no texto o analista do Cindes. A alusão à aplicação provisória do antidumping tromba na prática com os 21 anos em campo da sobretaxa brasileira para PVC dos EUA e México.

Na média entre 2002 e 2005, expõe Tavares, o Brasil abriu sete investigações antidumping por ano. De 2007 a 2013 foram 193. “Este ativismo”, aponta o economista em seu estudo, “exacerbou duas características perversas das ações antidumping no Brasil: a proteção de monopólios e oligopólios e o foco em

bens intermediários, sobretudo os produtos químicos e siderúrgicos. Tavares encaixa PVC entre os intermediários assim protegidos “cujos preços geram impactos generalizados sobre a estrutura industrial do país”, completa. As medidas antidumping, ele arremata no trabalho, “apenas elevam o patamar de proteção conferido no Brasil a estas indústrias, que já é um dos mais altos do mundo”. De fato, a alíquota brasileira de 14% aplicada a importações de termoplásticos com similares locais, PVC entre eles, é notória no ramo como uma das mais elevadas do planeta.

20 anos atrás, quando o antidumping debutou, era outra a paisagem no mercado do vinil. “Em 1995, o volume de PVC importado correspondia a perto de 10% da produção interna”, situam Roberto Ribeiro e Simone de Faria, analistas da consultoria norte-americana **Townsend**. “No ano passado, tivemos no país uma relação de, praticamente, 50% de vinil importado perante a produção nacional, o maior índice no gênero aferido entre as resinas termoplásticas”. Nove fora, torpedeia a dupla, “a sobretaxa não está servindo para frear a importação, mas para resolver uma questão de margem de venda. Isso vai reduzindo a competitividade da cadeia e acabamos pagando a conta dessa ineficiência econômica”.

Simone e Ribeiro enxergam as importações atuais de PVC concentradas ao extremo, pois 50% do volume total provém da unidade colombiana da **Mexichem** e uma fatia acima de 25% é remetida da Argentina pela **Solvay Indupa**. Ambas as empresas negaram entrevista e suas resinas chegam ao Brasil isentas de tarifas alfandegárias, cortesia do Mercosul e acordos comerciais bilaterais. “Os EUA participaram com apenas 5% do volume do vinil trazido em 2014, índice previsto para sequer chegar a 2% no exercício

de 2015”, vaticinam os dois consultores, afirmando que o México nem dá as caras nas suas estatísticas. “Se o antidumping for renovado em dezembro, sua eficácia deve limitar-se a 5% das importações brasileiras do polímero”, assinalam Simone e Ribeiro. “Além do mais, barreiras antidumping têm que ser pontuais, para ajudar o país protegido a ganhar competitividade e não para servirem de muleta e travar o desenvolvimento da indústria ao longo dos anos”.

Os dois experts afirmam desconhecer medidas antidumping com a duração da imposta pelo governo brasileiro a PVC do México e EUA. “O mercado mundial do vinil mudou de forma drástica nos últimos 20 anos”, eles ponderam. “Aconteceram movimentos de consolidação entre produtores do polímero, a ascensão de fornecedores asiáticos, o fechamento de plantas nos EUA e Europa e mudou o perfil de consumo da população”.

Se, uma vez expirada sua validade em dezembro, o antidumping para PVC dos EUA e México não for renovado, os porta-vozes da **Townsend** não cantam a pedra das mudanças de vulto tão cedo. “Hoje em dia, a capacidade mexicana de PVC está no limite do consumo interno”, expõem. “Por seu turno, a América do Norte já exporta 30% de sua capacidade do vinil e não há mais tanta disponibilidade para direcionar produtos a países fora de sua lista de compradores mais constantes”. Ribeiro admite a hipótese de deslocamento da oferta norte-americana para o Brasil se o retorno superar o entrevisto em outras regiões. “De qualquer



Guidolin: antidumping deve ser renovado.



Roriz: nova renovação da medida seria retrocesso.



Tavares: protecionismo frívolo e prejudicial.

forma”, intercede Simone, “a queda do preço do petróleo e, a reboque, da nafta, a vantagem da rota norte-americana do gás de xisto diminuiu em relação a outros países produtores de PVC, razão mais provável para continuarmos a presenciar com destaque ofertas de Taiwan e Coreia do Sul nas importações brasileiras da resina”.

Tubos estão para o balanço de PVC como Neymar para a Seleção. A coexistência com a oferta da resina nacional em mais de 20 anos corridos de antidumping para o vinil mexicano e norte-americano é um assunto evitado por quase todos os transformadores de tubos procurados por **Plásticos em Revista**. Um deles resumiu o clima por e-mail: “fui orientado pelo nosso departamento jurídico a não participar desta reportagem. Achamos que este caso deve ser analisado pelo **Ministério Público Federal**, pois esta medida antidumping só favorece as petroquímicas e

deixa os produtos brasileiros mais caros (este é mais um custo Brasil!). Em outra oportunidade, respondemos um questionário ao ministério responsável pelo assunto e logo depois fomos advertidos por uma petroquímica que não iremos revelar o nome. Todos nós sabemos que o lobby das petroquímicas em Brasília é muito grande; essa briga e desproporcional!”

Luis Felipe Morgado, diretor da **Plastilit**, dinamo paranaense dos materiais de construção, foi o único transformador de tubos disposto a falar. “Sobretaxas antidumping visam a proteção contra atividades comerciais desleais”, observa.

ANTIDUMPING PARA PVC

“Nesse contexto, a renovação da tarifa adicional para PVC mexicano e norte-americano significaria a manutenção da barreira contra tais práticas”. Da teoria à prática é que são elas. A capacidade brasileira do vinil é arredondada por Morgado em 800.000 t/a, enquanto ele vê o mercado interno hoje recorrer a importações da ordem de 500.000 t/a. Dessa forma, ele considera existirem fundamentos para a renovação do antidumping, mas a revisão de seus parâmetros seria essencial por um país visto pelo transformador como o mais protecionista do G20. “Desconheço sobretaxa tão prolongada quanto esta e, desde os anos 1990, sua renovação sempre esteve calcada na proteção da indústria doméstica fornecedora de PVC”, avalia. “Em seu dinamismo, o mercado precisa

de ajuste em suas regras de proteção ou exposição da indústria nacional, pois um setor sendo protegido pode causar impactos de maior monta em toda a cadeia

produtiva”. Ao longo das últimas duas décadas, martela a tecla Morgado, o mercado acusa mudanças relevantes e, “ainda que não esteja pronto para uma desconstrução da política de antidumping, necessita de revisões de sobretaxas e dos seus desdobramentos de forma a manter a integridade da cadeia total do vinil e sua capacidade de competir mundialmente com uma oferta limitada da resina doméstica cujo valor em média supera em 25% a internacional. O que nos leva a analisar se estamos equilibrados na equação”.

Se o antidumping para PVC do México e EUA for revalidado por mais cinco anos, antevê Morgado, o aumento da oferta de resina do exterior e das condições de competição entre fornecedores podem equiparar os preços internos aos do mercado internacional. Mas ele adverte ser preciso atentar para o desdobramento do quadro. “Ou seja, cumpre saber dosar os aspectos positivos, como a proteção da indústria doméstica e seus empregos, contra os negativos, caso da perda de competitividade internacional dos transformadores, custos elevados para o consumidor nacional, quedas de demanda e os devidos impactos nos resultados das indústrias da terceira geração do vinil”. Morgado admite ser uma empreitada e tanto. “O fórum dessa discussão precisaria ser mais amplo e multissetorial para a compreensão do dano e definição de sobretaxas que contemplem de forma



Morgado: revisão dos critérios de antidumping.



Ribeiro e Simone de Faria: barreiras antidumping devem ser pontuais.



equilibrada a cadeia envolvida, para evitar que um legítimo instrumento de defesa possa ser usado unicamente para protecionismo interno”.

Esses 20 anos de antidumping estão entalados na garganta de José Ricardo Roriz Coelho, presidente da **Associação Brasileira da Indústria do Plástico (Abiplast)**. “Medidas do tipo devem ser válidas por um período pré-determinado visando a recuperação da competitividade da indústria nacional”, ele analisa. “Duas décadas de antidumping é algo totalmente fora do razoável”, reclama. Pelos cálculos do dirigente, o déficit da resina hoje está entre 600.000 e 700.000 toneladas anuais e não há investimento em marcha para expansão de capacidade. “As empresas não têm ímpeto de aumentar a produção. Um dos fabricantes até colocou suas unidades à venda”, Roriz assinala, referindo-se à pretensão da Solvay Indupa de se desfazer de seus ativos de PVC no Brasil e Argentina. As plantas foram até assestadas pela **Braskem**, segundo fornecedor do vinil no país, mas o negócio foi vetado pelo **Conselho Administrativo de Defesa Econômica (Cade)**. Caso renovada, essa barreira tarifária, retoma o fio Roriz, vai atrapalhar ainda mais a transformação brasileira. “Países vizinhos, com acesso à matéria-prima barata, vão despachar produto acabado para cá”, ele complementa.

Ao longo dessas duas décadas, Braskem e Solvay Indupa obtiveram o

NZ PHILPOLYMER
DIVISÃO MÁQUINAS E EMBALAGENS

Embalagens Especiais com Alta Tecnologia e Qualidade.

MPET - Alumínio

Embalagens especiais desenvolvidas para preservação de materiais plásticos sem umidade com a válvula de evasão (saída de ar) confeccionadas em MPET e ALUMÍNIO.



Embalagem Interna - Liner

O Formato da embalagem interna é fabricada conforme sua necessidade.

Propriedades:

- Resistente;
- Barreira Oxigênio;
- Calor;
- Estática e Umidade, de acordo com FDA, órgão regulador de embalagens para alimentos.



Uma empresa do: **GRUPO NZ** (11) 4716-2131
www.nzphil.com.br
nzphil@uol.com.br

atendimento do governo a seus pleitos de renovações seguidas do antidumping para PVC do México e EUA. Nesse ínterim, por sinal, a Braskem até ampliou em 200.000 toneladas a sua capacidade do vinil, hoje na órbita de 710.000 t/a, mediante expansão de seu complexo em Alagoas. Em contrapartida, a paisagem de agora não guarda o menor parentesco com a do PVC nos anos 1990, a exemplo das importações subindo aos pulos e uma secura de intenções de ampliar a insuficiente produção brasileira do polímero. A propósito, procurado por Plásticos em Revista, Gesner Oliveira, dirigente da consultoria **GO Associados** e presidente do Conselho Administrativo de Defesa Econômica (Cade) de 1996 a 2000, não deu entrevista.

Luciano Guidolin, vice-presidente executivo da Braskem, jogando no campo

oposto ao da transformação e dos consultores, considera essencial que as tarifas adicionais sobre PVC dos Estados Unidos e México sejam mantidas na nova rodada de negociações. “O que está em pauta não é o período de vigência da medida, mas se existem fundamentos técnicos e factuais que justifiquem sua prorrogação”, ele argumenta. Segundo Guidolin, o processo é gerido pelo **Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior (MDIC)** e é avaliado por um amplo grupo interministerial. A discussão é ainda aberta à manifestação por parte de todos os atores da indústria, no Brasil e no exterior. “Não me consta que medidas antidumping do setor químico brasileiro já tenham sido questionadas por órgãos internacionais”, ele afiança. Ao longo desses anos, alega o executivo, a proteção tarifária impediu que a produção do vinil estagnasse, possibilitando

investimento em expansão de capacidade. “O antidumping foi eficaz ao evitar mais danos à indústria doméstica que poderiam suprimir novos investimentos”. Pela percepção de Guidolin, a situação se agrava com a hipótese de oferta no país de resina vinílica produzida com eteno separado do gás de xisto nos Estados Unidos. Mas ele nega, a propósito, que sua empresa cogite pedir a abertura de investigação sobre prática de dumping para polietileno proveniente da mesma rota norte-americana. Segundo dados do relatório financeiro da Braskem, em 2014, a participação da companhia no mercado brasileiro de PVC correspondia a 52,8%, descontando a fatia detida pela Solvay, cuja capacidade instalada de vinil no país é calculada em 300.000 t/a. De acordo com o mesmo documento, as importações suprimiram 27,1% do consumo brasileiro do vinil no ano passado. •

>> more than additives

NAFTOSAFE

Estabilizantes à Base de Cálcio-Zinco e Orgânicos

NAFTOBLEND

Blendas para Poliolefinas

NAFTOVIN

Sais de Chumbo

ESTEARATOS

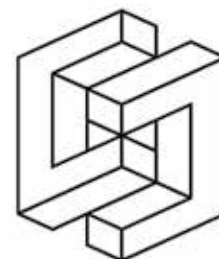
Estearato de Cálcio
Estearato de Zinco

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

Atrás das grades

Inline entra com tudo na luta para quebrar um paradigma



Grades móveis de PP: pioneirismo na América Latina.

Catequisar o mercado para um produto é empreitada equiparável à escalada do Everest e, se tentada no ar rarefeito de uma economia a zero grau, haja fé cega e faça amolada. Apesar das avalanches e tempestades no caminho desse alpinismo, a **Inline Grades Móveis** já tem o que comemorar em seu primeiro ano de produção, iniciado em agosto de 2014. Ela já contabiliza a participação em cerca de 20 licitações com um produto pioneiro na América Latina e causa de enxaqueca daquelas para a concorrência metálica: grades monobloco móveis de polipropileno (PP) injetado. Cezar Yoshizumi, diretor executivo da Inline, abre a joia da coroa de sua carteira até agora: um pedido inicial de 1.500 grades para um grupo de empresas do ramo de eventos.

A Inline é uma joint venture controlada pela taiwanesa **Tsong Cherng**, centrada em injetoras, moldes e periféricos, junto com a brasileira **CriaDeck**, fabricante de pisos plásticos modulares e atuante no reduto de eventos. Na fábrica em São Bernardo do Campo, Grande São Paulo, Yoshizumi situa

a capacidade em 10.000 unidades mensais geradas por injetora Tsong Cherng de 2.500 toneladas equipada com robô e dosador gravimétrico. “Temos ferramentaria para manutenções e projetos especiais, mas para moldes maiores, recorremos a uma matrizaria parceira de Taiwan”.

Alexandre Zaccara, responsável pela plataforma industrial de desenvolvimento de mercado da **Braskem**, fonte de PP da Inline, atesta que as grades da empresa são as primeiras no gênero produzidas no Brasil e as maiores do planeta sob o conceito monobloco. “Consta da injeção de uma única peça, sem encaixes entre as partes”, ele traduz, assinalando que a ausência de componentes removíveis influi na estabilidade e resistência. Yoshizumi orça em 30 t/mês seu atual consumo de um blend não detalhado de resinas de PP, mistura aditivada em São Bernardo do Campo.

Na esfera do plástico, especifica Yoshizumi, suas grades competem aqui com peças importadas consideradas por ele inferiores em termos de ergonomia, design e possibilidades de personalização. Já no cara a cara com a grade de ferro, a sova na performance é evidenciada no quadro ao lado, mas o terreno do comparativo dos preços é escorregadio, culpa atribuída à falta de normas técnicas na área. “Assim, cada fornecedor de grades móveis desenvolveu produtos com especificações particulares”, argumenta o diretor. Mas se confrontado

com as grades providas por metalúrgicas, distingue, o produto da Inline se iguala em valor “e, em volume, nosso tempo de produção é menor”, diz. Já perante as grades ofertadas por serralherias, reduto taxado por Yoshizumi como informal em boa parte, a versão plástica monobloco fica cerca de 20% mais cara, “devido ao maior conteúdo tecnológico”, ele julga.

Ferro	VS	Plástico
16Kg	peso	12Kg
v	manutenção	x
x	área de publicidade	v
x	padrão estrutural	v
x	conexão em desnível	v
x	transporte ergonômico	v
x	sustentável	v
baixa	visibilidade	alta

As grades da Inline reverenciam uma trindade: o mercado de soluções para sinalização, isolamento de áreas e organização de público, enfileira Yoshizumi. Além do custo Brasil e de rivais de baixa tecnologia, ele constata, a Inline tromba aqui com o preconceito a um produto inovador. “É o receio do desconhecido, logo substituído pela aceitação da grade após uma situação real de uso”, ele afirma. A cenoura na frente da carroça da Inline balança na perseguição de uma mudança cultural. “Acreditamos numa quebra de paradigma semelhante à ocorrida na abolição das antigas cadeiras dobráveis de ferro pelas monobloco de plástico, efeito de sua leveza, beleza e facilidade de transporte e armazenamento”, confia Yoshizumi. •

Technyl® está mais forte do que nunca

Technyl® é uma linha completa de plásticos de engenharia de alto desempenho para aplicações automotivas e de transportes, construção e energia, bens de consumo e equipamentos industriais.

Conheça o Technyl Force®, a nossa nova oferta de produtos e serviços.



FLUID BARRIER
by **TECHNYL**

FIRE PROTECTION
by **TECHNYL**

METAL REPLACEMENT
by **TECHNYL**

THERMAL MANAGEMENT
by **TECHNYL**

O mundo traz desafios. Nós respondemos com inovação.

Saiba mais: www.technyl.com



RHODIA
SOLVAY GROUP

A gema do novo

Recessão não amaina as sacadas disparadas pela Plastipak



Leite UHT e Nestlé Ninho: PET abre caminho em nichos.

Plástico é sensor informal da economia e, num ano recessivo, a casa cai sem discriminação para o consumo de resinas. Uma das alternativas para um material reduzir o impacto das perdas e danos é avançar sobre o quintal dos outros, ensina PET em particular. De poucos anos para cá, o polímero tem conquistado espaço em redutos nos quais, por exemplo, a caixinha cartonada cantava solo, tipo leite longa vida e sucos prontos. Com esse histórico em mente, a **Plastipak**, transformadora norte-americana referência em embalagens rígidas, redobra a aposta em lançamentos no país, endossando o preceito de que a crise passa e o mercado fica.

Para chegar ao shelf life de quatro meses proporcionado pela embalagem cartonada a leites UHT, a Plastipak desenvolveu, a quatro mãos com parceiro em sigilo, um aditivo capaz de assegurar proteção à luz de 99,5% para a garrafa de poliéster. O resultado foi um recipiente branco

por fora e escuro por dentro. “O consumidor não toparia abrir mão dessa vida de prateleira para experimentar um novo frasco”, considera Miguel Vieira, gerente de desenvolvimento da operação brasileira da transformadora. A embalagem conta com tecnologia monocamada e é até 45% mais leve que similares na praça. “Para se ter uma ideia, leites pasteurizados fornecidos em frascos transparentes têm shelf life de 15 dias apenas”, ele compara. A receptividade ao desenvolvimento não poderia ter sido melhor. “Nossa garrafa tem um melhor sistema de abertura e fechamento, além de apresentar excelente resistência ao impacto”.

