

BOPET

ANTIDUMPING FECHA MERCADO
BRASILEIRO PARA MONOPÓLIO

CEPALGO

POR DENTRO DE UMA FÁBRICA
PRA LÁ DE PERFEITA

plásticos
em **revista**

53
ANOS

Agosto/2015

Nº 617

AS TENTAÇÕES DA CARNE

UM FILÃO TENRO, AO PONTO
E COM TUDO NO LUGAR PARA
FILMES COM BARREIRA

Conheça alguns dos nossos produtos:

Toray

- ABS 100X01;
- ABS 700X01;
- ABS Transparente.

Kolon

- POM K300*;
- POM K700*.

Poliamida 6

- B27E*;
 - B40L (Extrusão/Filme);
 - B36 (Extrusão/Filme);
 - C33 (Copolímero);
- Todos em Preto ou Natural.

Polipropileno

- Com cargas e aditivos.

Formosa

- ABS AG12;
- ABS AG15;
- ABS AG1000;
- ABS AE 8000;
- SAN NF2200.

Poliamida 6.6

- Ciclo Rapido;
- Preto ou Natural*.

Policarbonato

- Cristal;
- Preto;
- Colorido;
- Branco.

Novidade

Hiperfilled até 80% CaCo_3 .

*De 10 a 50% de Fibra de Vidro, Carga Mineral e Outros.



*Distribuindo mais do que resinas,
distribuindo qualidade.*



NOVATRIGO
GRUP

+55 (47) 3333.4255

+55 (11) 4424.1553

PLÁSTICOS DE ENGENHARIA • IMPORTAÇÃO • COMPOSTOS

WWW.NOVATRIGO.COM.BR

SUMÁRIO

08 Visor DISTRIBUIÇÃO

A parada de tirar leite de pedra no varejo de resinas

18 Oportunidades PREMIER PET

PE verde estreia em rações premium

19 LOGOPLASTE

Cresce o sopro in house para iogurtes da Itambé

20 Conjuntura BOPET



Concorrência internacional distante do mercado do filme biorientado

26 MOTORES TURBO

As perspectivas que brilham nos olhos das poliamidas

28 Sensor OLEGÁRIO ARAUJO

Embalagens podem tirar proveito dos novos hábitos do consumidor, sinaliza consultor.

30 Especial



38 3 Questões DIEGO VIRIATO

Executivo da Audax confronta recessão com os produtos de limpeza

40 Sustentabilidade SIK/GNEUSS

PET reciclado toma corpo em potes de alimentos

42 Fábrica Modelo CEPALGO

A perfeição não é um sonho impossível

46 Engenho & Arte PROGRAMA NEOJIBA

Violinos a partir de tubos de PVC

Agosto/2015
Nº 617 - Ano 53

Diretores

Beatriz de Mello Helman
Hélio Helman

REDAÇÃO

Diretor

Hélio Helman
editor@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: Setembro / 2015

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

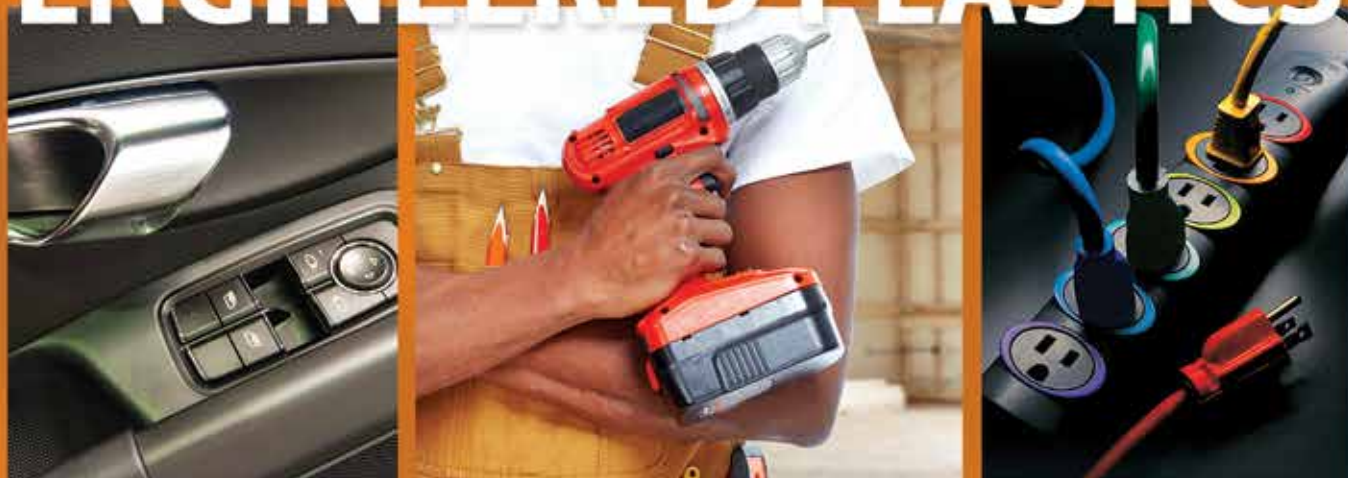


A. Schulman

A FORÇA DE UMA MARCA GLOBAL

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

ENGINEERED PLASTICS



Nossos produtos tem como características o desempenho diferenciado para processos de moldagem por injeção, por sopro e extrusão.

Os nossos compostos são formulados para atender às necessidades específicas de cada cliente, com um portfólio que compreende compostos com carga mineral, fibras de vidro, microesferas de vidro, condutivos e blendas poliméricas de diversos polímeros.



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

O bolso ensina

Seria muito educativo se o povo visse a parcela de impostos no preço mostrado na embalagem dos produtos

O sociólogo Alberto Carlos Almeida deu o que falar quando lançou, em 2007, o livro “A Cabeça do Brasileiro”. Fruto de pesquisa para traçar um perfil da população, a obra continha revelações dessas de se varrer para baixo do tapete para não chocar as visitas. Por exemplo, os entrevistados mostravam-se benevolentes com o nepotismo e corrupção no

governo e viam no Estado uma espécie de pai de todos, com a missão de prover tudo, não importa como. “São muito atrasados”, comentou Almeida para Plásticos em Revista.

Oito anos depois, não há razão para se contar com mudanças nessa percepção popular. Ao contrário, fatores como a piora de uma educação já abaixo da crítica e o intervencionismo a 100º do governo em todas as instâncias pesaram para fortalecer, desde então, a pobreza intelectual desvendada no livro. Acontece que, após 13 anos de navegação sem atentar para as mudanças dos ventos e as reservas de combustível, o barco foi a pique. A máquina estatal balofa, perdulária e larápia quebrou o Brasil. A pergunta agora é, se dessa vez, a conta do rombo causada pelo governo e jogada ao povo terá o condão de abrir os seus olhos.

Nas entrelinhas da visão do Estado paternalista captada no estudo de Almeida, pulsa a certeza de que sua missão é levar os pobres a melhorar de vida, o que décadas de execrável distribuição de renda desmentem. Mas a cantilena não muda. Durante a seca de 1870, Dom Pedro II prometia até vender a coroa para nenhum nordestino morrer ao deus dará. A coroa está no Museu Imperial de Petrópolis e as vítimas da estiagem nas covas. O fato é que pobre sobe na vida desde que lhe possibilitem chegar à prosperidade e, para isso, é preciso criar riqueza. Dádivas não



dão em igualdade social e só servem para manter no cabresto currais eleitorais, comprovam séculos de desenvolvimento econômico e democrático.

Vale torcer também para que a recessão e o desgoverno em andamento tenham força, a partir da educação pelo bolso, para tirar de vez mais duas aberrações que a pesquisa de Almeida flagrou na cabeça do brasileiro. Uma delas é

a noção de que o Estado tem o poder divino de criar recursos do nada, quando na realidade só pode tirar de alguém para outrem. A outra é o desconhecimento de que sempre sobra muito pouco do nosso Estado para atender os pobres, cortesia da máquina pública, inchada de cargos comissionados, cabides de emprego e mordomias impensáveis no mundo desenvolvido. Seria muito educativo, aliás, se fosse mostrada ao consumidor a parcela de impostos no preço de venda estampado na embalagem dos produtos. Na mesma linha de passe, uma população esclarecida converge para um governo adepto da transparência, que discrimina seus gastos e como e quem os custeia.