A tendência de redução de gramatura também não passa despercebida. A empresa, por sinal, está perto de lançar uma garrafa de apenas 9,7 g para 500 ml de água mineral sem gás. “O padrão atual no Brasil é 12 g”, o gerente encaixa. De acordo com ele, a nova embalagem será a mais próxima do padrão norte-americano, mercado onde as garrafas para esse mesmo volume chegam a 7,7 g. “Essa transposição para cá não é um problema de tecnologia de matéria-prima ou maquinário, o que atrapalha são as questões logísticas brasileiras”, ele justifica. Muitas vezes, os centros de consumo estão longe

das fábricas e dos envasadores e, com isso, os produtos precisam viajar longas distâncias em estradas precárias. “Essas condições não contribuem para uma redução mais significativa do peso das garrafas. Porém, uma solução abaixo de 10 g já é um passo bastante importante”, o porta-voz enfatiza. Para chegar a esse patamar, a Plastipak considerou ainda as exigências dos consumidores, que podem não aceitar bem uma garrafa leve demais. “Pensamos sempre no design do frasco. Nossa solução proporciona uma experiência de consumo sem variações desde o momento de abertura até a ingestão total do líquido”.

No reduto de sucos prontos, o poliéster no Brasil só começou a progredir há pouco, enquanto no mercado internacional esse movimento já está consolidado. “Lá fora, dificilmente encontramos sucos em embalagens cartonadas”, constata o especialista da Plastipak. “PET é excelente para esse tipo de aplicação, oferecendo liberdade de design e um ótimo sistema abre e fecha”. Sucos, ao contrário do leite, podem ser fornecidos em recipientes transparentes. “Enquanto lácteos exigem barreira à luz, sucos necessitam de proteção ao oxigênio”, ele esclarece. Essa propriedade é obtida por meio de um aditivo chamado MonOxbar, que assegura alta transparência e shelf life de até um ano. Se o envase for asséptico, a embalagem dispensa refrigeração, completa Vieira.

As soluções Plastipak, por sinal, vão além do segmento de bebidas. Um aditivo

desenvolvido pela empresa desmonta a teoria de que produtos clorados de limpeza não podem ser envasados em PET. “Frascos desse tipo já são produzidos por dois clientes no Brasil e apresentam diversas vantagens perante modelos de polietileno de alta densidade (PEAD)”, Vieira certifica. Por ser injetado e não soprado junto com o corpo da embalagem, ele comenta, o gargalo garante assim estanqueidade e menos riscos de vazamento. “O que os consumidores mais detestam no manuseio de líquidos clorados é justo o vazamento, pois o líquido mancha a roupa”, esclarece o gerente, defendendo ainda que PET bate PEAD em resistência ao impacto.

A Plastipak está no Brasil desde 1997 e opera três plantas. Duas delas, em Manaus (AM) e Recife (PE), são dedicadas exclusivamente à produção de pré-formas. A terceira, em Paulínia (SP), é multiuso e transita por injeção e sopro. No país, a transformadora não possui sistema in house, mas não é um modelo de negócio a ser descartado das possibilidades. “Temos três operações desse tipo nos Estados Unidos e uma na Itália”, informa Vieira. No mundo, os negócios estão repartidos entre poliolefinas, com 40% do total, e PET, com 60%. Por aqui, as atividades são 100% focadas em poliéster.

No Brasil, aliás, os principais clientes da Plastipak são as indústrias de água mineral, refrigerantes e de óleos vegetais. O portfólio compreende frascos de 50 ml a 20 l, situa Flávia Quintanilha, gerente de inteligência de mercado. Essa diversidade ajuda a empresa a continuar crescendo em conjunturas aziagas, pois os consumidores tendem a se adaptar às condições desfavoráveis e migrar entre opções e tamanhos de embalagens. “As pessoas não abdicam de marcas, mas optam por outros formatos”, ela nota. Volumes menores, de preço mais baixo, e frascos tamanho família, com me-



Vieira e Flávia: consumidor busca formatos de embalagem diferenciados na crise.

lhor custo-benefício, são bons exemplos desse movimento. “Os combos representam outra solução atraente”, ela julga.

No Brasil, a Plastipak não fornece embalagens com conteúdo reciclado porque ainda não tem demanda da clientela nesse sentido. No entanto, caso a situação se reverta, a empresa já possui dois parceiros recicladores homologados que fornecem matéria-prima recuperada com aval da

Agência Nacional de Vigilância Sanitária (Anvisa) para contato com alimento. Nos Estados Unidos, o grupo criou e comercializa um recipiente de PET com alça para sucos, recurso no passado viável somente em PEAD. “Foi uma demanda que partiu de clientes em busca de funcionalidade da alça numa garrafa transparente”, ele constata. Era possível fazer essa embalagem de PETG, mas, por se tratar de um poliéster modificado, a reciclagem ficava comprometida. “Trabalhamos junto a um fornecedor de resina para desenvolver um tipo de PET que permitisse a incorporação da alça”, o dirigente lembra. Hoje, a solução é utilizada no mercado norte-americano por ninguém menos que a **Coca-Cola** em suas marcas de sucos Simply Orange e Minute Maid. •

NZcooperpolymer
COMPOSTOS TERMOPLÁSTICOS DE INGENHARIA

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.

Aditivações	Aplicações
<ul style="list-style-type: none"> • PTFE • Silicone • Grafite • Bissulfeto 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

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 Resfriamento 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



Não tão mal assim na foto

O Brasil mantém o charme para quem enxerga além do momento, provam os investimentos da Bemis e Gualapack



Pouches com bico pasteurizável: novidade viabilizada pela Gualapack.

A economia micou, o governo ruiu e lá se vai o grau de investimento na prática. Embora capte um circo dos horrores, essa selfie ainda não consegue eclipsar a imagem de um mercado da nata mundial em um punhado de alimentos e a tentação do valor barato em dólar apresentado por ativos apetitosos do Brasil. Essa leitura e o culto da globalização dos negócios explicam duas transações quase simultâneas e desvendadas em julho no front das embalagens plásticas nacionais: o ingresso da italiana **Gualapack** no controle societário da **Tradbtor**, nº 1 brasileira em stand-up pouches (SUP) pré-formados para envase fill-seal (FS), e a compra de um cânone nacional da termoformagem, a **Emplal**, pela norte-americana **Bemis**.

Com a compra de uma não revelada participação majoritária na Tradbor, Mi-

chele Guala, CEO do grupo Gualapack, declarou que a transação consolidará suas operações na América Latina, onde já roda planta na Costa Rica. “Também conduziremos a Tradbor por novos negócios em parceria com a família Baumgarten, fundadora da empresa”. As oportunidades de sinergias são gritantes, pois, além de produtora de pouches, a Gualapack opera integrada aos processos

de extrusão de filmes e injeção (tampas), fora impressão e maquinário do universo de embalagens.

“Nossos modelos de negócios são muito parecidos”, considera Alan Baumgarten, diretor executivo da Tradbor, cuja capacidade produtiva na paulista Iperó é arredondada em 300 milhões de pouches anuais. “As duas empresas focalizam a solução completa do SUP, incluso sistemas de envase”, ele comenta. “Devido ao fato de contarmos com conhecimento do mercado e boa parte da infra já instalada para fabricar pouches, viabilizamos a produção quase instantânea da embalagem aqui com tampas trazidas da Gualapack e, do nosso lado, introduzimos no Brasil uma tecnologia de sucesso em outros países, a cargo de pouches com bicos pasteurizáveis, adequados a alimentos pastosos como os dirigidos a bebês”.

Guala e Baumgarten não abrem o montante da transação, embora o brasileiro considere a fatia do sócio recém-chegado “levemente majoritária” na empresa tocada há 36 anos por sua família. “Quando iniciamos as conversas com a Gualapack, visávamos apenas viabilizar no Brasil a tecnologia dos pouches com bico via parceria”, repassa Alan Baumgarten. Mas a negociação clareou sinergias e oportunidades de crescimento para as duas partes e, nove fora, “acertamos a sociedade de forma que a Gualapack agregasse algo ao negócio da Tradbor sem mudá-lo de todo. O modelo não muda e continua conosco a gestão cotidiana, o desenvolvimento da empresa e o novo negócio da Gualapack no país”.

Como acionista majoritário, reconhece Baumgarten, o grupo italiano tem direito de voto e influência em decisões estratégicas. “Aliás, esperamos isso da parceria; é um fator para acelerar a profissionalização da Tradbor”, ele analisa. “Trata-se de um projeto de longo prazo e, como temos mantido o passo de crescimento, a atual recessão, embora tenha constituído um ponto de atenção no exame do negócio, não foi tão considerada no plano de entrada da Gualapack no Brasil”.

Por seu turno, a justificativa da Bemis para o arremate da Emplal foi a expansão de sua presença na América do Sul. “A aquisição está alinhada com nossa estratégia de crescimento de vendas em nossos mercados-alvo e complementarará nossas forças e competências na região”, afirma

Erin Winters, diretora de relações com investidores do grupo norte-americano. O negócio inclui as fábricas em Três Lagoas (MS) e Cabo de Santo Agostinho (PE), unidades que empregam aproximadamente 850 pessoas. “Quando a transação for concluída, até o final do ano, o nome Emplal não estará mais associado às plantas”, ela acrescenta. Plínio Bicalho, dirigente da Emplal, não respondeu ao pedido de entrevista.

“A Bemis ampliou e consolidou a presença no Brasil nos últimos anos por meio de aquisições. Comprar uma empresa já estruturada e bem posicionada nacionalmente pode ser mais certo do que instalar uma unidade a partir do zero”, considera Marta Loss Drummond, da **MaxiQuim**. Para ela, embora à primeira vista possa parecer incoerente investir no Brasil em um momento de crise econômica, o movimento tende a gerar boas



Emplal: compra põe a Bemis em termoformagem no Nordeste e Centro Oeste.

oportunidades de negócios. “No caso da Emplal, por se tratar de um player relevante no segmento, agregar a expertise local ao deslocamento de um concorrente resulta em uma importante vantagem competitiva”, acrescenta a consultora. Além do mais, o desembolso é menor, porque o investimento inicial já foi depreciado.

Na linha dos males que vêm para bem, como evidencia leitura de Marta, é possível que a economia no brejo impulse a tão necessária reestruturação da transformação de plásticos nacional. Com as fusões e incorporações, tendência aliás mundial, o número de pequenas e médias fábricas diminui e dá lugar a um grupo menor de empresas, munidas de porte e

fôlego financeiro maior para sobreviver às oscilações do mercado. “Toda cadeia sai ganhando, principalmente em razão da diminuição da informalidade”, constata a especialista.

Com essa aquisição, a Bemis, presente entre os 10 principais transformadores de polipropileno (PP) do Brasil, deve migrar para o clube dos cinco top. As unidades da Emplal, que haviam deixado de consumir resina para comprar chapas prontas, podem retomar suas atividades de extrusão rígida, Marta complementa. No pente fino da MaxiQuim, embalagens termoformadas em PP representaram cerca de 11% do mercado total do polímero no Brasil ou cerca de 160.000 toneladas em 2014. No consumo nacional da poliolefina, o reduto de extrusão de chapas/termoformagem ocupa o terceiro lugar, atrás da extrusão de fil-

mes, rafia e BOPP, que encabeça a lista, e do processo de injeção, na vice liderança.

Apesar da conjuntura tempestuosa, José Ricardo Roriz Coelho, presidente da **Associação Brasileira da Indústria do Plástico (Abiplast)**, martela a tecla de que o reduto de embalagens de alimentos reluz grande potencial a médio prazo. “A desvalorização do real nos últimos meses tornou as empresas brasileiras alvos fáceis para aquisições”, Roriz pontua. Transformadores com significativa fatia de mercado e boa reputação junto à clientela são particularmente atraentes, ele encaixa. O dirigente acredita que, melhor do que erguer uma fábrica do zero no país, hoje é mais interessante partir para movimentos

de consolidação, contanto que a empresa adquirida ofereça possibilidades de sinergias financeiras e de gestão, mercado e produção. Roriz também não vê problema numa eventual intensificação da presença de players estrangeiros no Brasil. “É, na verdade, uma solução. Transformadores, para serem mais competitivos, precisam crescer, ganhar escala e ter acesso à tecnologia”, ele julga. O que não pode acontecer, ele ressalta, é a destruição da concorrência via criação de monopólios.

Para Walimir Soller, diretor de PP da **Braskem**, o tamanho e possibilidade de crescimento tornam o Brasil sedutor a players internacionais, apesar das



Baumgarten: fusão irá acelerar a profissionalização da Tradbor.



Marta Drummond: crise pode impulsionar consolidação da indústria do plástico.



Soller: setor de embalagens termoformadas de PP cresce até 5% ao ano.

influências ruins, internas e externas, exercidas por uma economia de fragilidade equiparável à defesa do Vasco. “Investidores continuarão vendo o país e nossas empresas como oportunidades de longo prazo, independentemente das turbulências momentâneas”, ele confia, fazendo coro com Marta Loss Drummond. “A Bemis se consolidará como uma das líderes locais na termoformagem de PP”.

Soller lembra que, com o fortalecimento do dólar, a indústria de transformação brasileira tende a recuperar parte da competitividade perdida nos últimos anos. No entanto, nota, o mercado doméstico ainda sofre com a retração da demanda em função da queda do poder

CONJUNTURA

TRADBOR E BEMIS

de compra da população. “As empresas terão de buscar saídas para esse novo cenário e uma delas inclui o avanço da exportação de transformados”. Quanto à consolidação do setor, comenta, tem o

poder de ajudar a equacionar o excedente de capacidade. “Por isso, movimentos dessa natureza tendem a acontecer nesse cenário, principalmente em curto prazo”, ele antevê. Pelas estimativas da Braskem,

o segmento de embalagens termoformadas de PP, incluso copos descartáveis, cresce entre 2% e 5% ao ano e, em 2014, correspondeu a cerca de 7% do mercado nacional da resina. •

TECNOLOGIA SERVIDA NA CHAPA



Amut Wortex: 900 kg/h de chapas coextrusadas de PP.

Pouco antes de oficializar a compra da Emplal, a Bemis lapidou o poderio de sua operação brasileira de termoformagem, sediada na Grande São Paulo, ao comprar a primeira extrusora de chapas montada no Brasil pela **Amut Wortex**. Concebida a partir de projeto da matriz italiana da Amut, a máquina foi construída na fábrica em Campinas, no interior paulista, com grau de nacionalização suficiente para fazer jus às linhas de

crédito da Finame, assegura Angelo Milani, diretor comercial da joint venture.

Na ficha corrida do equipamento, despontam a capacidade orçada em 900 kg/h em trabalho com chapas coex (até cinco camadas) de polipropileno (PP), incluso resinas de barreira na composição, e qualidade final assegurada por um tripé: a homogeneização e regularidade na extrusão; calandragem com uniformidade de espessuras e de resfriamento (condições vitais para um termoformado sem tensões) e, por fim, o comportamento linear do processo de termoformagem, coloca Milani. “O sistema de bobinamento opera por múltipla estação com alta regulagem do torque da operação, mantendo constante a tensão da chapa, mesmo durante a variação do diâmetro da bobina”, ele ressalta. É possível, acena o diretor, a produção simultânea de dois rolos por meio de grupo de corte e refil rotativos, munido de motorização independente e avanço pneumático equipado com lâmina central para cortar a chapa em duas partes. “Todos os comandos e controles de uma gestão automatizada são desfrutados pelo operador via interface IHM com CLP e etapas como set up e troca de lotes são facilitadas pela possibilidade de registro das receitas”, completa Milani.



Materiais Plásticos:



Aplicações:

Embalagens Alimentares
Automotiva
Médica e Farmacêutica
Indústria de Móveis
Eletrodomésticos
Papel
Construção e Econ. de Energia

Linhas para Extrusão de Folhas e Chapas



Com a mão na massa

Oásis para embalagens flexíveis, biscoitos, massas, pães e bolos industrializados tiram a crise de letra, demonstra o presidente da Abimapi.

Os setores de biscoitos, massas e pães e bolos industrializados movimentaram R\$ 32,2 bilhões no ano passado, equivalentes a 3,37 milhões de toneladas. Apesar da recessão, os volumes das três categorias ficaram estáveis no primeiro semestre de 2015, cravando até algum avanço em valores. Sob a torrente de um noticiário de pavor, esses indicadores compõem um viagra para o astral dos produtores de embalagens flexíveis, detentoras do mando de jogo nesse campo, caso do segmento de polipropileno biorientado (BOPP). Na entrevista a seguir, Claudio Zanão, presidente da **Associação Brasileira das Indústrias de Biscoitos, Massas Alimentícias e Pães & Bolos Industrializados (Abimapi)**, admite que possa ter ocorrido troca de produtos ou migração entre marcas na cesta de compras, mas a população, em especial a classe C, não vai abandonar certos hábitos adquiridos sob a estourada bolha de populismo econômico de 2002 a 2014.

PR – Os setores de biscoitos, massas e pães e bolos industrializados apresentaram estabilidade em volumes e crescimento em valores no primeiro semestre. O avanço do faturamento é atribuído ao



Zanão: consumidores substituem mas não abandonam os produtos na crise.

repassa do aumento de custos, como energia, combustíveis e matérias-primas no período. O aumento de preços foi suficiente para cobrir essa diferença?

Zanão – Foi suficiente, sim. Caso contrário, nossos associados teriam sérios problemas de caixa. Houve, de fato, aumentos substanciais nos custos de energia, combustíveis e mão de obra. Mas o que mais pesa é o câmbio, pois nosso setor é altamente dependente de trigo importado. Por isso, houve a necessidade de recomposição de preços. Entre o fim de fevereiro e o começo de março, os produtos tiveram aumento médio da ordem de 8%, incluindo biscoitos, massas e pães e bolos. Foi quando a absorção dessas altas nos

custos ficou insustentável. Quando falo em 8%, me refiro a aumento médio. Ou seja, alguns nichos aumentaram mais, outros menos, a depender das características de cada setor e das estratégias de cada empresa. Temos aquelas que possuem estoque alto de trigo, farinha ou mesmo de produto acabado e, por isso, seguram o repasse de preço e conseguem ganhar participação de mercado. Outras, por sua vez, operam com necessidade imediata de recomposição e, assim, já foram obrigadas a reajustar.

PR – Acredita que o movimento será similar durante a segunda metade do ano, com volumes estáveis e novos reajustes de preços?

Zanão – Não temos notícias dos associados sobre novas reposições de preço. Cada vez que se aumenta o preço de um produto, há retração de vendas. Isso é normal. O impacto sobre o consumidor é direto e, portanto, ele procura alternativas ou marcas diferentes. Por isso, quando uma empresa aumenta preço, ela pode perder volume.

PR – Todos os segmentos sob o guarda-chuva da Abimapi crescerem, em valores, dois dígitos no ano passado, período de PIB praticamente nulo. Este ano, com

CLAUDIO ZANÃO

previsão de retração econômica de até 2%, qual é a projeção da entidade para volumes e faturamento dos setores de biscoitos, massas e pães e bolos industrializados?