Ao final dos anos 80, o economista Mário Henrique Simonsen soltava os cachorros num artigo de revista. “Com o governo superendividado, com os políticos concentrados em distribuir empregos sem trabalho e com a ideia de que slogans enchem a barriga dos pobres, estamos caminhando para o retrocesso”. Simonsen via o povo metido num vagão para a Bangladânia, um lugar miserável feito Bangladesh e isolado como a Albânia. “Podemos desviar o trem-bala da Bangladânia?”, ele conjecturava no texto. “A resposta é positiva, mas depende de uma cirurgia capaz de extirpar os nossos cacoetes culturais”.

Tomara que o Dr. Bolso consiga desta vez. •

► **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

HAJA FÉ E FÔLEGO



Como distribuidores de PP e PE digerem a inanição da demanda

Recessão e resinas a preços atrelados ao dólar formulam um composto que é nitroglicerina para a distribuição de polietilenos (PE) e polipropileno (PP), os dois pilares do varejo do plástico. “De duas uma”, disse um distribuidor em off, “ou repasso os reajustes anunciados ou meu negócio morre, pois não tenho como absorver os aumentos”. Ele concorda com o efeito dominó – o risco de encolhimento das vendas num quadro de clientes em grande parte descapitalizados pela crise –, mas não vê saída.

“No primeiro semestre, amargamos queda de 8,2% nas vendas de PP e PE em relação ao mesmo período no ano passado”, expõe com pesar Wilson Ca-

taldi, sócio executivo da **Piramidal**, nº1 da distribuição de resinas commodities no país. O recuo no movimento é atribuído por ele “à diminuição da demanda e ao maior contingenciamento de limite de crédito”. Em reação a esse transtorno financeiro, a Piramidal lançou em janeiro o “Piramidal Card”, linha de crédito adicional com prazos especiais. “Uma vez fechada a venda via cartão, a administradora fica com o risco”, esclarece o distribuidor. Muitas vezes, dessa forma, o “Piramidal Card” ofereceu mais limites de financiamento a empresas com dificuldades para conseguir crédito na praça, ele observa. Do lado do portfólio, encaixa Cataldi, a diversidade de materiais foi acentuada este ano com a comercialização de PET grau garrafa da

PetroquímicaSuape. Em contrapartida, a barafunda da economia levou a Piramidal a teclar pause no ventilado plano de distribuir produtos que não materiais para o setor plástico. “Hibernamos a nova unidade de negócios para o primeiro trimestre de 2017”, revela o dirigente.

Ainda assim, Cataldi não desapega do otimismo. “Estamos há 30 anos no ramo e crise como essa não é novidade”, avalia. “Para enfrentá-la, é uma questão de ter caixa, preços competitivos, novos produtos, pronta entrega e auxiliar os principais clientes a passarem por este momento”.

Nos idos de 2002, a voz corrente na distribuição era de que o giro para sustentar o negócio andava na faixa de 8.000 t/mês. Em 2010, o volume considerado caiu a 5.000 t/mês. O declínio continua, indica Cataldi. “Continuo a defender escala e volume como fundamentais para um negócio sustentável a longo prazo, mas com uma tecnologia e eficiência é possível para uma distribuidora operar hoje em patamares de 4.000 t/mês”.

Único produtor no país de PP e PE, a **Braskem** cobre o varejo dessas poliolefinas com cinco agentes autorizados, entre os quais a Piramidal é o maior e o mais antigo. Uma pergunta para os universitários é se a recessão e a diminuição do número de transformadores atendidos não tornará, mais à frente, a atual rede Braskem grande demais para um varejo de PP e PE enfraquecido. “Acho que não”, sustenta Cataldi. “A cada novo ambiente de negócios surgem novas receitas e alguns players saem mais fortes e outros mais fracos. Sempre acredito em seleção natural”.

A Braskem vê a distribuição como uma obra em progresso. “A mudança do cenário econômico e a desvalorização do Real aumenta a competitividade dos nossos distribuidores e a segurança no fornecimento de resinas a seus clientes”,



fortymil

Resinas Termoplásticas

***RAPIDEZ, QUALIDADE E SEGURANÇA.
CULTURA INOVADORA. IDENTIDADE PRESERVADA.***

A Fortymil é uma empresa com mais de 44 anos de atividade no setor de plásticos. A empresa é Distribuidora Oficial de resinas Braskem. Com frota própria e padronizada de caminhões, garante entrega com agilidade, pontualidade e segurança.