Zanão – Em relação a faturamento, esperamos crescimento de 2% a 3%, incluindo as três categorias representadas pela Abimapi. Cada produto, claro, tem características diferentes. Macarrão é produto básico, barato, todo mundo gosta e é fácil de preparar. Biscoito é um complemento ou substituto de refeição e engloba desde itens mais básicos, como os tipos água e sal ou maisena, até os mais elaborados, como cookies e wafers. Os tipos recheados são mais saborosos e prazerosos, por exemplo, e há os tipos com valor nutricional alto, como os produzidos com determinados cereais. Ou seja, atendem a todos os bolsos e gostos. Por isso, com a alta penetração nos lares de 99%, assim como o macarrão, o biscoito continua com desempenho estável. Já os pães e bolos têm uma característica diferente. Detêm 76% de penetração nos lares brasileiros, isto é, um quarto da população não compra um pacote de pão ou bolo por ano. Por isso, esse reduto tem inovado e crescido mais. O pão de forma do tipo integral ou com grãos caiu no gosto do consumidor e a categoria é muito reconhecida por lançamentos constantes. Todos esses produtos estão no dia a dia do povo e, talvez por isso, tenhamos passado esse primeiro semestre dentro da estabilidade. Como nossos associados haviam antecipado crescimento para 2015, muitos estão com desempenho abaixo do esperado, porém ainda estável com relação a 2014, tendência a se manter até o fim do ano. Tendo em vista a situação do país, é um ótimo resultado.



Bolo Ana Maria: sucesso em monodose.

PR – O momento de crise favorece o consumo de embalagens de versões e tamanhos diferenciados, como monodose, combo ou tamanho família?

Zanão – Sem dúvida. O combo é fantástico. A rede **McDonald's** foi pioneira nesse conceito. A pessoa chega para comer



Biscoito recheado: campeão de vendas.

um sanduíche e acaba comprando também batata frita e refrigerante porque, juntos, esses itens têm um preço mais atraente do que se fossem adquiridos individualmente. O combo, na nossa indústria, de fato ajuda a vender. É o caso das embalagens “leve três pague dois”, por exemplo. A população enxerga isso como um produto-investimento.

Mas nem sempre é verdade. Pode ser uma promoção para desovar os artigos. Já a embalagem individual veio atender, principalmente na área de biscoitos, aqueles momentos em que a pessoa vai comer sozinha, só quer lancha ou buscar um alimento diferenciado. Essa versão deu muito certo. A indústria de panificação, aliás, está apostando nesse tipo de apresentação, como ilustram os bolinhos Ana Maria, da **Bimbo**. Eles chegaram ao mercado em embalagens menores, as chamadas monoporção. Embalagens individuais não

oneram tanto o bolso do consumidor. O pacote cabe no bolso, naquele momento. Claro, se alguém for comprar um lanche para toda a família, a embalagem maior é preferível, pois terá melhor custo-benefício. Porém, se você está sozinho, não valerá a pena comprar 500g de pão, pois o produto tem validade menor.

PR – A Abimapi divulgou recentemente que, em tempos de crise, o brasileiro consome mais biscoitos recheados e do tipo cookie, produtos ligados à indulgência. Essas categorias terão desempenho melhor este ano?

Zanão – Não temos dados a esse respeito. Mas, de fato, o biscoito recheado é o mais vendido no Brasil. Mesmo com o cenário de crise, não deixará de ser comprado pelo consumidor. A indulgência é característica forte e bem atual. No entanto, nossa indústria precisa levar a mensagem de comer e beber com moderação. Se você gosta do recheado, não significa que precise comer três pacotes de uma vez. O monodose, por exemplo, satisfaz esse desejo. A moderação é importante na nossa cadeia de produtos. Migrar somente para produtos sem glúten também não faz sentido, é quase impossível. A moderação dentro disso é essencial para manter o consumo em todas as categorias.

PR – O fator indulgência não funciona com massas e pães industrializados, certo? Quais são então os fatores que podem favorecer suas vendas em crises como a atual?

Zanão – O macarrão é barato. Ele concorre com o arroz e feijão para variar o cardápio da semana. Acredito, também, que seu consumo durante dias de semana é improvisado, por ser fácil e rápido de fazer. É um prato que todo mundo gosta e alimenta. Dependendo da pressa, a massa instantânea atende a necessidade de uma forma ainda melhor. Os pães, por seu lado, devido à penetração mais baixa nos lares, apresenta

por ora crescimento mais acelerado. Além do mais, ter as opções ligadas à saudabilidade, como os pães com grãos, favorece o avanço. Os pães especiais e integrais estão tomando lugar do pão branco tradicional, pois as pessoas buscam alternativas saudáveis. O pão também não é restrito aos sanduíches; tem lugar em sobremesas, entradas, canapés e outros pratos. É muito versátil. Outra vantagem do pão de forma é o shelf life superior ao do pão francês de padaria.

PR – Considerando biscoitos, massas e pães e bolos industrializados, quais os nichos mais vulneráveis à recessão atual? Além disso, quais tipos de produtos que, nos últimos 12 anos, entraram na cesta de compras da classe C e agora, sob a recessão, sairão dela?

Zanão – Não acredito que produtos sairão dessa cesta de compras. O que pode acontecer é uma redução de volumes ou substituição. Claro que os itens estão mais caros e, em decorrência, pode ocorrer diminuição de frequência de compras. Um exemplo é a massa fresca, tipo mais caro. Mas, dentro da categoria, o consumidor opta por outras alternativas de massa. Se pessoas buscam opções saudáveis, podem escolher um macarrão integral ou, se estão com pressa, vão para o tipo instantâneo. Cada consumidor vai se adaptando, por isso as categorias não perderam volume de forma geral. Os consumidores substituem, mas não abandonam os produtos. Com os pães e biscoitos acontece o mesmo. São nichos com uma infinidade de opções.

PR – No reduto de massas, embalagens flexíveis dividem as gôndolas com as de cartão. Quais os prós e contras de cada uma delas?



Massa seca: âncora para BOPP.

Zanão – A massa seca representa aproximadamente 85% do consumo no Brasil, o que dá mais ou menos 1 milhão de t/a. Em segundo lugar, vem a massa instantânea e, por último, com cerca de 3%, as massas frescas. Dentro da massa seca, uma parcela entre 96% e 97% é grano mole. Conclusão:

brasileiro não gosta de macarrão al dente, ou de grano duro. Se pensarmos em volumes, grano mole movimenta até 970.000 t/a. Os importados atuam somente na linha grano duro, com pouquíssimas exceções. Em regra, trata-se de produto com maior valor agregado, diferenciado e é fornecido em embalagem tipo cartão. Um associado nosso, a **Barilla**, importa o macarrão em caixinha da Itália e produz no Brasil o macarrão grano mole vendido em embalagem plástica flexível. A embalagem tipo cartão é em geral mais cara e o macarrão grano duro chega a ter um preço final três ou quatro vezes mais alto do que o grano mole. O brasileiro nunca será convencido a substituir o grano mole pelo

duro devido à preferência cultural e ao preço. O trigo utilizado para produzir grano duro é diferenciado e só dá em certas regiões, o que também contribui para a elevação do preço. Com isso, podemos dizer que os produtores locais de macarrão, em sua vasta maioria, utilizam os filmes plásticos para embalagem.

PR – Acredita que o consumo per capita no Brasil para biscoitos, massas e pães e bolos industrializados irá cair este ano?

Zanão – Não, porque os volumes ficarão estáveis. Mesmo considerando o crescimento vegetativo da população e a manutenção dos volumes, a diminuição do



Pães e bolos industrializados: penetração de 76% nos lares.

consumo per capita seria muito pequena. Segundo nossa série histórica, estamos há alguns anos estabilizados nesse indicador. Biscoitos e pães cresceram um pouco mais, mas não há mudanças significativas.

PR – Nos últimos anos, impulsionada por programas tipo Bolsa Família e ganhos salariais acima da inflação, a classe C viveu uma bolha de consumo que minguou com a desaceleração da economia. O padrão de consumo de hoje em dia é a nova realidade do mercado brasileiro daqui por diante?

Zanão – Claro que não. O consumo será retomado. É uma característica de nosso povo, que se adapta facilmente. O brasileiro é muito experimentador.

PR – Como avalia o ritmo de lançamentos da indústria em um ano de PIB fraco? Em quais nichos os setores de biscoitos, massas e pães e bolos industrializados tendem a apostar mais?

Zanão – Em massas, não são esperados grandes lançamentos, porque o que faz a diferença é o preparo, o molho. Em compensação, biscoitos e pães exigem lançamentos constantes. Seja um pão com grão diferente ou um biscoito com alguma fibra. Além do mais, fabricantes traçam planos de lançamentos com muita antecedência. Como o brasileiro também gosta de experimentar, lançamentos são oportunidades em momentos de crise. O relançamento do biscoito Oreo, da **Mondelez**, é um exemplo de sucesso em nosso setor. ●

Ainda bem que plástico boia

O setor virou o semestre com água no pescoço. E agora?

Se a catástrofe precisa de um monumento, basta olhar em torno. De bens de capital a gêneros de primeira necessidade, de componentes a produtos acabados, de setores dependentes do governo ou a salvo dele o vermelho dos indicadores do consumo este ano faz sangue parecer neve.

Ativo fixo de qualquer mercado, o setor plástico também capotou no primeiro semestre. Projeções preliminares da **Associação Brasileira da Indústria do Plástico (Abiplast)** apontam para queda de 4,8% na produção de artefatos transformados, equivalente a 3,17 milhões de toneladas na primeira metade do ano frente aos mesmos seis meses em 2014. O percentual negativo decorre da prostração generalizada nos segmentos da linha de frente. No compartimento das embalagens, estima a entidade, a demanda recuou 2,7% de janeiro a junho último, efeito de retrações em cascata. Em alimentos, o recuo foi de 4,4%, enquanto em bebidas chegou a 8,3%, sendo que apenas a produção de refrigerantes, o coração de PET, despencou 6,3% no primeiro semestre. Na esfera dos artigos de higiene pessoal, perfumaria e cosméticos, o movimento de embalagens declinou 3,2% e o de laminados, por seu turno, caiu 2% no período. A saia justa cobre também tubos e peças para construção civil, com retração projetada em 1,8% na primeira metade do ano, enquanto os materiais para o mesmo setor se saíram bem pior, com déficit de 9,8% nos mesmos seis meses iniciais de 2015. Quanto aos demais redutos de transformados, o estetoscópio da Abiplast captou recuo em autopeças, por conta do encolhimento de 20,3% constatado na produção de veículos na

primeira metade do ano, mesmo período em que bens de capital e eletrônicos retrocederam 11% e 26,7% em suas respectivas vendas, fixa a entidade.

Ao varrer os estragos da crise, a Abiplast também flagrou queda de 8,5% na produção física de transformados no primeiro semestre perante os mesmos seis meses em 2014. Na esfera do consumo aparente desses produtos, segue a entidade, o volume despencou 5,8% na metade inicial de 2015, restringindo-se a 3,4 milhões de toneladas. Por obra do câmbio, as exportações de artefatos plásticos subiram 7,7% (119.703 toneladas) no comparativo enquanto as importações (345.411 toneladas), sob pressão também da recessão, desabaram 8,1% diante do semestre inicial de 2014. No plano geral, segundo análise da Abiplast, o atual desaquecimento do setor como um todo, com recuo na produção e importações, decorre da conjuntura econômica que arrasta para baixo a atividade industrial, aumentando a inflação e exigindo medidas contracionistas do governo para equilibrar as contas públicas, cujo efeito colateral é o engavetamento de planos de investimentos pelo empresariado. Descontada a inflação, estima a Abiplast, a indústria transformadora de plástico faturou R\$ 28,4 bilhões no primeiro semestre ou 9,1 a menos que em igual período no ano passado.

Os ossos à mostra dos resultados de janeiro a junho levam a Abiplast a antever o



Solange Stumpf: consumo de resinas retrocede seis anos.



Roriz: indústrias sem fôlego para cruzar 2016.

PIB nacional negativo em 1,7% este ano e recuo de 4,5% para o PIB da indústria brasileira, cuja produção a entidade projeta que diminuirá 5% no exercício atual, à sombra de inflação de 9,15%. “Tivemos um primeiro semestre ruim e não há um plano encadeado, por parte da indústria ou do governo, que vislumbre melhorias no segundo”, constata José Ricardo Roriz Coelho, presidente da entidade. A crise política agrava de forma expressiva a situação econômica e o poder público está mais preocupado com os próximos mandatos do que em levar o país de volta aos eixos, ele desabafa. Para a transformação de plásticos, a conjuntura é ainda pior pois, conforme ele

assinala, **Petrobras** e **Odebrecht**, os dois acionistas majoritários da **Braskem**, principal fornecedora de poliolefinas e PVC para o setor, passam um cortado na Lava Jato, com base na contestada política adotada de preços da nafta, suprida pela sócia estatal.

Um alento de leve em meio à contração econômica foi o efeito do dólar valorizado sobre as importações e exportações de transformados. “O câmbio foi positivo, mas nossa indústria permanece sem competitividade, pagando impostos exorbitantes e mais caro por matéria-prima e energia”, Roriz reclama. No plano geral do mercado mundial, assinala, os transformadores têm acesso às resinas em condições mais vantajosas, a reboque da queda do petróleo superofertado e da conti-

nuidade da exploração do gás de xisto norte-americano, turbinando a competitividade do eteno e polietilenos do país. “Por que só o Brasil tem de ficar restrito a comprar de um só fornecedor local? Poderíamos usufruir desses investimentos globais e trazer matéria-prima a preços internacionais em vez de pagarmos um preço até 40% mais alto”, ele calcula. Enquanto cresce o suprimento global de termoplásticos como poliolefinas, reitera o dirigente, a cadeia transformadora daqui fica de mãos atadas em um país fechado ao comércio mundial, com sua indústria petroquímica sem horizonte de expansão de capacidade pelo menos na próxima década.

Nesse terreno minado, a indústria do plástico põe investimentos de lado e pensa apenas em chegar viva ao dia seguinte. “Economistas dizem que podemos esquecer 2015. Mas uma empresa não chega a 2016 se não passar pelo segundo semestre. Nossa indústria

MAXIQUIM: ESTIMATIVAS DO MERCADO DE RESINAS - S1 2015							
Mil toneladas	PE's	PS	PP	PVC	PET*	Poliolefinas	Total
Produção	1184	183	677	391	280	1861	2715
Exportação	424	19	141	11	46	565	641
Importação	464	17	136	195	170	600	982
Consumo Aparente (CA)	1223	181	672	576	404	1896	3057
CA (Δ % (S1 15/S1 14))	-4%	-13%	-12%	-14%	-13%	-7%	-9%

* grau garrafa, filme, fibra

precisa pagar salários e manter a inovação do portfólio para não fechar as portas de vez”, Roriz acentua. Além do mais, ele encaixa, o ajuste fiscal, pensado para colocar o país nos trilhos e evitar a perda oficial do grau de investimento, não está surtindo os resultados esperados. “O aumento de juros já se tornou inflacionário. As fábricas precisam de crédito — caro e escasso — para capital de giro e repassam esse custo extra a seus produtos”. Outra reação indesejada do plano do ministro Joaquim Levy, emenda, é a queda de arrecadação justo quando o governo

precisa de mais recursos para pagar os juros da dívida. “Quando empresas não ganham dinheiro, primeiro deixam de recolher impostos para depois mandar funcionários embora. Se a onda de demissões já atingiu patamares elevados, evidencia que os empresários deixaram de pagar impostos faz muito tempo”, deduz o presidente da Abiplast.

Também não há refresco à vista para os lados das resinas. “O consumo de termoplásticos deve murchar significativamente este ano, como indica nossa estimativa de queda

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.

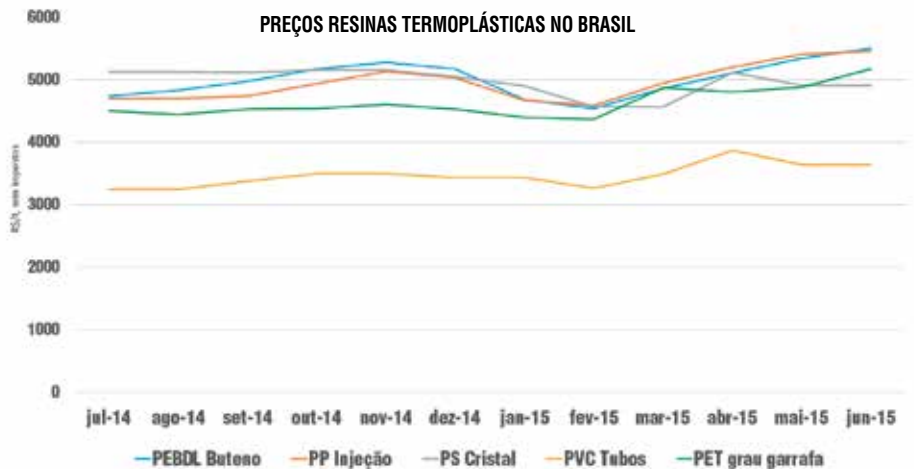
Cromaster
masterbatches
10 ANOS
Central de Vendas: 11 3465-4664
www.cromaster.com.br

Tiv'idadeia
www.tividadeia.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

próxima de 10% (ver quadro ao lado) no primeiro semestre frente aos seis meses iniciais de 2014”, expõe Solange Stumpf, porta voz da consultoria MaxiQuim. Pelo jeito, ela antevê, o mercado retornará aos patamares de 2009, logo após a crise financeira mundial.

Em fases de crescimento econômico, repassa Solange, a demanda brasileira de resinas tende a usufruir boa relação com o PIB, com elasticidade de 1 a 2 vezes, a depender do polímero. Mas em períodos recessivos, coloca, o efeito do PIB negativo é agravado para o setor, “pois ocorre um processo de desestocagem em toda a cadeia de valor”. Mas se, a seguir, a economia se recupera, Solange entende que a reação no front do mercado pode ser ainda mais expressiva. “Parte dos produtos plásticos se destina a bens duráveis como eletrodomésticos e automóveis”, argumenta. “Nesses casos, a crise reprime a demanda a ser retomada tão logo o poder aquisitivo e a confiança do consumidor sejam resgatados”. No vai dessa valsa, Solange conta com crescimento econômico abaixo de 0,5% apenas na segunda metade de 2016, com consequente recuperação da demanda de resinas, embora ainda aquém dos níveis de 2014. “A indústria plástica não tem condições de resistir



Fonte: QuiMax Prices

VARIÇÃO DOS PREÇOS DE RESINA (R\$)						
	PEBD	PEBDL	PEAD	PP	PS	PVC
Jan-Jun/14	6.502	6.000	6.108	6.564	5.648	3.762
Jan-Jun/15	6.688	6.351	6.273	6.737	5.144	4.044
Var. (%)	2,9%	5,8%	2,7%	2,6%	-8,9%	7,5%

Fonte: Abiplast

a uma retração além desse limite”, julga.

De todas as resinas commodities, polietileno (PE) foi quem saiu com menos escoriações do primeiro semestre, deixa patente o escrutínio preliminar da MaxiQuim. Enquanto amargou perda de um dígito percentual no período, os demais termoplásticos commodities engoliram o sapo de quedas com variações

de 10% a 15%. “Claro, a crise afeta todas as resinas, mas nem todos os seus segmentos de aplicação”, ressalva Solange. “O agronegócio, por exemplo, deve crescer este ano, ajudando assim a compensar a queda em

outros campos demandantes de poliolefinas”. Em contraste, nota, a política econômica sob Dilma 1, de estímulo artificial ao consumo, gerou bolhas de expansão nas vendas imobiliárias e de veículos até o ajuste fiscal decretar o fim da festa. “São estes os setores mais vulneráveis à crise, pois a base era forte”, ela completa.

Cursos de Qualificação, Especialização e Aperfeiçoamento



Atue na área de embalagens

Faça os cursos de aperfeiçoamento em embalagens na Escola SENAI Mario Amato

- Criação de Embalagens - 90h
- Máquinas e Processos para Produção de Embalagens - 70h
- Gestão da Qualidade para Embalagens - 50h
- Materiais e Tipos de Embalagens - 70h

Mais informações no site: meioambiente.sp.senai.br

Confira outros treinamentos na área do Plástico:

- Materiais Poliméricos para a Indústria de Transformação - 40h
- Preparador e Regulador de Extrusora para Filmes Plásticos - 40h
- Preparador e Regulador de Extrusora para Moldagem por Sopros - 40h
- Preparador e Regulador de Extrusora para Tubo, Perfil e Mangueira - 40h
- Preparador e Regulador de Injetoras para Plástico - 40h
- Projetista de Moldes para Injeção de Termoplásticos - 300h
- Reciclagem de Materiais Plásticos - 40h
- Solidworks - Modelagem, Montagem e Detalhamento - 40h
- Power Mill - 40h - Power Shape - 40h
- Ferramenteiro de Construção de Moldes para Plásticos - 240h
- Segurança em Atividades com Máquina Injetora de Materiais Plásticos - 16h



Escola SENAI Mario Amato - Av. José Odorizzi, 1555 - Bairro Assunção - São Bernardo do Campo - SP
 (11)4344-5028/ 5029 - atendimento116@sp.senai.br /escolasenaimarioamato senaimarioamato



Filme de suspense

Produção de flexíveis já caiu dois dígitos

O reduto de flexíveis caiu de cama sob contágio da crise. Na primeira metade do ano, a produção de filmes recuou 17%, justo num momento de uma conjunção sulfúrica de fatores: subida nos custos, consumo ladeira abaixo e transformadores com alto nível de endividamento. Esses infortúnios convergem para a hibernação das operações até a saída de empresas da praça, observa Herman Moura, presidente da **Associação Brasileira da Indústria de Embalagens Plásticas Flexíveis (Abief)** e diretor da **Lord Plásticos**, empresa com 40 anos de milhagem de voo no ramo. Quem trabalha com capital próprio e depende menos de crédito bancário, assinala o dirigente nesta entrevista, tem mais chances de resistir à passagem do tornado da recessão.

PR – Como avalia o impacto da recessão sobre o mercado de flexíveis no primeiro semestre?

Moura – Janeiro foi razoavelmente normal. De fevereiro até o presente momento houve queda significativa, em particular junho, que deve ter sido o pior mês do ano. O mercado, de forma geral, apresenta um primeiro semestre mais lento que o segundo, mas este ano o movimento ficou muito abaixo do esperado. Há empresas em situações melhores e outras piores. Na média, porém, a produção caiu entre 15% e 17%.

PR – Como avalia o número de pedidos de falência e de recuperação judicial na

transformação de flexíveis na primeira metade do ano?

Moura – Significativo. As empresas já vinham com nível alto de endividamento devido a uma necessidade grande de capital de giro. Quando há redução do nível de atividade, a questão do endividamento fica mais evidente. É o limite final de funcionamento de muitas empresas.

PR – Como as empresas estão descapitalizadas e, segundo analistas, a crise prossegue 2016 adentro, como ter fôlego para resistir até lá?

Moura – Quem já está em processo de recuperação judicial afasta, no primeiro momento, a necessidade iminente de capital. Essas empresas colocam as dívidas no congelador e começam um novo dia e nele precisam olhar a questão do custo e, provavelmente, conseguirão se restabelecer nos próximos anos. O problema é que, quando a empresa fica sem crédito e está em recuperação judicial, passa por uma fase de descrença de fornecedores. Isso leva a um fornecimento com um preço diferenciado do praticado quando a empresa está bem. Se ela necessitar de capital de giro, vai pagar mais caro.

PR – Como analisa a situação das empresas dentro do seu setor?

Moura – Um quarto do setor é com-



Moura: embalagens para alimentos de menor valor sofrem menos.

posto por empresas com dificuldades sérias. Outro quarto engloba transformadores que estão bem e terão mais oportunidades quando houver uma retomada. O restante, ou metade do setor, são players que apresentam alguma dificuldade, mas têm capacidade de se reinventar, cortar custos e lançar produtos. Com isso, possuem chances de atravessar

bem a crise.

PR – Quais são essas empresas que estão realmente bem?

Moura – São empresas que cresceram sem necessidade de endividamento grande, aquelas que não arriscaram demais em financiamentos e em dependência de dinheiro de banco. Utilizaram capital próprio para fazer o negócio crescer. Esses transformadores podem ter um mês ou outro de resultado negativo, mas vão atravessar esse cenário com certa tranquilidade.

PR – Quais tipos de filmes mais e menos vulneráveis à crise no primeiro semestre?

Moura – Todos os filmes utilizados para embalar componentes automotivos e produtos de linha branca sofreram dificuldades expressivas. Enquanto isso, os filmes direcionados à indústria alimentícia, especialmente nos artigos mais populares, tiveram desempenho melhor. Já os itens de maior valor agregado, mesmo no alimentí-

cio, sofreram mais. A substituição é simples. As pessoas deixam de consumir o que é mais caro e migram para o mais barato.

PR – O mercado de descartáveis higiênicos vinha crescendo bem. Os filmes gofrados foram afetados pela crise?

Moura – Sim, foram muito afetados. Esses filmes vinham crescendo de forma consistente a reboque de investimentos fortes da indústria de descartáveis higiênicos. Mas, desde janeiro, houve uma desaceleração muito forte. Talvez com queda até superior ao índice de 15% generalizado no setor de flexíveis. No caso de fraldas descartáveis, as pessoas buscam alternativas e migram para produtos mais baratos, usam a mesma fralda por mais tempo e diminuem o número de trocas, ou até voltam para o paninho.

PR – Como você diz, a indústria precisa se reinventar e buscar alternativas. Como partir para esses movimentos?

Moura – Eu continuo a martelar na tecla dos custos porque, quando temos folga, dá para relaxar um pouco. Quando falo em reinventar, não necessariamente seria partir para um produto novo. Pode ser focar naquilo que você faz melhor, pois em regra é o que dá resultado. Às vezes, o caminho do encolhimento, deixando de lado produtos sem tanta representatividade no balanço, é uma maneira de reinvenção.

PR – No comparativo do primeiro semestre de 2015 versus o primeiro de 2014, os preços internos de PEBD subiram 2,9%, os de PEAD, 2,7%, os de PP, 2,6%, e os preços de PEBDL, 5,5%. Por que PEBDL sobe bem mais do que as outras poliolefinas?

Moura – Não é que o linear suba tanto em relação às outras resinas. Os preços de PEBD, especialmente, vinham com maior apreciação devido às condições apresentadas no ano passado, com dificuldade de compra no mercado internacional. Por isso, a apreciação do linear agora se deve à diminuição da diferença com relação ao PEBD.



Gofrados de fraldas: crise interrompe escalada do segmento de descartáveis higiênicos.

No momento, os preços das resinas estão se nivelando com base na oferta e na demanda.

PR – Com a elevação de preços de energia, matéria-prima e combustível, qual o aumento aferido nos custos totais de produção de flexíveis e como manter as margens?

Moura – Falando somente de energia, do ano passado para cá, houve um aumento de pelo menos 50%. Pelos nossos cálculos, a energia sozinha representava, em média, 3,5% do preço final do flexível base. Agora está entre 5% e 5,5%. Enquanto isso, todos os anos assistimos os custos de mão de obra subirem em torno de 8,5%. O aumento de custos consolidado, exceto matéria-prima, foi em torno de 7%. Incluindo matéria-prima, chegamos ao patamar entre 27% e 28%. Mas o fato é que, com demanda baixa, não vemos movimentação que consiga corrigir preços nessa proporção. As negociações estão abaixo desses números.

PR – Bobinas são um dos itens de transformados mais importados. O câmbio, ao lado da crise, reduziu algo dessas importações de flexíveis?

Moura – Na minha visão, a situação não mudou muito. O câmbio influencia tanto no valor dos importados quanto na formação de preços internos. Nossos preços, de maneira geral, também subiram alavancados pelo novo patamar de custos.

PR – E as exportações de produtos acabados?

Moura – Ficaram na mesma. Além do

mais, os produtores locais não conseguem custo de frete favorável para exportação. O dólar valorizado favorece a entrada de mais reais, porém temos a dificuldade de frete.

PR – Como avalia o trabalho de pré-marketing feito no setor de flexíveis por produtores norte-americanos de PE pela rota do gás de xisto?

Moura – Essas empresas não começaram ontem. No momento tentam estabelecer uma base comercial com mais clareza e transparência. Antes, tinham perspectiva de oferta spot. Agora demonstram que gostariam de estar aqui com participação forte e com trabalho sólido, ofertando sempre os mesmos grades e com capacidade para atender aos volumes demandados. De qualquer forma, não acredito que o mercado vá mudar muito lá na frente com relação à razão de 70% (produto doméstico) e 30% (importado), como ocorre hoje, mesmo quanto esses produtores estiverem operando a plena capacidade nos EUA. A parcela de mercado nas mãos da revenda e de fornecedores internacionais será, na verdade, reorganizada.

PR – As indústrias nacionais estão baratas em dólar e, apesar da crise, o Brasil não perde o charme de ser um grande mercado. Este é um bom momento para o transformador do Brasil buscar sócio capitalizado – de fora ou daqui – ou vender o negócio a um global player?

Moura – Há empresas mundiais que procuram aumentar a participação em mercados emergentes. O Brasil não está em um bom momento de expansão econômica, mas há oportunidades. Nossa situação econômica, por vezes, desmotiva empresários locais a continuar a tocar seus negócios e os impulsiona a passá-los a empresas que querem empreender. Além disso, há empresas dentro de outros países onde não há mais espaço e oportunidades e que querem expandir.

► **Embalagens plásticas inovadoras conservarão alimentos por ainda mais tempo, diminuindo o desperdício no mundo.**

AFRICA/ESPO

**A inovação traz o futuro.
E o futuro passa pela química e pelo plástico.**

Inovações na química e no plástico são um grande aliado para a conservação e o transporte dos alimentos. Para a Braskem, inovar é a maneira de atuar em um mundo que precisa, cada vez mais, de boas ideias para sobreviver e se perpetuar. O Plástico Verde, Desafio de Design Odebrecht Braskem e Braskem Labs são exemplos de produtos e projetos da Braskem que, através da química e do plástico, ajudam a melhorar a vida das pessoas. Para saber mais acesse: www.braskem.com/inovacao

Braskem

Vamos com calma

Braskem mantém expectativa de retomada em 2016

Preço do barril em queda livre e depreciação cambial formaram entre as justificativas brandidas para o lucro líquido da **Petrobras** entre abril e junho, R\$ 531 milhões, ter sofrido um senhor recuo, de 89%, face ao resultado no mesmo período em 2014. Mas a montante da cadeia petrolífera, no elo da petroquímica, os mesmos motivos, alta do dólar e declínio das cotações do óleo influenciando na diferença (spread) entre os preços da nafta e das resinas, levaram a **Braskem**, única produtora no país de poliolefinas e a maior das duas fontes de PVC, a surpreender os analistas ao fechar com lucro líquido de R\$ 1,1 bilhão em um trimestre marcado pela redução de 10% nas vendas internas dos termoplásticos do grupo, calculadas em 792.000 toneladas. Esse revés nos volumes foi amortecido em boa parte pelo incremento das exportações da empresa, na garupa da sua rentabilidade aguçada pela desvalorização do real. Nesta entrevista, Luciano Guidolin, vice-presidente executivo da Braskem, radiografa o desempenho do mercado na via-crúcis de janeiro a junho e, rechaçando a corrente dos negativistas, tira da retração em curso a conotação de calamidade e põe fé na virada do jogo ainda no ano que vem.

PR – O primeiro semestre não configurou uma situação sui generis para a Braskem por vender menos em volume, mas garantir o lucro mediante a conjuntura

a cambial e o spread entre nafta e a resina?

Guidolin – O desempenho da Braskem foi bom devido a um conjunto de fatores. Primeiramente, registramos níveis de produção positivos. Em segundo, os spreads internacionais da petroquímica se mantiveram ou tiveram aumento. Os derivados não caíram na mesma velocidade que o petróleo. Além disso, o volume de resina não vendido no mercado interno foi exportado com bons resultados devido à vantagem do dólar apreciado no trimestre. Vendemos em momento de dólar alto um estoque que foi produzido quando a divisa estava mais baixa. Isso nos proporcionou margens melhores. As operações da Braskem na Europa e Estados Unidos também registraram níveis positivos de produção em um momento em que o mercado está demandante de produtos petroquímicos. Esses fatores contrabalancearam a acentuada queda do mercado de resinas no Brasil no segundo trimestre versus o primeiro.

PR – Antes do ajuste fiscal, inflação e recessão, com qual taxa média de crescimento anual do mercado de poliolefinas e PVC a Braskem trabalhava para 2015-2020? E agora?

Guidolin – O crescimento de nossos mercados tem correlação grande com o



Guidolin: projeções revistas de evolução da demanda.

PIB. No início do ano, projetávamos um PIB de perto de 2% e resinas, no total, um pouco mais do que isso. Hoje a visão é de um ano de retração de demanda. A demanda de PE, PP e PVC, em seu conjunto, vai ter uma queda em linha com o PIB ou um pouco pior. Se considerarmos queda de PIB entre 2% e 3%, os nossos produtos

vão cair nessa proporção, ou talvez um pouco mais.

PR – Isso significa que o consumo das resinas retorna ao patamar de quantos anos atrás?

Guidolin – Seguramente, não só perdemos esse ano, mas outro de crescimento. Seria um ano para voltar dois. Nesse cenário, o que buscamos fazer é investir em lançamento de produtos e desenvolvimento de mercado.

PR – E a projeção para até 2020?

Guidolin – Não temos estimativas para um horizonte tão largo. Mas o Brasil tem capacidade de crescer sua demanda entre 3% e 5% ao ano. A retomada vai acontecer a partir de 2016 e 2017. Veremos crescimento menor em 2016 e maior a partir de 2017. Nesse período, o mercado brasileiro vai capturar dois ganhos. O primeiro é a substituição de importações de uma série de produtos que ocuparam o lugar de embalagens e plásticos brasilei-

ros, movimento impulsionado pelo câmbio mais favorável. Falo da bolacha importada na gôndola do supermercado, que já vem embalada, por exemplo. Em segundo, haverá um incremento de exportações de transformados.

PR – Mas o Brasil sempre exportou muito pouco produto transformado, inclusive em momentos bons da economia.

Guidolin – Há um potencial enorme para crescimento das exportações dos transformados brasileiros. O desenvolvimento do mercado externo é uma das saídas para a crise. Daqui para frente, a indústria brasileira vai capturar uma parcela antes detida por importados com conteúdo plástico. A indústria também terá mais competitividade nos mercados internacionais de exportação com um real menos valorizado. Inclusive, um dos eixos do programa PIC é justamente alavancar exportações. Fizemos seminários com participação de pelo menos 150 empresas do setor. A Braskem, além do mais, oferece condições de preço incentivado para fabricação de produtos direcionados ao mercado externo.

PR – A Braskem tinha na Argentina, hoje com sérios problemas econômicos, seu maior cliente externo. A Braskem continua a exportar para lá ou buscou alternativas?

Guidolin – Continuamos atuando na Argentina. Nossos volumes de exportação para lá são estáveis. A Braskem tem uma relação de longo prazo com os clientes e continuamos a atendê-los contornando as dificuldades de aprovações de licenças e de pagamentos. Nosso volume permanece o mesmo. Se caiu, não foi algo significativo.

PR – Braskem produziu PVC com ocupação na média de 75% no primeiro semestre? Não é preocupante?

Guidolin – O mercado de PVC no Brasil tem sido impactado pela desaceleração

INDICADORES DA BRASKEM						
PRODUÇÃO						
toneladas	1T14	2T14	3T14	4T14	1T15	2T15
PE's	589.755	576.079	643.577	605.110	654.264	684.594
PP	391.370	376.927	419.559	404.635	347.108	412.277
PVC	146.042	167.314	169.999	151.660	132.354	130.028
VENDAS INTERNAS						
toneladas	1T14	2T14	3T14	4T14	1T15	2T15
PE's	433.973	436.371	452.673	383.121	487.677	399.158
PP	303.076	287.569	314.415	298.989	312.046	271.065
PVC	164.398	155.098	172.361	167.692	154.051	121.508
EXPORTAÇÕES						
toneladas	1T14	2T14	3T14	4T14	1T15	2T15
PE's	155.094	139.631	192.889	192.776	203.664	256.271
PP	75.925	104.728	123.957	83.278	52.788	113.891

econômica e por sua ligação com os segmentos de infraestrutura e construção civil. O mercado brasileiro de PVC apresentou queda de 8% no primeiro semestre. Em face dessa retração de demanda, a Braskem reduziu seu nível de operação e iniciamos um programa de exportação da resina ao final do segundo trimestre.

PR – Mas a produção de PVC, com Braskem e Solvay juntas, não está aquém da demanda brasileira?

Guidolin – O Brasil será exportador de PVC durante o ano de 2015. É um momento de retração no mercado da resina e, por isso, o conjunto de produtores terá de exportar para poder rodar suas fábricas. É um ambiente diferente em comparação a 2013 e 2014, quando importações eram mais significativas e exportações, inexistentes.

PR – Embora favorecido pelo câmbio para exportar, o agronegócio se ressentido do crédito restrito e caro e da dolarização de implementos, como fertilizantes. Em bens duráveis, a produção de carros acusa queda trágica desde o início do ano. Como contornar a retração nesses dois mercados vitais para PP?

Guidolin – A solução para a demanda interna é o contínuo investimento em novos

mercados. Incluo a utilização de PP em sacarias de outros produtos, como para envase de cimento.