***HÁ 44 ANOS NO MERCADO
COM A MESMA QUALIDADE.***

PARCEIROS



DISTRIBUIDORA AUTORIZADA

Braskem

plastivida
Juntos somos mais sustentáveis.



FILIAL DUQUE DE CAXIAS - RJ
ESTRADA VELHA DO PILAR, 2435
CHÁCARA RIO PETRÓPOLIS
CEP: 25243-260

MATRIZ ITATIBA - SP
RUA OSVALDO BERTO, 380
DISTRITO INDUSTRIAL ALFREDO BELA
CEP: 13255-405
TEL: (11) 4894-8933

analisa Antonio Luis Acetoze, gerente de distribuição do grupo petroquímico. “O efeito da demanda atual deve afetar menos os distribuidores da Braskem, munidos de sólidas bases nas questões financeiras, de custos e de concessão de crédito. É um momento de grande oportunidade para a distribuição aumentar sua participação de mercado, com base em seus serviços diferenciados e na garantia de suprimento de resinas de qualidade perante a concorrência dependente de importações e exposta ao ambiente internacional”.

A hipótese de emagrecimento imposto pela crise ao efetivo de distribuidores da Braskem também não passa pela cabeça de Laércio Gonçalves, presidente da **Activas**, titular da rede do grupo e formador de opinião no varejo. “Não vejo essa possibilidade de redução de distribuidores, pois já atuamos em número muito pequeno de agentes. O que pode acontecer é o desinteresse de revendedores autônomos pelo negócio”.

Na selfie tremida do Brasil, a crise não proporciona avanço prazeroso dos distribuidores de resinas nacionais sobre os revendedores de resinas importadas, hoje pendurados na brocha pelo dólar na lua. “A Activas projeta queda em torno de 20% em relação ao volume total de vendas em 2015 e o faturamento terá leve crescimento, devido ao aumento do dólar”, considera o dirigente. Quanto à clientela, ele vê as transformadoras sem caixa “devido à falta de planejamento e gestão”. O presidente da Activas também atenta para a extrema restrição de crédito na praça. “Clientes falam de queda de 30% a 50% no faturamento, preocupante principalmente para quem não está capitalizado ou preparado para enfrentar uma crise como esta. Hoje em dia, as indústrias compram somente o

necessário e a oferta de material importado caiu, devido ao aumento do dólar”.

A recessão diminuiu o ticket médio das vendas mas não descartou a carteira da Activas. “Trabalhamos ativamente com a ferramenta CRM (Customer Relationship Management) para gerenciar o relacionamento com o cliente e reunimos vários processos e tarefas de uma forma organizada e integrada”, assinala Gonçalves. Com o CRM, ele segue, nichos de atuação da empresa foram delimitados e estratégias foram traçadas para cada segmento da transformação, perfil de clientes e região atendida. “Agregamos todo nosso know-how em logística de alcance nacional para auxiliar os clientes na otimização dos estoques e

O dever de casa da Activas estendeu-se ao turbinamento do mostruário. Além de embarcar este ano na distribuição de poliestireno (PS) da **Innova** e **Videolar**, a empresa incorporou o catálogo de especialidades com desenvolvimentos tirados do forno da sua componedora **Actplus**. “Tratam-se de materiais concebidos de acordo com as especificações do cliente e englobam PE micronizado, PP anti UV, PP antibacteriano, policarbonato e polimetilmetacrilato coloridos e copolímero de acrilonitrila butadieno estireno (ABS) VO”, alinha o distribuidor.

Para Ricardo Mason, diretor da **Fortymil**, distribuidora de poliolefinas da Braskem atuante no Sudeste, mexidas



Cataldi: Piramidal Card para reagir às restrições de crédito.



Acetoze: fatia dos distribuidores no varejo vai crescer.



Gonçalves: Activas fez dever de casa para suportar a crise.