PR – Mas normalmente cimenteiras têm um braço no papelão, usado para produção de embalagens. Como contornar essa barreira?

Guidolin – A Braskem acredita na oportunidade de mercado e que o PP tem vantagens sobre a embalagem de papelão. É um segmento que tem de ser explorado.

PR – Em quais outros redutos enxerga oportunidades?

Guidolin – É claro que não conseguimos substituir grandes mercados de maneira fácil. O caminho a ser buscado é o desenvolvimento de novos segmentos, como sacaria para cimento, algumas utilidades domésticas, bem como o nicho de móveis de plástico e utensílios em geral. Lançamos, inclusive, grades para esses dois últimos redutos. Outra oportunidade está na substituição de latas por baldes de PP no setor de tintas e massas corridas. Também apoiamos transformadores que querem exportar. O resultado disso tudo, em médio prazo, é a atenuação da queda de vendas aos grandes segmentos consumidores.

MAXIQUIM: MENOS ABALOS EM PE.

Polietilenos (PE) viraram a página do primeiro semestre como as resinas menos abalroadas pela recessão, com queda estimada em 4% perante os seis meses iniciais de 2014, constata Solange Stumpf, dirigente da consultoria **MaxiQuim**. “Neste semestre final, a expectativa é de que os baixos volumes dos termoplásticos no plano geral prossigam ao longo do terceiro trimestre e só acusem alguma melhora no quarto trimestre, por conta da demanda sazonal e não da recuperação da economia”, ela julga. Os grades de alta densidade (PEAD) e lineares (PEBDL), especifica Solange, mantiveram no primeiro semestre a dianteira histórica das importações de polietilenos. Na esfera de PEBDL, ela atribui aos tipos base octeno participação aproximada de 20% no consumo brasileiro da resina e fatia da ordem de 10% para os grades metalocênicos. “No ano passado, o Brasil consumiu cerca de 190.000 toneladas de PEBDL base octeno e perto de 85.000 do tipo metaloceno”, delimita.

PR – Ainda no plano das poliolefinas, quais nichos considera mais afetados pela crise?

Guidolin – São aqueles ligados a aplicações de vida longa, como autopeças, bens duráveis e linha branca.

PR – E com relação a embalagens de maior valor agregado para alimentos?

Guidolin – Não temos visto uma grande disparidade em embalagens e também não temos dados que demonstrem um fenômeno de migração para marcas mais baratas. Isso não está claro também nos dados da própria **Associação Brasileira de Embalagem (Abre)**.

PR – Quais segmentos estão indo bem?

Guidolin – Os ligados ao agronegócio continuam caminhando melhor do que a média, ainda que pesem atrasos com início de plantio de safra. O reduto de rotomoldagem, no semestre, ainda foi um destaque, embora acredite que vá desacelerar com a retração do programa Água Para Todos, que até agora impulsionou a fabricação de cisternas e reservatórios de água.

PR – A indústria transformadora está em geral descapitalizada a ponto de se começar a duvidar que terá fôlego para

continuar a atravessar a crise em 2016. A Braskem crê que a crise vai acelerar a consolidação do setor mediante o fechamento, venda ou joint ventures de empresas?

Guidolin – As empresas estão muito focadas na busca de eficiência interna, na redução de custos e na gestão operacional e financeira. Eu as percebo um pouco menos inclinadas a fazer movimentos de consolidação. A prioridade é a sobrevivência.

PR – Acredita que ativos baratos em dólar possam atrair investidores de fora?

Guidolin – No momento em que as instabilidades econômicas e políticas diminuírem, acho que sim. No atual cenário é menos provável vermos novos entrantes. É possível, contudo, que empresas de participação transnacional já operando no Brasil vejam no momento uma oportunidade de aumentarem sua capacidade e posição no mercado. Novas empresas estrangeiras talvez cheguem em um segundo momento.

PR – Quantos clientes a Braskem atende diretamente?

Guidolin – Aproximadamente 1200 clientes.

PR – Como vê o risco de inadimplência nesse cenário de instabilidade econômica?

Guidolin – No plano geral, o cenário de inadimplência no setor de transformação em 2015 deve ser parecido com o de 2012. O ano passado e o anterior foram menos críticos. Em 2012, houve grande competição na transformação plástica. Naquele ano, altos investimentos em maquinário elevaram muito a capacidade instalada da indústria transformadora, porém a demanda não correspondeu.

PR – Considera 2015 mais ou menos agudo do que 2012?

Guidolin – A economia como um todo, transformação de plásticos inclusa, está mais propensa à inadimplência este ano. Todos os atores, inclusive os transformadores com seus clientes, estão mais preocupados.

PR – Quais medidas a Braskem antes não adotava e agora incorporou em seu dia a dia para controlar esse risco maior de inadimplência?

Guidolin – Aplicamos os mesmos procedimentos para concessão de crédito e a Braskem tem buscado, ao longo dos últimos anos, fortalecer suas garantias. Como medida adicional, temos adotado, de forma mais intensa, mecanismos de seguro do crédito.

PR – Toda semana recebemos notícias de novas aplicações de PE verde. Como conciliar tantas aplicações com uma capacidade limitada do material?

Guidolin – Continuamos desenvolvendo aplicações de PE verde e temos um processo contínuo de busca por novos clientes. A capacidade é compatível com o número de clientes e demandas de cada aplicação. Há muitos clientes porque o PE é verde é usado em nichos de menor volume unitário. Temos buscado mostrar as várias utilizações do produto, algumas de maior outras de menor volume. Por ser um produto único no mundo, não divulgamos nossos dados de produção e venda.



A Cromex será uma das expositoras na edição 2015 da Plastech Brasil, considerada a mais importante feira da cadeia petroquímica de transformação organizada por um sindicato empresarial e uma das mais completas plataformas de negócio do setor no país.

Com o tema “se destacar é uma ciência”, a empresa, que comemora quatro décadas de fundação este ano, mostrará o que há de mais inovador no seu portfólio.

Faça uma visita ao estande, tenha acesso a lançamentos, aprenda mais sobre como a Cromex faz para dar mais cor à sua vida e comemore conosco!

DISTRIBUIDORES OFICIAIS - REGIÃO SUL:

MASTER BRASIL
COR E CREDIBILIDADE

PLASTICOR
masterbatches



PLASTech
Brasil
A Feira do Plástico, da Borracha,
dos Compostos e da Reciclagem
2015

25 a 28 de agosto
das 14h às 21h

Piso Mezanino
Stand 49/50

Parque de Eventos da Festa da Uva
Caxias do Sul/RS

Entrada gratuita.

Acesse www.plastechbrasil.com.br
e faça a sua credencial.

✉ vendas.internas@cromex.com.br

☎ 0800 179 400

🌐 www.cromex.com.br

📺 /MarketingCromex

📺 /CromexSA



À espera do degelo

Quando o poder aquisitivo fraqueja, poliestireno desmaia.

Nas espiadas preliminares da consultoria **MaxiQuim**, poliestireno (PS) só perde para PVC entre as resinas de pior performance no primeiro semestre. Nº1 no país em estireno e PS, uma vez que a **Unigel** desligou uma planta do polímero, a **Innova** não conta com trégua da borrasca tão cedo e constata o consumo dando ré com o pé no fundo. “A queda no mercado de PS entre janeiro e junho último girou em torno de 10% em relação ao mesmo período no ano passado”, situa Flávio Lucena Barbosa, presidente da empresa. Se considerarmos a manutenção dessa diferença, 2015 vai fechar muito próximo do cenário da resina em 2009”.

Barbosa racionaliza os percalços do alto da macroeconomia global para a arena doméstica do polímero estirênico. “Apesar de os EUA e parte da Europa demonstrarem sinais de recuperação, há países que seguem em crise e outros iniciam uma mudança na política econômica”, pondera. A China, ele exemplifica, tem perdido força em razão de modificações estruturais numa economia cujo crescimento antes pairava em dois dígitos “e agora não ultrapassa a marca de 7%”, completa. O Brasil, para quem

a China é o maior parceiro comercial, sente na carne a puxada de freio oriental, encaixa o dirigente.”Mas além da redução das exportações, o país sofre com a alta da energia, retomada da inflação, alta de dois pontos percentuais na Selic e desvalorização do Real na casa de 15% face ao dólar durante o semestre passado”, retoma o fio dos pesares Barbosa. Aliados à crise política, emenda, esses fatores pesam para diminuir o consumo ao incutir na sociedade incerteza quanto ao futuro, “resultando em aumento de férias coletivas e demissões como parte da tentativa de empresas para manter os negócios”. Como PS bate ponto no cotidiano da população, lá se vai seu mercado pelo ralo, ele fecha.

Do observatório da Innova, Barbosa flagra recuo aproximado de 10% no plano geral do movimento de PS este ano. “Embalagens, aplicações na construção civil e descartáveis de PS devem manter este viés de baixa na mesma relação de 10% de diferença sobre o mercado total de 2014”, projeta o presidente da Innova. Já o reduto de geladeiras, o cartão de visitas



Barbosa: consumo volta aos níveis de 2009.

do polímero em eletroeletrônicos, deve encolher por volta de 18% a sua participação no consumo nacional de PS este ano, antevê o analista, a tiracolo da indigesta mistura do crédito escasso, juros no cosmos e comprador empobrecido e arredo. “Essa queda na refrigeração deve ser compensada

por outros segmentos de menor consumo da resina”, espera Barbosa.

Com a planta de 190.000 toneladas da Unigel fora de cena há cerca de dois anos, a relação entre a capacidade efetiva e o consumo nacional de PS ficou mais palatável. Mas esse equilíbrio volta a ser ameaçado pela noticiada intenção da Unigel de religar em parte a referida unidade em São José dos Campos (SP), ressuscitando o trem de 120.000 t/a, promessa antes agendada para março e descumprida. Para Solange Stumpf, diretora da MaxiQuim, o vermelho no qual imergem todos os segmentos de PS tornam esse alardeado compromisso da Unigel sem pé nem cabeça. “Só faria sentido no ambiente da retomada que espero para a segunda metade de 2016”. Barbosa envereda por outra frente de

argumentação. “Convivemos desde 2001 com superávit estrutural de PS e ele não impacta diretamente nas margens do negócio”, assevera. “No entanto, elas têm diminuído devido ao impacto do dólar nos preços das matérias-primas, quadro que não deve mudar nos próximos anos mas, de outro ângulo, a valorização da moeda norte-americana reabre o canal de exportação para PS”. O histórico da resina, no entanto, revela que, fizesse sol ou chuva na economia, as exportações brasileiras de PS sempre foram micrônicas. A crise atual, aliás, também mantém hibernando, segundo confirmou Barbosa na mídia, a acalorada duplicação da capacidade de estireno da Innova, hoje na faixa de 260.000 t/a.

PS também é o trampolim de um agito em andamento na Innova. Barbosa confirma a montagem, no integrado complexo sede em Triunfo (RS), de uma unidade de 30.000 t/a de poliestireno expandido (PS) a partir do polímero e não de estireno, conforme a tecnologia tradicional. Manda a lógica, portanto, que esse método reduzirá a produção nacional de PS, o que também aliviaria um pouco, caso saia da retórica, o excedente causado pela promessa da Unigel de reativar em setembro seu maior trem da resina em São José dos Campos. “Nossa produção de EPS não nos afetará no mercado de PS, pois a sobra na oferta dessa resina é maior que as atuais 30.000 toneladas utilizadas na produção do expandido”, racionaliza Barbosa. A oportunidade de investir nesse nicho, ele repisa, decorre das substanciais importações de EPS “e da falta estrutural da sua capacidade produtiva local”. Nesse contexto, a Innova despontará em 2016, na voz corrente do ramo, como único produtor do expandido verticalizado na matéria-prima.

“Para os próximos anos, não vemos



Jacomini e Figueiredo: flexíveis e fármacos a salvo.

MASTER NÃO DESBOTA

Está para nascer a crise capaz de baixar a crista e o pique dos desenvolvimentos da **Cromex**, ativo fixo no trono nacional de masterbatches e há 40 anos na ativa. De olho em alguma reação na segunda metade do ano, período de histórico aquecimento da demanda, a componedora introduziu entre janeiro e junho mais cores e aditivos para os

segmentos de eletroeletrônicos, alimentos e construção civil. “É importante destacarmos os produtos exclusivos criados para alguns clientes”, frisam Roberto Jacomini e Marcio Figueiredo, respectivamente diretores comercial e da área técnica. No plano geral, eles projetam recuo de 6% a 8% no setor brasileiro de masters no exercício atual, acentuando a queda registrada em 2014. “Os resultados do ano passado já ficaram abaixo do esperado”, relembram.

Pelo acompanhamento dos especialistas, de janeiro a junho os redutos menos afetados pela recessão foram os de embalagens flexíveis e de fármacos. “Já o mercado de construção tem peculiaridades que complicam sua situação”, eles notam, em alusão ao evidente ao crédito caro e escasso e debandada das verbas públicas. Jacomini e Figueiredo também reconhecem as agruras sentidas pelo reduto de eletroeletrônicos e seu segmento de linha branca, quintal de polipropileno e poliestireno, alvejado em pleno voo pela inflação à solta e nas alturas. Outro nicho de masters golpeado pela contração econômica, eles encaixam foi o de autopeças, na rabeira da tragédia da queda de 18,5% captada na produção das montadoras no primeiro semestre.

As vantagens do dólar apreciado foram contrabalanceadas pela elevação de custos locais, especialmente de frete, energia e matéria-prima, e assim as exportações da Cromex fecharam o semestre inicial no mesmo patamar dos seis primeiros meses de 2014. “A efetivação de novas alianças gera expectativa de melhora de julho a dezembro deste ano”, acenam os porta-vozes. Por sinal, segundo atestam, a crise atual não deve influenciar a continuidade da consolidação da indústria do plástico, com fornecedores de masterbatches inclusos no movimento. “Isso é uma tendência no Brasil e não seria diferente em nosso ramo”.

crescimento acelerado da demanda capaz de justificar mais capacidade ofertante de PS no país”, sustenta o dirigente. Em 2014, rememora, o consumo total do polímero no Brasil acercou-se das 390.000 toneladas, volume que Barbosa julga sem chance de bis a curto prazo, em

razão do AVC da economia hoje em dia. Com a migração de 30.000 toneladas para formular o expandido da Innova, pontua o presidente, a capacidade doméstica de PS, mesmo desprovida da fábrica paralisada da Unigel, continuará acima do consumo interno.

Garrafas caem no beco

Crise tira o gás do consumo do poliéster

Ficou o dito por não dito. Agendada para o primeiro semestre, a partida do segundo trem de 225.000 t/a de PET da **PetroquímicaSuape (PQS)** não pintou e assim permaneceu até o fechamento desta edição. “O mercado interno caiu muito e os preços internacionais do poliéster estão muito ruins para a PQS exportar, em razão da oferta abundante”, interpreta Solange Stumpf, diretora da consultoria **MaxiQuim**. Em contraponto, ela nota, a empresa, única controlada da **Petrobras** em termoplásticos no país, acumula prejuízos com esse ativo imobilizado. A PQS se debate, portanto, numa escolha de Sofia – a necessidade de decidir entre duas opções cabeludas. Procurada por **Plásticos em Revista**, a empresa não deu entrevista.

“Estimamos na casa de 10% a queda no consumo interno de PET de janeiro a junho último”, calcula Auri Marçon, presidente da **Associação Brasileira da Indústria do PET (Abipet)**. “Na primeira metade de 2014, a queda ficou ao redor de 2%, mas deve-se levar em conta que a redução do peso da embalagem, mérito da evolução da tecnologia, contribuiu na prática para diminuir o consumo do poliéster, declínio compensado com o aumento no número de recipientes vendidos”. Nos últimos 10 anos, ele situa, a leveza das garrafas aumentou em média 30%. Theresa Cristina Lopes de Moraes, gerente comercial da **M&G** do Brasil, dona da pole na produção nacional de PET, endossa percepção de recuo no movimento da resina, mas discorda da queda da ordem de 13% calculada de forma preli-

minar pela MaxiQuim. Com base na inescapável sazonalidade da demanda da resina, Theresa considera muito bom o balanço do primeiro trimestre, “acima da nossa previsão”, diz. A retração ocorreu a partir do segundo trimestre, ela especifica.

Propulsora de uma banda larga de produtos acondicionados em PET, a classe C presença, empobrecida, o fim de 12 anos de festa de consumo no primeiro semestre. “Embora tenha retraído, esse consumidor não sinaliza tanto a desistência de comprar, mas de trocar por um similar mais barato”, defende a gerente da M&G. Água mineral, ela exemplifica, continua com crescimento acentuado devido ao culto da saudabilidade, crise hídrica no Sudeste e inverno quente por artes do El Niño.

Na esfera dos refrigerantes, vitrine nº1 da resina, Marçon enxerga um mercado amadurecido, condição que limita seu crescimento. “Enquanto isso crescem com força, embalados em novas e levíssimas garrafas, segmentos como água, sucos, chás e leite longa vida”, ele assinala. Apesar disso, o presidente da Abipet vê solidez na liderança dos refrigerantes entre os mercados de PET. “Respondem por mais de 55% das embalagens da resina produzidas no país”, ele projeta. Embora contestada pela **Associação Brasileira da Indústria de Águas Minerais**, essa dianteira



Theresa Moraes: crise afeta menos óleo vegetal.



Marçon: importações de pré-formas diminuem.

dos refrigerantes é endossada por Theresa. “Seu consumo de PET ainda é muito maior que o da água”.

A depreciação ao extremo do Real face ao dólar em nada afetou as importações brasileiras de pré-formas, há anos na média de 100-150.000 t/a. Para Theresa, continuam na mesma esses desembarques, a maioria originários de países membros do Mercosul, à sombra das isenções tarifárias do bloco comercial. Por seu turno, Marçon lembra que o consumo brasileiro do poliéster virgem caiu 5,5% em 2014, enquanto as importações de pré-formas pularam então 11%. “Sob a paralisia geral da

economia no primeiro semestre, as compras externas de pré-formas diminuíram perto de 9%”, ele estima.

Água à parte, Theresa elege óleo comestível, “dada a estabilidade da demanda”, como nicho de PET mais imune ao amargor da era Dilma 2.0. “Os campos de maior expansão hoje em dia são lácteos, sucos naturais prontos para beber, chá, energéticos e, empurrada pela crise hídrica e qualidade insatisfatória do produto da rede pública, água mineral”, indica Marçon. “Mas se a situação atual se estender por muito mais tempo, setor algum de PET seguirá invulnerável à crise, incluso o de alimentos, em regra o último a sentir os efeitos de uma retração”.



SABE QUAL É O NOSSO FOCO HÁ MAIS DE 30 ANOS? A QUALIDADE.

A M&G conhece profundamente o mercado, suas sazonalidades e necessidades, por isso somos mais do que fornecedores, somos parceiros de nossos clientes, oferecendo soluções inovadoras e produtos de alta qualidade, com segurança, transparência e performance – características de empresas e consumidores cada vez mais exigentes.

A liderança no mercado sul-americano de resinas PET para o setor de embalagem é o resultado de um trabalho consistente e da confiança que as principais empresas do setor depositam na M&G. A fábrica de Resinas PET localizada no Porto de Suape em Pernambuco tem alta capacidade de produção e excelente logística.

A M&G constrói a cada dia uma longa história de sucesso.

www.gruppomg.com.br





Turboesperanças

Carros mais potentes são boas novas para resinas nobres num ano duro de engatar

No mercado brasileiro, plásticos de engenharia coexistem em vasos comunicantes com a indústria automobilística. O tombo na produção de veículos de janeiro a junho, 18,5% abaixo do mesmo período em 2014, foi considerado o pior semestre no gênero do setor em nove anos. Os reflexos na raia de resinas nobres foram automáticos,

como deixa claro Marcos Curti, diretor para as Américas da unidade global de plásticos de engenharia do **Grupo Solvay**, hoje o único produtor de polímeros dessa categoria no Brasil. “Readaptamos as previsões para 2015 devido à demanda abaixo do esperado no primeiro semestre, em especial em relação ao setor automotivo”, admite o porta-voz da empresa. “Mas mantemos alguma expectativa positiva para o semestre atual, com base na chegada de carros com novas tecnologias que exigem poliamidas, a exemplo dos motores turbo de novos compactos”.

Em paralelo, repisa Curti, prossegue o esforço para capturar oportunidades em outros segmentos. Entre os exemplos, o diretor aponta para o câmbio favorecendo a nacionalização de componentes eletrônicos antes domínio de importações em

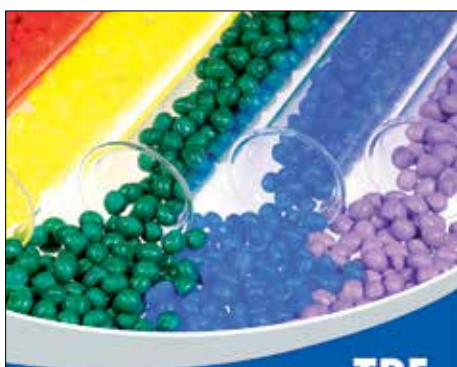


Curti: câmbio favorece nacionalizações.

especial da China. “Essa é a nossa expectativa, embora exija uma estratégia industrial de médio prazo para cativarmos os produtores desse segmento. “Precisamos aguardar mais um pouco para obter uma visão mais clara do mercado, se bem que nossas equipes já estejam ainda mais próximas

dos clientes para apresentar os benefícios que esses produtos locais podem aportar às suas linhas de fabricação. A mudança no patamar de câmbio pode colaborar nesse processo”. Outra frente prospectada pela Solvay, emenda Curti, é o mercado denominado por ele bens industriais de consumo. “Algumas nacionalizações já foram concretizadas com nossos produtos, como algumas tampas de comando de válvula, peças da linha branca e sistemas de pedais automotivos”.

Ventilada no primeiro semestre, a notícia do encerramento das atividades da fábrica de poliamida 6 (PA 6) da Basf, deixa a Solvay, com sua unidade de PA 6.6, sozinha no time de quem produz resinas nobres no país num momento de elevação da temperatura no debate se vale mais a pena, dados os custos e o risco Brasil, formular aqui ou importar essas especialidades plásticas. Curti não titubeia. “Esta é a nossa tarefa permanente: mostrar aos clientes que permanece melhor para eles se abastecerem com um fornecedor local do que importando”.



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

PLASTOMETRO DE EXTRUSAO

Medição de índice de fluidez disponível em 4 modelos para atender às varias demandas de teste das normas ASTM D1238, DIN ISO 1133, D3364, BS2782 e JISK7210. Métodos A, B (volumétrico) e A/B (volumétrico com cálculo de densidade do fundido), correlação da fluidez com a viscosidade intrínseca do PET. Possui saída serial para comunicação serial com PC e impressora.

Preços Reduzidos

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

Representante
Dynisco



UMA DAS MAIS CONFIÁVEIS DISTRIBUIDORAS DE RESINAS IMPORTADAS DO BRASIL NÃO PODERIA FICAR DE FORA!

A REPLAS ESTARÁ PRESENTE NA



PLASTech
Brasil
2015
A Feira do Plástico, da Borracha,
dos Compósitos e da Reciclagem

VENHA NOS VISTAR NO STAND 32

- Destaque na distribuição de polímeros e filmes BOPP há mais de 30 anos.
- Pioneiros na importação dos mais diversos tipos de resinas como PP, PEAD, PEBD, PEBD L e EVA.
- Distribuidor autorizado de resinas de PS e PSAl Videolar/Innova.
- Alto padrão de qualidade e confiabilidade através de parceria com fornecedores de classe mundial.
- Produtos importados de alta qualidade, disponíveis a pronta entrega, inclusive resina de PVC suspensão.
- Resinas de PVC para aplicação em calçados, construção civil, perfis, laminados, espalmados e diversos segmentos do mercado.
- Visão global e compromisso com excelência em produtos e serviços.

PLASTECH BRASIL 2015 • 25 a 28 de agosto • Rua Italo Víctor Bersani, 1134 • Jardim América • Caxias do Sul/RS

Replas
BOPP POLÍMEROS RESINAS TERMOPLÁSTICAS

Distribuidor Autorizado de Resinas e Filmes BOPP:

VIDEOLAR

Distribuidor Autorizado de Resinas:

سابك

PETROBRAS

REPSOL

LOTTE CHEMICAL



Matriz: São Paulo - 11 2067 2222 / 11 3198 9230
Escritórios: Bauru/SP - 14 3284 6565 / Paraná - 41 3324 5674
Santa Catarina - 47 3241 4848 / Rio de Janeiro - 21 98420 9660
Rio Grande do Sul - 54 3223 1319 / 51 3346 9343 / 51 8147 9977
51 8518 0009 / Minas Gerais - 35 3713 0176

www.replas.com.br

A foto desfocou

A disputa aumenta enquanto a demanda encolhe no varejo de resinas

Empreendida no quarto trimestre do ano passado, uma sondagem entre os agentes autorizados desembocou na aposta de que o faturamento e volume de vendas da distribuição saltariam 9% sobre os índices de R\$ 2,8 bi e 408.000 toneladas registrados em 2014. “O cenário era outro”, suspira Laércio Gonçalves, presidente da **Associação Brasileira dos Distribuidores de Resinas e Bobinas de BOPP e BOPET (Adirplast)** e comandante de uma referência do setor, a **Activas**. O balde de água fria foi jogado na primeira metade deste ano. Varredura da Adirplast no varejo constatou então queda de 0,3% nas vendas de polietileno (PE); de 1,4% em poliestireno (PS); de 28,2% em policarbonato (PC), de 0,5% em poliamida (PA) e de 9% em copolímero de acrilonitrila butadieno estireno (ABS). A solitária exceção azul coube ao aumento de 5,4% na distribuição de polipropileno (PP). “O primeiro semestre apresentou o menor giro percentual dos últimos cinco anos”, lastima o porta voz do setor. Na entrevista a seguir, ele analisa esse trompaço no ânimo dos varejistas tomando como base a atuação da Activas.

PR – Quanto% caiu em média o giro

mensal da distribuição da Activas no primeiro semestre versus o mesmo período em 2014?

Gonçalves – O primeiro trimestre deste ano foi melhor que o de 2014, especificamente no mês de março. Porém, o segundo trimestre foi bem mais difícil e a queda nos volumes, se compararmos aos mesmos três meses no ano passado, foi em torno de 20 a 22%. Percebemos que a crise chegou no setor a partir de abril.

PR – Qual a expectativa para o segundo semestre?

Gonçalves – Finalizamos a revisão das nossas estimativas para 2015. Adequamos as previsões à realidade do mercado e isso nos fez reduzir em 20% as nossas projeções iniciais de volume.

PR – Como avalia a inadimplência na clientela da distribuição aferido de janeiro até agora?

Gonçalves – Em análise feita no segmento, os clientes falam sobre uma queda de 30% a 50% do faturamento, ou seja, algo realmente preocupante, principalmente para as empresas não capitalizadas ou preparadas para gerir uma situação



Gonçalves: inadimplência cresce e informalidade permanece.

como esta. Acredito que o maior reflexo da alta da inadimplência será percebido pela maioria ao longo do semestre atual. Afinal, o mês de junho já deu fortes sinais de piora no índice de inadimplência.

PR – Quais os meios ao alcance do distribuidor para lidar com esse agravamento do risco de calotes?

Gonçalves – As medidas de controle e concessão de crédito caminham de forma lenta na distribuição de resinas, pois ainda não estão de acordo com as práticas de outros segmentos. Isso vale em especial quanto aos critérios para liberar crédito. As bases dos valores deveriam levar em consideração uma régua de política de crédito com base em pelo menos três parâmetros: faturamento, segmento da empresa e score/risco sobre a gestão dela. A partir desses fundamentos, as concessões do setor seriam mais lineares e coerentes com o propósito de minimizar possíveis perdas. Na distribuição de resinas, no entanto, cada agente busca aquilo que considera importante para seu negócio de maneira isolada. É visível que o segmento está mais

atento e restritivo na concessão do crédito, buscando alternativas/instrumentos redutores do risco nas transações, mas cada distribuidor age a seu modo.

PR – A recessão freou ou turbinou a venda informal no varejo de resinas?

Gonçalves – A Activas não tem números exatos para essa resposta. Como o mercado está em recessão e houve queda para todas as empresas, não conseguimos mensurar se a venda informal aumentou no varejo. Particularmente, acho que a revenda marginal continua participando com a mesma proporção de volume que sempre atuou no mercado.

PR – Quais as principais ações concretas tomadas pela sua empresa para cortar ainda mais seus custos no primeiro semestre?

Gonçalves – Em função da constante necessidade de controle e de redução dos custos, ainda mais sob o atual cenário econômico, a Activas tomou ações como redução do prazo médio de recebimento e nos dias do indicador de giro de estoque; gestão sobre os gastos e custos internos; adequação do número de funcionários à operação e estímulo às vendas com o

cartão BNDES, por se tratar de transação sem risco financeiro.

PR – Quais as ações concretas adotadas para estimular suas vendas?

Gonçalves – Os gestores da Activas criaram um sistema de ranqueamento no nosso planejamento de recurso corporativo (ERP), pelo qual avaliam cada cliente em quesitos como volume, margem, prazo médio, risco financeiro, tipo de frete e atrasos no pagamento. A partir dessa pontuação por estrelas, temos estratégias internas de bonificação por tipo de cliente. Outra ação que tem dado resultado é a Campanha de Incentivo a Vendas, promovida em nosso Contact Center. Em geral, é realizada mensalmente, destacando e premiando com bonificação extra os três melhores funcionários dessa área no período.

PR – No âmbito de PP e PE, a recessão reduziu ou aumentou a disputa de distribuidores com revendedores dessas resinas importadas no primeiro semestre?

Gonçalves – Antes tínhamos uma pizza grande, de oito a 8 a 10 pedaços, e agora temos uma brotinho.... Brincadeiras à parte, em períodos difíceis como agora,

1º SEMESTRE: RESINAS DISTRIBUÍDAS*			
2011	233.710	2014	192.633
2012	222.849	2015	193.429
2013	186.646		

Fonte: Adirplast

* em toneladas

com os transformadores diminuindo a produção, a disputa entre todas as empresas que comercializam resinas aumenta muito.

PR – O consenso entre os analistas é de que a recessão prossegue por 2016 adentro. Se assim ocorrer, quais as probabilidades de diminuir o número dos distribuidores oficiais de resinas nacionais de PP e PE?

Gonçalves – Não vejo essa possibilidade, pois já estamos atuando em número muito pequeno de agentes. O que pode acontecer é o desinteresse de revendedores autônomos pelo negócio.

PR – Como a distribuição deve fechar 2015?

Gonçalves – Não creio nas projeções de aumento de volume feitas no final do ano passado. Já o faturamento vai ter crescimento de leve, devido ao aumento do dólar.

	1º. Semestre 2014*		
	Total 1º Sem	Média	Participação Média sobre o total (%)
PE's	111433	18572	57,85
PP	47593	7932	24,71
PS	22577	3763	11,72
ABS e SAN	4731	789	2,46
Borrachas Nat. e Nit.	121	20	0,06
Poliacetel (POM)	720	120	0,37
Acrílico (PMMA)	373	62	0,39
Policarbonato (PC)	1406	234	0,73
Poliuretano	66	11	0,03
EVA	3061	510	1,59
Poliamida 6	173	29	0,09
Poliamida 6.6	379	63	0,20
TOTAL	192633	32106	100

Fonte: Adirplast

* em toneladas

	1º. Semestre 2015*		
	Total 1º Sem	Média	Participação Média sobre o total (%)
PE's	111107	18518	57,44
PP	50157	8360	25,93
PS	22250	3708	11,50
ABS e SAN	4305	718	2,23
Borrachas Nat. e Nit.	32	5	0,02
Poliacetel (POM)	959	160	0,50
Acrílico (PMMA)	393	66	0,20
Policarbonato (PC)	1010	168	0,52
Poliuretano	76	13	0,04
EVA	2585	431	1,34
Poliamida 6	154	26	0,08
Poliamida 6.6	401	67	0,21
TOTAL	193429	32.238	100

* em toneladas



Parada forçada

Seca nos pedidos pressiona botão de alarme na oferta de equipamentos

A crise derruba o consumo que derruba a produção que derruba a competitividade. Esse efeito dominó pega no peito das máquinas básicas para transformação de plástico, material cuja diversidade de mercados o torna um radar informal da economia em geral. Com pedidos à míngua nas carteiras, os transformadores em geral penam com ociosidade recorde e o temor de ameaças como recuperação judicial ou falência baterem à porta. Nesse clima, comprovou o primeiro semestre, comprar máquinas passa de prioridade a temeridade.

“De modo geral, toda a indústria de bens de capital sentiu a recessão nos primeiros seis meses e, na esteira, a redução de vendas no período apanhou injetoras e sopradoras, estas algo menos por atenderem principalmente o mercado de embalagens”, pondera William dos Reis, diretor da unidade de negócios de máquinas para plásticos da nº 1 nacional, a Romi. No primeiro semestre, ele toca em frente, seu volume médio de pedidos em carteira caiu sem escapatória versus o mesmo período em 2014, “mas aumentou a procura, movida pela necessidade de aumentar a competitividade, por máquinas mais rápidas, precisas e econômicas na energia”, ressalva. Para esta metade final do ano, Reis não entrevê melhora no balanço perante os índices do segundo semestre do ano passado, efeito inclusive da capacidade de investimento do empresário recuar sob crédito caro e escasso.

Entre mortos e feridos, Reis elege como locomotiva das suas vendas de injetoras de janeiro a junho último a máquina elétrica EL 300 speed, o fino em desempenho energética sob ciclo rápido com artefatos de parede fina. “Exceto quanto ao encosto de bico e machos, todos os movimentos contam com acionamento elétrico”, intervém Reis. Os mesmos atributos da EL, ele encaixa, também estão por trás da saída



Romi EL: demanda menos afetada no primeiro semestre

expressiva, nos seis meses iniciais, da série EN, por sinal equipada com guias lineares e cuja placa móvel mantém limpo o ambiente do molde por movimentar-se sem contato com os tirantes. “Os sistemas servo bombas dos novos modelos EN, de 600, 800 e 1.100 toneladas, asseguram simultaneidade de movimentos entre a unidade injetora e o fechamento”, esclarece o diretor. “Já a eficiência energética, repetitividade e velocidade aos movimentos são mérito do sistema ‘Stop and Go’”. Na esfera das sopradoras, Reis coloca dois tipos de equipamentos no topo do ranking de vendas de janeiro a junho último. “A procura por sopradoras por acumulação MX20L sobressaiu em água mineral e vale encaixar ainda a aceitação do modelo por extrusão contínua C5TS, a reboque de

sua capacidade de sopro de até 10 litros, força de fechamento elevada, área de molde maior, perfil de parison para até 512 pontos e controle proporcional nos movimento hidráulicos”, fecha Reis, acenando com a viabilidade de produção de frascos duplos com alça de até cinco litros.

“O principal fator a influenciar a demanda brasileira de injetoras não é a situação do crédito ou câmbio, mas o mercado em si”, considera Udo Loehken, diretor do escritório comercial da Engel, pilar da Áustria em injetoras. “Se houver necessidade de investir e o ambiente econômico incute confiança no empreendedor, a demanda por máquinas como as nossas acontece”. Ele sentiu a falta desses ingredientes na praça em sua carteira no primeiro semestre. “O histórico mostra o segmento automotivo como o maior mercado da Engel no país, razão pela qual sofremos com retração no número médio de pedidos em carteira desde 2014”, repassa o diretor. Entre essas encomendas, ele saca o predomínio, no primeiro semestre, da série victory, relativa a injetoras de 28 a 500 toneladas, diferenciadas pelo patenteado fechamento sem colunas.

O mesmo filme do desempenho de 2014 passa pela mesa de Loehken este ano, “agravado pelo fato de mercados que andavam mais robustos em 2014 terem sido tragados pela retração existente”, completa. Em busca de um respiradouro para a Engel, ele enxerga a existência de alguns poucos segmentos de injeção que, em caráter eventual, se beneficiam de alguma crise em



Engel victory: fechamento sem colunas atrai pedidos.

cena, a exemplo da pane hídrica ou elétrica. Muitas vezes, diz, esses redutos procuram por máquinas de mais tecnologia, como as suas.

Modelos híbridos e elétricos têm cadeira cativa na tribuna das injetoras de maior teor tecnológico. Em 2014, eles compuseram 70% do movimento em 2014 adjetivado como excepcional por Christoph Rierke, diretor da filial comercial da nipoa-lemã **Sumitomo-Demag**. “Já em 2015, com resultados abaixo do planejado, sentimos as linhas elétricas mantidas em alta pelo encarecimento da energia”. O peso do câmbio no cenário não é o que aparenta, ele julga”. Já passamos por situações parecidas de valorização do dólar frente ao Real e, de modo geral, os preços se acomodaram”, rememora Rierke. “O grande problema, claro, é a incerteza gerada no investidor de equipamentos de fora quanto ao patamar em que o dólar irá se estabilizar”. No entanto, ressalva, o impacto da subida da moeda norte-americana não incide tanto assim na compra de um bem de capital. “Final, são enormes as influências do custo Brasil, dos reajustes da energia e dos gastos com matéria-prima no custo da peça injetada por máquinas em regra depreciadas em cinco anos, diluindo assim o investimento inicial no equipamento”.

Na linha de argumentação de Rierke também há lugar para o chamariz da produção com eficiência, a exemplo de baixar o custo da eletricidade. É por aí que ele justifica a dianteira em suas vendas das máquinas híbridas EI-Exis SP e elétricas



Toshiba: custo/benefício escora injetoras elétricas.