Mason: entregas de tickets menores e menos espaçadas.

redução de recursos para capital de giro”. Em paralelo, a Activas adotou o sistema “Balanced Score Card” (BSC), conta o dirigente, mediante o qual a operação foi reformulada com foco dirigido à gestão em resultados. Desse modo, ele arremata, “dispomos agora de indicadores para nortear a tomada de decisões e de ações rápidas e assim aumentamos a participação de mercado e reduzimos drasticamente os custos operacionais, o giro de estoque e a inadimplência”. A propósito, para o presidente da Activas, o giro aceitável para um distribuidor de resinas se mantém na órbita estabelecida em 2010, por volta de 5.000 t/mês.

no portfólio são procedentes, mas crucial para o negócio, ainda mais em tempos cavernosos, é a gestão, em particular dos custos de estoque e operacionais, como atestam suas ações mais recentes. “Desde o ano passado temos reformulado nossa frota, ajustando o tamanho e tipo de veículo conforme o ticket médio e distância das entregas”. Pela sua percepção, o trabalho dos distribuidores tem evoluído para entregas de tickets menores e menos espaçadas, efeito da carência de capital de giro na praça. Na esfera das ferramentas de gestão, Mason informa estar testando um software de mobilidade para a equipe comercial da Fortymil. “Visa reduzir os



WK3

TRABALHO EM EQUIPE, CLAREZA DE IDEIAS, RESPEITO, LIDERANÇA, COOPERAÇÃO E INOVAÇÃO.

É assim que a Replas consolida sua tradição como uma das mais confiáveis distribuidoras de resinas importadas do Brasil!

Pensando sempre na satisfação do cliente, contamos em nosso estoque com os mais diversos tipos de resinas, produtos versáteis e de alta qualidade, disponíveis a pronta entrega. Valorizando o trabalho em equipe e buscando sempre a inovação, nossa meta é suprir as necessidades de nossos clientes e tornar-nos *top of mind* em distribuição de resinas termoplásticas importadas.

A Replas é pioneira na importação dos mais diversos tipos de resinas e conta com a parceria com fornecedores de classe mundial, sempre zelando pelo alto padrão de qualidade e confiabilidade. Temos compromisso com a excelência em tudo o que fazemos! Essa é nossa missão aliada aos nossos valores!

Conte sempre com a Replas!

Distribuidor Autorizado de Resinas e Filmes BOPP:

VIDEOLAR

Distribuidor Autorizado de Resinas:

سايك
Saiik

PETROBRAS

REPJOL

LOTTE CHEMICAL

Replas
BOPP RESINAS
POLÍMEROS TERMOPLÁSTICAS



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

custos internos e disponibilizar informação com mais rapidez para o vendedor diante do cliente”, ele sintetiza.

O desvario do câmbio e a demanda com o pé atrás põem o distribuidor no fio da navalha, ele deixa claro. “De um lado, temos no mercado menos material importado e, do outro, a demanda reduzida e com maior risco de crédito”. Nove-fora, amarra o diretor, não há garantia de azul no faturamento de sua empresa este ano. “O primeiro trimestre marcou pelo movimento se arrastando, o segundo teve forte impacto negativo nas vendas e as perspectivas para



Brayner: faxina nos custos fixos e blindagem contra inadimplentes.



Cruz: mais cuidados na decisão de importar resinas.



Prando: refúgio do câmbio volátil no hedge.

o semestre atual não são positivas”. Para piorar o angu, Mason assinala que, em especial no varejo paulista, “revendas de resina importada mudam facilmente para o produto nacional”, ele afirma, em clara alusão a matérias-primas desovadas por este canal por transformadores. Desse modo, pondera, a Fortymil espera fechar 2015 mantendo os volumes colocados em 2014. “Já é um grande desafio”, comenta o distribuidor.

Única distribuidora de resinas da Braskem sediada no Nordeste, a **Eteno** também se debruça sobre os bastidores da gestão. O foco principal deste ano de margens achatadas tem sido a faxina nos custos fixos, estreitar o relacionamento com clientes e reativar aqueles até então inativos”, estabelece o diretor Rodrigo

Brayner, acrescentando que planos como a estreia na comercialização de plásticos de engenharia foram deixados em compasso de espera. “Ainda temos muito trabalho pela frente para fechar o ano no azul”.

O Nordeste é um mercado eivado de informalidade e clientes inclinados a protelar pagamentos. Com a economia em cacos, conta Brayner, a Eteno aumenta as precauções contra esses atrasos e calotes. “Os empresários da região vinham trabalhando no limite e se viram no meio da crise sem gordura para queimar e daí a retração e aumento da inadimplência desde

o final do ano passado”, descreve o distribuidor. “Diante disso, ficamos mais rigorosos na dilatação dos limites de crédito e cada caso é analisado em separado, com visitas ao vivo na indústria e a palavra final é dada por um comitê. Também definimos prazos menores para baixa a exposição a reincidentes na inadimplência”.