SE-HSZ, ambas as séries com modelos de 280 a 420 toneladas.

Hércules Piazza, agente das injetoras elétricas da japonesa **Toshiba**, atribui a anorexia da demanda de injetoras em geral ao setor automotivo em particular, “como engrenagem de grande parte da indústria nacional como um todo”. O sumiço do crédito e o dólar nas nuvens, concorda, refreiam as compras de maquinário importado. “Mais que isso, porém, é a situação econômica quem inibe os investimentos, pois se houvesse necessidade de novas linhas ou de aumentar a produção, o mercado encontraria uma forma de comprar, mesmo com o câmbio no patamar atual”. Na foto sem luz e cor do momento, Piazza considera sofrerem menos as injetoras orientais hidráulicas, dotadas de servo motor na bomba. No compartimento das elétricas, afirma, os danos foram piores por se tratarem de máquinas mais caras, embora de custo de produção inferior ao das injetoras hidráulicas, na garupa da economia energética proporcionada. No olho desse redemoinho, o agente destaca as portas abertas para sua injetora elétrica EC 180S, amparada pela sua excelência e um preço condizente com esses tempos de vacas de costelas à mostra.

“Será que a queda nas vendas no primeiro semestre continua, se estabiliza ou retornaremos ao crescimento”, deixa no ar sem resposta Newton Zanetti, diretor da **Pavan Zanetti**, motor 4.0 das sopradoras



Sopradora híbrida Pavan Zanetti: largada das vendas.

nacionais. “O que sentimos é forte crise de confiança no governo e daí não haver clima para investimentos”, ele sintetiza. “Crédito oneroso e restrito pesa para aprofundar a crise, mas o principal fator é a questão da confiança em um governo fraco e sem rumo, sem resultados imediatos capazes de propiciar uma inversão na redução do PIB e na curva da inflação”.



Rierke: peso do câmbio é relativo para o investidor.

Ao debruçar-se sobre seu portfólio, Zanetti consta maior demanda no primeiro semestre por suas sopradoras de PET. “Estão intimamente ligadas a setores menos abalados pela redução do consumo, entre eles água, domissanitários e alimentos”, ilustra. “Tem havido crescente migração de envases

de polipropileno (PP) e polietileno de alta densidade (PEAD) para PET”. Para envenerar seu carro na disputa desse rali, a Pavan Zanetti introduziu no primeiro semestre a sopradora Petmatic sistema 7.000. “Tem capacidade horária média de 7.000 frascos com cerca de 13 g para envase de 500 ml e dá conta de recipientes de até 1.500 l”. Entre os plus do lançamento, visando produtividade e redução do ciclo, Newton Zanetti atenta para o CLP nacional; fechamento mecânico-elétrico, equipado acionamento de um motorreductor com travamento mecânico e a mudança do sistema de transferência do carrossel para o deslocamento acionado por servo motor. Apesar da sibéria de janeiro a junho passado, a Pavan celebrou um golaço ao vender a duas primeiras unidades de

sua recém-chegada sopradora híbrida. “Não fosse a retração, as vendas seriam maiores”, lamenta o diretor. “Não posso abrir os clientes, mas uma das linhas seguiu para o Uruguai e a outra já opera numa indústria daqui, forte no mercado de produtos de limpeza”.

Termoformadoras são aves de outra plumagem, de mercado bem mais afunilado que o de injetoras e sopradoras. As diferenças, porém, não livram o segmento dos socos desferidos pela crise com a mesma intensidade dos recebidos pelas demais máquinas. “Vendemos e entregamos 10 termoformadoras em 2014 e zero no semestre passado”, sintetiza Luiz Fernando do Valle Szverzut, diretor da **Hece**, aliviando de leve o drama ao revelar a produção de três máquinas de janeiro a junho último, uma delas com entrega



Hece: sem entregas de termoformadoras até junho.

agendada para julho. “Hoje estamos num cenário sem hipocrisias governamentais, sob taxas de juros mais altas, sem geração de empregos e arrecadação em queda”, descreve. “Assim fica muito difícil para o transformador investir na renovação ou aumento do seu parque fabril”. Apesar dos pesares, Szverzut salienta o empenho da Hece em lapidar a produtividade de suas termoformadoras para copos, potes e tampas industriais mediante recursos como sistemas de empilhamento de ponta e baixando o consumo de energia por obra de resistências superiores, de modo a duelar no patamar da concorrência importada,



Rotoline: vendas de linhas de rotomoldagem travadas pela falta de financiamento.

em especial as linhas alemãs, ele distingue.

Referência nacional em linhas de rotomoldagem, a **Rotoline** sente um choque na carteira. “Viramos o ano passado com toda a produção da primeira metade de 2015 garantida, mas de janeiro a março último as vendas foram muito baixas, afetadas pela crise econômica e política”, expõe a gerente comercial Kadidia Umar, repartindo por igual seu movimento de janeiro a junho entre máquinas pra laboratórios e versões de grande porte, como o automatizado modelo carrossel CR 5.20/3.

“Ainda passaremos por alguns meses de recessão e com o empresário temeroso em investir; mas precisamos estar preparados para a retomada”. Essa esperança, ela deixa calro, é o mote de melhorias recentes nas linhas da Rotoline, a exemplo do sistema automático de pesagem, alimentação, abertura e fechamento de moldes. Kadidia também acena com o sistema semiautomático de pesagem e alimentação, dotado de software de interface facilitada para o operador. O desenvolvimento se aplica à modernização de qualquer linha de rotomoldagem e é visto por Kadidia como solução para eliminar o método arcaico do baldinho.

Como a crise chegou à agricultura e como secaram as verbas do governo para combater o déficit habitacional no país e a estiagem no semiárido, o negócio de cisternas e caixas d’água de polietileno, a menina dos olhos da rotomoldagem, levou

traulitada abaixo da medalhinha. Não foi outro o motivo pelo qual uma fera nesses reservatórios no país, a **Acqualimp**, fechou operações como sua unidade na mineira Montes Claros. “A venda de máquinas depende muito de crédito, hoje caro e limitado”, ela reconhece. “Muitas das nossas vendas no semestre passado foram fechados com recursos dos próprios clientes e, infelizmente, vários deles seguem aguardando a liberação de financiamento para comprar a máquina”. O campo promete ter boa safra este ano, considera Kadidia, e o agricultor precisa investir em sua estrutura para assegurar resultados. “Mas sem crédito ele não vai crescer e isso acaba afetando outros setores”. Mas a executiva não atira a toalha. “Com a chegada do verão e a crise hídrica não solucionada, o aumento do consumo de caixas d’água e cisternas reverterá em expansão da sua produção e, nesse contexto, o transformador poderá aproveitar a oportunidade para ampliar seu parque de rotomoldagem”.

Na raia das extrusoras, **Rulli Standard** e **Minematsu** não deram entrevista, assim como a **Intermarketing Brasil**, agente de diversos tipos de máquinas importadas, e a base de vendas no país da **Husky**, grife canadense de injetoras. Por seu turno, foi noticiada em 5 de agosto a falência decretada da subsidiária da alemã **Bekum**, ex-fabricante de sopradoras por extrusão contínua em São Paulo. •

SOPRADORAS DE ALTA QUALIDADE

assim...
como nossas
Injetoras



Série Bimatic
BMT14.0D/H
EXTRUSÃO CONTÍNUA

Para alta produção de
Frascos 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

pavan
zanetti

O domínio da transformação do plástico.



Um equilíbrio delicado

Se EPS não zelar por sua imagem, a casa cai

Por muito pouco, o setor de poliestireno expandido (EPS) não leva este ano um trompaço daqueles, na forma de um projeto lei (PL) detido em cima da hora, mediante intervenção esclarecedora da **Plastivida** e indústrias do material, em sua tramitação na Câmara Municipal de São Paulo. O texto original transpunha para o maior centro econômico do país uma tendência pulsante no Primeiro Mundo: a proibição de EPS em copos e embalagens alimentícias. Se



Morgado: repúdio a embalagens de EPS chega ao Brasil.

aprovado, o banimento decerto deflagraria uma cachoeira de PLs clones Brasil afora. O risco abortado deve servir para abrir os olhos da cadeia nacional do expandido, no

sentido de sair do mutismo e difundir na opinião pública as virtudes do material, de modo a cortar pela raiz as intenções de novas lambadas ecoxiitas. É este o alerta ligado nesta entrevista pelo engenheiro químico Marcelo Morgado, consultor da **GO Associados**, pós graduado em Gestão Ambiental, membro do Conselho Superior de Meio Ambiente da **Fiesp** e conselheiro do Planeta Sustentável, iniciativa da **Editora Abril**.

PR – Como avalia a possibilidade de as pressões no exterior pelo banimento de EPS em copos e embalagens de alimentos chegarem ao Brasil?

Morgado – Num mundo globalizado, a informação nos bombardeia 24 hs por dia e se espalha com grande velocidade pelos meios de comunicação. Além disso, surgiram nas últimas décadas ONGs ambientalistas e grupos de pressão de consumidores internacionais, com penetração abrangente em muitos mercados e cobrando coerência no posicionamento de empresas múltis no que tange a observância de regramentos mais rigorosos em questões ecológicas e de saúde pública.

Isso significa que campanhas contra produtos, matérias-primas e processos potencial ou pretensamente impactantes ao meio ambiente e saúde repercutem com rapidez. De outro ângulo, casos como o do banimento de copos e bandejas de EPS se prestam, em particular, a despertar o interesse da mídia, pela sua carga de algo inusitado e presença no consumo cotidiano. Como "percepções são a realidade" e impressões negativas são construídas velozmente pelas redes sociais, mesmo que descoladas de dados científicos comprovatórios, é essencial a todos setores industriais estarem alertas para contrapor com informação abalizada os movimentos capazes de prejudicar sua imagem. Neste caso do EPS, o site **do Instituto de Defesa do Consumidor** e a revista **Exame** (ed. 195) noticiaram a proibição em Nova York para os copos do material, seguindo decisão de cerca de 70 cidades americanas. Isso levou o vereador paulistano Gilberto Natalini (PV-SP) a protocolar, em fevereiro último, o projeto de lei (PL) 35/2015 vedando EPS em copos e embalagens de alimentos. As justificativas colocadas: 1) a difícil reciclabilidade por estarem sujos (os refugos) e o frete ser caro pela baixa densidade do expandido; 2) sua origem fóssil não renovável, contrapondo-se a alternativa renovável e biodegradável do papel cartão e 3) as notícias de que em contato com líquidos sob temperatura mais alta, o monômero (estireno) não reagido poderia ser liberado e trata-se de substância tóxica e suspeita de ser cancerígena. Com a participação da **Plastivida**, foram realizadas então

Soluções em:

CLIMATIZAÇÃO

ATOS2

REFRIGERAÇÃO

Refrigeração Industrial

- Chillers (Resfriadores de Líquidos)
- Painéis Resfriadores
- Sistemas Centrais, Fan-coils, Sells
- Sistema de Água Gelada para Injetoras
- Torres de Resfriamento

Ar Condicionados

- Instalações
- Reformas
- Manutenções Preventivas e Corretivas

Consulte-nos e façam excelentes negócios!

CONDIÇÕES ESPECIAIS PARA CONTRATOS DE MANUTENÇÃO

ATOS 2 SOLUÇÕES EM CLIMATIZAÇÃO E REFRIGERAÇÃO

Visite nosso site:

www.atos2refrigeracao.com.br

Fones: 11 2440-9713 / 99643-2089 (24h)

reuniões técnicas apontando os progressos tecnológicos na reciclagem mecânica de EPS. O entendimento resultante foi no sentido de aprimorar o texto do PL 35, a ser modificado para incentivar a reciclagem e ser coercitivo apenas para estabelecimentos comerciais que não se insiram em iniciativas de coleta seletiva do material.

PR – Uma corrente alega que uma estratégia de comunicação adequada soa a gasto supérfluo para uma indústria como a do EPS, de custos hoje refreados pela recessão. O argumento procede?

Morgado – Disponibilizar informação em linguagem clara e objetiva, calcada em dados quantitativos, tornou-se obrigação de qualquer negócio. Transparência é um dos elementos fundamentais da boa governança corporativa. O custo não é elevado e pode ser rateado entre as empresas do setor, via entidades patronais ou técnicas.

Revistas especializadas como a **Plásticos em Revista** e a mídia em geral são veículos úteis na comunicação com diversos públicos, sobretudo o de formadores de opinião. Apoiar pesquisas nas universidades, apoiar e desenvolver tecnologias de reciclagem e fomentar a coleta seletiva fazem parte da regra do jogo e a responsabilidade dos fabricantes se estende ao pós-consumo. O advento da Política Nacional de Resíduos Sólidos (PNRS), dos acordos setoriais federais, termos de compromisso estaduais e legislações municipais exigem de todos os setores um esforço de inovação para avançar rumo ao desenvolvimento sustentável e de boa comunicação.

PR – A indústria de EPS corteja, em especial, seu uso como isolante térmico em moradias. Como vê o risco de as presções pelo banimento do material em embalagens de alimentos extrapolarem para

o repúdio à sua presença na construção civil, por não ser considerado tecnologia “verde” para obras dependentes de isolamento térmico?

Morgado – Trata-se de um risco consistente e deve haver empenho para evitar que um produto de tantos méritos, inclusive ambientais, seja injustamente vilanizado. Isso exige do setor de EPS mobilizar o talento criativo e se engajar em prol de melhores índices de reciclagem e de uma cadeia de logística reversa capilarizada. Para um material leve como EPS é uma parada desafiadora, mas a sistemática de degasagem in situ (na reciclagem) demonstra que isso é cabalmente possível e tem tudo para progredir. Por fim, cabe ressaltar que para emprego na construção civil, campo onde custo baixo é mandatório, EPS reciclado se presta particularmente bem. •

Tradição, tecnologia e eficiência sem comparação!

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



MOINHO 1050 TF Moinho para Grelhas de Termoformagem



MOINHO 700 GF Moinho para Centrais de Moagem



MOINHO 420 LRX Moinho Baixa Rotação para Pé-de-Máquina

BAG

www.seibt.com.br

SEIBT
SOLUÇÕES PARA A INDÚSTRIA DO PLÁSTICO



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

O saldo das mudanças

Em cinco anos, a Abiplast tirou a transformação do limbo

A Associação Brasileira da Indústria do Plástico (Abiplast) reorientou sua estratégia, nesses últimos anos, para assumir maior protagonismo nas discussões de interesse da indústria plástica e de reciclagem junto ao Governo, instituições, associações de classe e aos órgãos de representação industrial brasileiro.



José Ricardo Roriz Coelho

Foi criada uma sistemática de encontros periódicos com esses agentes, pela qual foi reforçada a importância do setor na economia brasileira e a discussão de uma agenda de trabalho propositiva, em prol da competitividade da cadeia plástica.

A importância do setor plástico na economia é, cada vez mais, compreendida por toda a sociedade, sejam consumidores, técnicos e instâncias políticas. O reflexo disso é que a Abiplast tornou-se referência para consultas sobre o setor de transformados plásticos no Brasil e na América Latina.

Ao longo desses cinco anos, a entidade se fez mais presente nos debates sobre os rumos da política industrial, participando das discussões sobre o Plano Brasil Maior como integrante de seus diversos conselhos de competitividade. Vale o mesmo em relação a parceiros como a a **Associação Brasileira de Desenvolvimento Industrial (ABDI)**, **Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES)** e o **Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio (MDIC)**. Nessas ocasiões, a Abiplast sempre defendeu que uma política industrial eficiente deve ser pensada de

forma sistêmica, integrando e distribuindo ganhos, eficiências e produtividade ao longo das cadeias de valor. É com essa visão que construímos uma agenda de competitividade. Ela prima pela calibração adequada entre política industrial e instrumentos de defesa comercial em favor da efetiva promoção da concorrência,

sem se converter em desvantagens para outros elos da cadeia produtiva. Por isso, a Abiplast sempre procurou o diálogo com os agentes, de forma a fomentar a competitividade do seu setor por meio de garantias de acesso a matérias primas a preços competitivos, promovendo a inovação e a internacionalização da indústria.

Ao assumir este desafio de protagonismo político e institucional, foi preciso investir na profissionalização da entidade. Em nossa gestão inicial, ela passou por uma reestruturação gerencial e técnica calcada nas práticas de governança e compliance, com processos definidos e equipe apta a atender melhor o associado.

Enviamos periodicamente às empresas o boletim Plastinforma, com informações sobre o mercado e oportunidades de negócios. Distribuimos o Perfil da Indústria de Transformados Plásticos, o Econoplast e o Comexplast, publicações também dedicadas a disseminar as condições da conjuntura local e internacional. No mais, mantemos um site atualizado e recorreremos às redes sociais para propagar conteúdo de interesse da cadeia produtiva. Em prol da transparência de nossas ações, divulgamos

ainda o “Relatório de Atividades” com o balanço das ações e resultados obtidos.

Tão relevante quanto dar robustez na forma de gestão da instituição, foi o processo de intensificar as relações e a comunicação entre os grupos de interesse representativos da indústria. Hoje em dia, a sede da Abiplast reúne em seu quadro a **Associação Brasileira da Indústria de Embalagens Flexíveis (Abief)**, a **Associação Brasileira de Laminados Plásticos Flexíveis (Abrapla)** e a **Associação Brasileira de Rotomoldadores (ABR)**.

No último quinquênio, a Abiplast fortaleceu a interlocução com os sindicatos estaduais da transformação e arregimentou cinco novas instituições de representação regional. Temos hoje 21 sindicatos estaduais associados, através dos quais captamos as demandas regionais. Para conhecer as especificidades de cada segmento da indústria, a Abiplast aprofundou seu modelo de câmaras setoriais criando mais quatro: PET, Rotomoldagem, Pallets e Reciclagem.

A sinergia assim gerada dentro do próprio setor foi externalizada para os demais elos da cadeia. Todo esse movimento nos tornou referência para bancos e investidores interessados em conhecer oportunidades no setor brasileiro de transformados plásticos.

Desde 2010, com a promulgação da Política Nacional de Resíduos Sólidos (PNRS), a Abiplast atua como protagonista, junto com outras entidades industriais, para promover o “Acordo Setorial de Logística Reversa de Embalagens para Produtos Não Perigosos”, trunfo para o setor cumprir seu papel de aumentar a reciclagem e reduzir a

quantidade de resíduos sólidos urbanos destinados a aterros. Por conta da PNRS, a organização da indústria de reciclagem foi eleita como prioridade para a Abiplast. Constituímos em 2012 a Câmara Nacional dos Recicladores de Material Plástico (CNRMP), fórum que reúne empresas e sindicatos estaduais desse reduto, cujo principal objetivo é melhorar a qualificação técnica dessas indústrias. Uma das primeiras iniciativas foi a criação do Senaplas (Selo Nacional de Plásticos Reciclados), para identificar e valorizar as recicladoras que abraçam os critérios socioambientais e econômicos exigidos por lei.

A associação também monitora quaisquer ações capazes de desvirtuar a imagem do plástico, desmistificando as críticas sem fundamento e informando corretamente a sociedade sobre a relevância e a função dos materiais. Entre os exemplos dessa atuação, figuram os casos do bisfenol A, sacolas plásticas, bandejas de isopor, biodegradação, ciclo de vida de produtos e reciclabilidade.

A Abiplast se empenha ainda em ser a principal fonte de referência e provedora de informações para auxiliar na rotina e decisões das transformadoras. No início deste ano, com o propósito de preparar

o setor para dois entraves, a Abiplast promoveu com a Plásticos em Revista o seminário “Crise Hídrica e Elétrica: Impacto e Soluções para a Indústria do Plástico”, no qual especialistas apresentaram soluções e estratégias para minimizar os impactos da possível falta de água e dos aumentos nos custos de energia.

Promovemos ainda debates sobre temas administrativos como as obrigações de prestação de informações trabalhistas no sistema E-social e as implicações e dificuldades quanto à prestação de informações sobre controle de estoques no Sped/Bloco K. Também realizamos palestras técnicas em eventos do setor como as feiras Feiplastic, Plastech, Interplast e NordestePlast. Em parceria com a Plásticos em Revista, a Abiplast realiza o já consolidado seminário anual “Competitividade – O Futuro Perfil da Indústria Brasileira de Transformação de Plásticos”, visando estimular no empresário o pensamento e a visão estratégica de negócio.

No início de nossa segunda gestão à frente da Abiplast, o ambiente de negócios é bastante desafiador. O setor de transformados plásticos não cresce desde 2010 e passamos por retração econômica, com perspectiva de reversão da tendência de

queda apenas em 2016.

A conjuntura de estagnação/retração se alia a uma perspectiva de aumento da concorrência de produtos plásticos importados, produzidos em localidades de custos de matérias-primas muito mais baixos que os do Brasil, entre elas as resinas produzidas pela rota do gás de xisto. Enfrentar tais desafios exige uma instituição forte, que atue de forma coordenada, com visão estratégica e foco em resultados. Por isso, vamos intensificar as sinergias entre as instituições do setor, o governo e a cadeia produtiva, bem como aprofundar o modelo atual de gestão. Para ganhar agilidade e afiar a comunicação, vamos melhorar os processos internos, investir em Tecnologia da Informação, como customer relationship management (CRM), para sistematizar nosso relacionamento com o empresariado, além de criar ferramentas de avaliação de resultados e explorar recursos de busca de informações em “big data” e “mining”.

É a Abiplast trabalhando para o setor brasileiro de transformados plásticos aumentar a competitividade nos próximos anos.

José Ricardo Roriz Coelho foi reeleito presidente da Associação Brasileira da Indústria do Plástico para o período 2015-2019.

DE VOLTA PARA O FUTURO



AGORA ESTAMOS REALMENTE EM CASA

A Frigel, o maior produtor do Mundo de sistemas de resfriamento para plásticos, montou uma operação sob medida para atender as seus mais de 1000 clientes no Brasil.

Além da estrutura para a produção com entrega imediata, conta com uma rede de vendas e assistência técnica em todos os principais estados (SP, RJ, RS, SC, PR, MG, PE, MA, BA), além de estoque completo de peças de reposição.

Pode entrar que a casa é sua: www.frigel.com/brasil



Ecodry: sistema a circuito fechado

95%
economia
de água

Microgel: resfriamento individualizado de moldes



20%
redução
tempos de
resfriamento/
ciclo



FRIGEL LATINO AMÉRICA LTDA INDÚSTRIA E COMÉRCIO DE MÁQUINAS DE RESFRIAMENTO LTDA
Rod. SP 306, Luis Ometto, Km 40, s/n | Bairro Marrafon – Iracemápolis – SP
Telefone: [19] 3010.1900 | E-mail: sales.fla@frigel.com



Essa planta vende saúde

Por que a Sintegra é um caso clínico do plástico



Sintegra: operadores submetidos a reciclagem anual de conhecimentos.

O mercado médico-hospitalar nunca passou de um cisco no mapa da transformação brasileira de resinas, efeito de suas baixas escala de produção e de uma saúde pública cuja penúria afugenta os fornecedores. Apesar desses pesos na balança, a **Máquinas Agrícolas Jacto** nadou contra a corrente e embarcou nas chamadas ciências cirúrgicas, estendendo assim sua presença no plástico para além dos limites de sua controlada **Unipac**, craque titular na injeção, sopro, rotomoldagem, extrusão de chapas e termoformagem de peças de grande porte. Em oito anos de ativa, a controlada **Sintegra**, alojada no complexo sede da Jacto em Pompéia (SP), encheu sua parede de troféus, a exemplo de ter sido a primeira produtora nacional de implantes bioabsorvíveis, e continua a dar um suadouro na concorrência dominada por marcas do exterior. “Emparelhamos

com elas na tecnologia e sobressaímos nessa disputa com importadores pela interação rápida e fácil com cirurgiões no Brasil, adequação dos artigos às condições nacionais, agilidade na interface com distribuidores e dispensa de estoque local e burocracia alfandegária”, sumariza Marcos Antonio Ribeiro, presidente da Sintegra e da Unipac.

A Unipac, por sinal, contou pontos para a excelência operacional da Sintegra. “Nossa experiência acumulada na injeção de polímeros foi determinante para catalisar o desenvolvimento da Sintegra”, observa. “Mas a produção de implantes absorvíveis difere de todo do processo dos tipos convencionais e o know how dos fabricantes brasileiros está voltado para o implante bioestático de metal”. A moldagem de implantes poliméricos, associa o dirigente, tem pontos em comum com a indústria farmacêutica. “Servem de exemplos a ne-

cessidade de estabilização e metabolização das matérias-primas, ou seja os cuidados com sua degradação, absorção, interação e eliminação, um controle aliás mais rigoroso que o adotado na industrialização dos implantes metálicos”.

Para ilustrar a complexidade tecnológica em jogo na planta, Ribeiro destaca o fato de implantes serem concebidos para longa permanência ou para sempre no corpo operado. Ainda quanto a desenvolvimentos, um gol de placa da Sintegra resultou de tabelinha em pesquisa com a **Fundação Adib Jatene**: a bomba de sangue para cirurgias dependentes de circulação extra corpórea. “Suas características diferem da bomba convencional importada e a qualidade no desempenho é comprovada pelo menor dano celular causado ao sangue, ensejando melhores resultados durante e após a cirurgia”, explica Ribeiro.

Para dar conta do recado, a Sintegra opera em Pompéia com Área Limpa Classe ISO 8, instalações também certificadas pela ISO 9000 e 14.000 e com o aval “Boas Práticas de Fabricação” (BPF), da **Agência Nacional de Vigilância Sanitária (Anvisa)**, relativo à chamada classe de risco IV. “É o grau máximo de risco associado à complexidade dos produtos”, insere o presidente, acrescentando ser essa certificação válida por dois anos. “Mas a Anvisa pode inspecionar a fábrica sem aviso prévio”, ele revela. A Área Limpa da Sintegra, aprofunda Ribeiro, roda monitorada por um aparato de supervisão virtual de condições como temperatura, umidade, diferencial de pressão entre salas e intertravamento de



Bomba de sangue: concepção inspirada pelo convívio com centros cirúrgicos.

portas, além da escora de equipamentos para o controle periódico das condições microbiológicas do ar.

Na denominada Área Classificada, distingue Ribeiro, a Sintegra aloja quatro injetoras elétricas da japonesa **Toshiba**, um efetivo de máquinas de idade média orçada em quatro anos pelo presidente. “Escolhemos os equipamentos primordialmente pela precisão no trabalho de alta complexidade com materiais de engenharia”. No embalo, Hércules Piazzi, agente no país das injetoras Toshiba, informa que a unidade roda com os modelos EC NII, ECS e EC SX. Ele tem na ponta da língua mais justificativas para a seleção das linhas elétricas. “Geram menos calor

no ambiente e não o contaminam com as partículas de óleo inerentes à injeção hidráulica”, pondera o representante. “Além do mais, os termoplásticos empregados na Sintegra são caríssimos e seu refugo na injeção acarretaria enorme prejuízo, um risco zerado na ope-

ração com máquinas elétricas top de linha”. Ribeiro retoma o fio informando que os moldes ali utilizados provêm tanto do próprio grupo, confeccionados pela **Ferramentaria Jacto**, como de matrizarias nacionais e do exterior. Quanto às resinas, complementa, ali são injetados polipropileno, policarbonato, polissulfona, polietercetona e polímeros bioabsorvíveis. Na retaguarda, a Sintegra conta com laboratório cujos pontos altos, a impressora 3D e o multisensor óptico digital Smartscope CNC, o dirigente frisa não serem, em regra, figurinhas carimbadas em transfor-

madoras de plástico convencionais.

A automação do processo, hoje en-deusada como o futuro da manufatura, é um critério de adoção variável na esfera da produção de artigos médico-hospitalares. “Por exemplo, a produção de válvulas cardíacas biológicas é quase artesanal”, ilustra Ribeiro. “Na Sintegra, a produção de itens como a bomba de circulação extra corpórea requer tanto etapas automatizadas como manuais”.

No complexo da Jacto em Pompéia, a planta da Sintegra trabalha em regime de três turnos de oito horas e com efetivo de 25 funcionários. “Recrutamos operadores



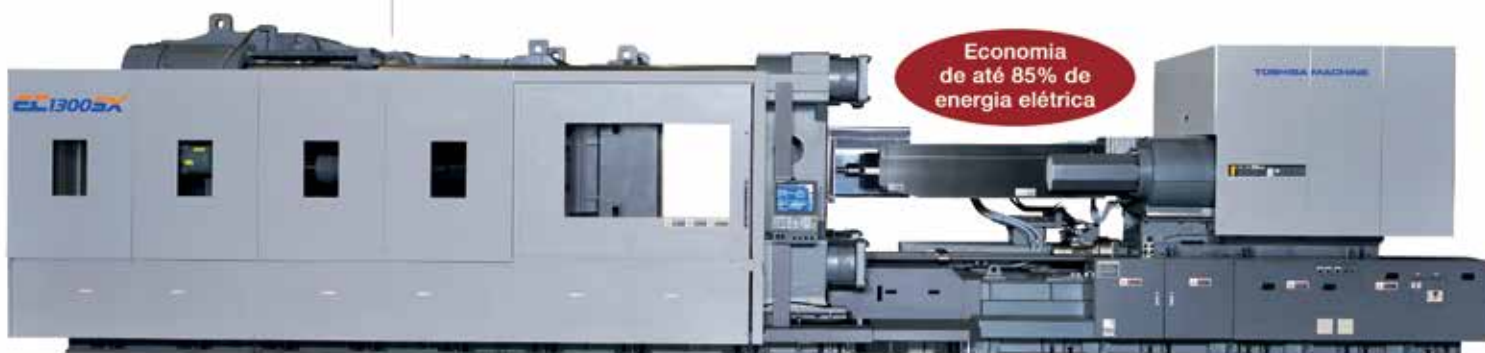
Ribeiro: pioneirismo em implantes bioabsorvíveis

com formação em áreas de saúde, como auxiliares e técnicos em enfermagem, todos submetidos a um plano anual de reciclagem de conceitos técnicos e operacionais, fora treinamentos específicos para cada produto médico, abordando desde suas características à sua aplicação final”, expõe Ribeiro. A cereja do bolo da expertise, ele coloca,

“foi o investimento num corpo técnico multidisciplinar nas áreas de Engenharia, Medicina e Biomedicina”. Uma infra de deixar a concorrência doente. •

TOSHIBA MACHINE

Quer aumentar a produtividade e reduzir custos?



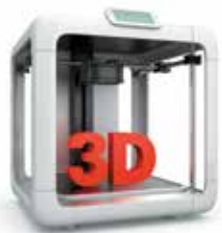
Economia de até 85% de energia elétrica

Injetoras totalmente elétricas, de 5 a 1800 toneladas

- Ausência de óleo
- Não polui o meio ambiente
- Precisão de +/- 0,01mm
- Baixíssimo nível de ruído

TOSHIBA MACHINE

Rua Cubatão, 86 Conj. 1307 - Vila Mariana - São Paulo / SP - 04013-000
Tel.: (11) 3253 3331 - Cel.: (11) 9 9245 1564
hercules@hercx.net



Impressões digitais

“Imagine um mundo onde a oficina utilize impressão 3D para trocar o para-choque do seu carro após uma batida. Os mecânicos farão o download do design da peça pela internet e a produção na impressora enquanto você espera”. Para Paul Hodges, presidente da consultoria inglesa **International eChem (IeC)**, essa comodidade não demora a se materializar e, como indício, aponta para a impressão 3D de peças de reposição de até 20 quilos já adotada pela fabricante de aviões **Boeing**. Luiz Fernando Dompieri, gerente geral no Brasil da **3D Systems**, grife norte-americana do ramo, faz um contraponto. “Hoje em dia, a indústria aeroespacial utiliza a impressão 3D, principalmente de partes metálicas, porque os volumes de produção são baixos”. Nesses casos, diz, é possível economizar no investimento em ferramental e baixar custos nas operações. Além do mais, nota, a impressão 3D assegura mais flexibilidade para alterações de design, mediante ajustes no computador.

No setor plástico internacional, a impressão 3D ainda não ensaia voos futuristas para escantear a injeção, mas começa a ir além do cercado da prototipagem. Na Itália, por exemplo, a rediviva indústria de injetoras **Sandretto**, agora sob a batuta de controlador belga, já recorre à tecnologia 3D para fabricar determinados componentes metálicos de suas máquinas.

“Hoje em dia, leva-se de 15 a 36 horas para imprimir um para-choque, depender do tamanho e complexidade”, o porta-voz da 3D Systems exemplifica. “Na indústria



Dompieri: modelos de uso pessoal atraem vendas.

automobilística, o aporte em molde para injeção é justificado. Uma montadora pode exigir 10 mil unidades por mês, então o investimento é amortizado de forma rápida”, Dompieri encaixa. Nos EUA, a empresa já imerge na concepção de uma impressora gerador de uma peça/min, diminuindo a demora atual do processo de construir um objeto de camada em camada.



Wender: 3D revoluciona desenvolvimento de produto.

As vendas da 3D Systems no Brasil foram alavancadas, de três anos para cá, com a chegada das impressoras de uso pessoal, que custam de R\$ 6 mil a R\$ 60 mil. O portfólio da 3D Systems também apresenta uma linha profissional, com modelos de porte intermediário e preços que variam de R\$ 100 mil a R\$ 1 milhão, bem como versões industriais, com máquinas que batem R\$ 3 milhões. No mostruário, 100% importado, há modelos para todos os processos de impressão 3D, incluindo acumulação, que em regra usa acrilonitrila butadieno estireno (ABS) ou ácido polilático (PLA), por sinterização a laser, que molda poliamida (PA) em pó, e impressão de metais.

Kai Wender, diretor do escritório comercial no país da alemã **Arburg**, por ora o único fabricante de máquinas para transformar plástico com impressoras 3D no portfólio, faz coro a Dompieri e aposta no convívio das injeção com a tecnologia digital por um bom período ainda. “Com a impressão 3D é possível produzir peças plásticas funcionais, com geometrias refinadas, de forma individual ou em pequenas séries”, ele assinala. Essa novidade, ele antevê, vai mudar as etapas de desenvolvimento de produto. “O processo será mais dinâmico e diminuirá os intervalos entre criação, teste e comercialização”, Wender considera.

Freeformer, o equipamento de impressão 3D da Arburg, processa resinas convencionais como copolímero de acrilonitrila estireno (ABS), elastômeros termoplásticos (TPE), policarbonato (PC) e poliamida (PA 12), cita Wender. A impressora conta com duas unidades de plastificação, podendo gerar peças de até dois componentes funcionais. A máquina é também indicada à produção de artefatos complexos, como os munidos de canais internos curvados ou de um elemento encaixado em outro de forma móvel, atributos ainda impensáveis na injeção, conclui o diretor.



Freeformer: possibilidade de gerar peças bicomponente.

Pela bola de cristal da **Gartner Inc.**, empresa de pesquisa norte-americana, as vendas globais de impressoras 3D devem rondar 217.000 unidades este ano, acima do dobro do movimento de 2014. Nos EUA, a mesma fonte percebe em curso a massificação de modelos acessíveis, a preços inferiores a US\$ 1.000. •



NÃO IMPORTA O SEU TAMANHO, AQUI TEMOS UM LUGAR PARA VOCÊ!

Atualmente, o **SINDIPLAST** representa mais de 5 mil empresas em todo o estado de São Paulo, e tem como missão o desenvolvimento do setor de transformação e reciclagem de material plástico, com atuação proativa em relação às questões políticas e conjunturais que afetam o setor.

A Entidade ainda oferece um grande leque de serviços aos seus associados, tais como:

- Representação Institucional
- Apoio à relações Trabalhistas e Segurança no Trabalho
- Consultorias: Jurídica, Tributária, Civil, Trabalhista e Ambiental
- Análises Econômicas e Estudos do Setor
- Assessoria em Linhas de Financiamentos do Setor
- Informes Setoriais
- Espaço site Sindiplast
- Espaço para realização de reuniões e eventos empresariais
- Cursos, palestras, workshops e treinamentos
- Apoio à feiras setoriais

TRANSFORMANDO O FUTURO DA SUA EMPRESA



Sindiplast

Sindicato da Indústria de Material Plástico
do Estado de São Paulo

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

Confira na **Plastech Brasil 2015**
a solução da **Cristal Master**
para suas cores.

Rua M5 - Estande 29/30
25-28 Agosto Caxias | RS

A Cristal Master estará presente na Plastech Brasil 2015. Venha nos visitar e conhecer nossas soluções em pigmentação e aditivação de termoplásticos.

Venha nos visitar na

PLASTech
Brasil
2015

A Feira do Plástico, da Borracha,
dos Compósitos e da Reciclagem

Masterbatches | Aditivos Funcionais | Aditivos Concentrados
Aditivos Colorantes | Aditivos de Efeito



47 3451 5000
www.cristalmaster.com.br



QUER VISITAR A FEIRA?

Então faça seu credenciamento online

www.plastech.com.br

**CRISTALMASTER**
PIGMENTAÇÃO TERMOPLÁSTICA

Joinville/SC - Av. Santos Dumont, 3785 - 47 3451.5000 - cristalmaster@cristalmaster.com.br | Itupeva/SP - Av. Emilio Chechinato, 4055 - 11 4496.3017 - cd.sp@cristalmaster.com.br | São Leopoldo/RS - Av. Henrique Bier, 3170 - 51 3589.1027 - cd.rs@cristalmaster.com.br | Jaboatão dos Guararapes/PE - R. Coronel O. Plaisant, 500 - 81 3094.5450 - cd.pe@cristalmaster.com.br