Cortesia do câmbio, o bicho está pegando no cercado dos importadores de poliolefinas. “As margens foram afetadas negativamente”, confirma Osvaldo Cruz, diretor da **Entec Polímeros**. “No Brasil, a maioria dos agentes econômicos reage em descompasso com as variações do câmbio, reflexo de um mercado fechado há décadas”, observa. “Ou seja, existe uma inércia até a variação cambial chegar ao dia a dia na economia, como se nossos negócios nada tivessem a ver com isso, até a hora em que a realidade e a aritmética se impõem. No mais, a ineficiência da burocracia relacionada ao comércio exterior, a exemplo do

tempo de nacionalização de um produto, também contribui para impactar os resultados em momentos de desvalorização do Real”. Um ponto a favor numa conjuntura recessiva, ele nota, é o avanço de resinas como as que comercializa sobre o espaço aberto pela redução da presença de produtos acabados importados. “Também ficamos muito mais seletivos na tomada de decisão para importar materiais, avaliando as reais condições que os clientes e até o segmento do produto transformado em vista têm de absorver o aumento de preço”. Com pé de apoio nessa canoa, Cruz espera para a Entec este ano um crescimento modesto sobre 2014, mérito daquela ajuda do câmbio. A concorrente **Cromex** não deu entrevista.

Importadora de poliolefinas e PVC e distribuidora de PS e polipropileno biorientado da Videolar, a **Replas** aferiu recuo da ordem de 20% em suas vendas de janeiro à entrada de setembro. “Esse nível do movimento deve permanecer, no mínimo, até o primeiro trimestre do próximo ano”, julga Marcos Prando, sócio diretor da empresa. Quanto ao câmbio, coloca, a operação da Replas precisa se ajustar ao novo patamar. “A subida do dólar tem probabilidade de até nos trazer mais oportunidades, pois concorrentes muito alavancados em moeda forte podem ter dificuldades de fluxo de caixa, postergando importações e, assim, abrirem negócios para empresas mais consolidadas financeiramente, como a Replas”, avalia Prando. De outro ângulo, a alta nervosa do dólar empurrou a empresa para o hedge cambial, para minimizar o impacto da forte desvalorização do Real. “Foi preciso travar o câmbio dólar/real através de hedge”, reitera o dirigente. Em relação ao estoque, completa, a empresa tem procurado “manter um nível de volume sustentável versus

as vendas estimadas”, complementa .

A penúria do Brasil, admite Prando, tem complicado seu trabalho de conseguir comprar resinas ou de conquistar novas bandeiras do exterior. “O país possui uma moeda fraca, dificuldades financeiras

e uma demanda de resina importada que constitui fatia pequena no mercado global”, explica Prando. “Frente a esses fatores, os fabricantes internacionais estão analisando com mais critério suas estratégias de venda”.

BATE E VOLTA

DISTRIBUIDORES BRASILEIROS AINDA LONGE DO CHECK OUT



Roberto Ribeiro

Uma pergunta para Roberto Ribeiro, presidente da consultoria norte-americana **Townsend Solutions**.

PR – No mercado global do plástico, distribuidores de poliolefinas atuam com desenvoltura atendendo a demanda doméstica e exportando. No Brasil, é exigido para esses agentes que se limitem ao varejo nacional. Essa imposição condiz ou não com a realidade do comércio mundial de resinas e, além do mais, procede a alegação de que falta a esses distribuidores cultura

exportadora e vivência no mercado internacional?

Ribeiro – Vou responder por partes. Primeiro, se essa imposição condiz ou não com a realidade do comércio mundial de resinas. Bem, essa visão de distribuição regional tem sido desafiada nos últimos tempos. Como? Com uma consolidação crescente do cenário mundial da distribuição, com players cada vez maiores e que, naturalmente, acabam buscando alternativas em mercados próximos. Um exemplo claro: EUA e México. Outros mercados ainda estão um pouco atrás, como o europeu, que possui ainda um grande número de players e muitos regionais atendendo, por exemplo, a península ibérica, norte da Europa e por aí vai. Porém, como já disse, com alguns players sobressaindo no mercado, principalmente através de fusões e aquisições, nada mais natural que a busca de oportunidades fora de seu país de origem.

Quanto à indagação sobre se procede a alegação de que falta a esses distribuidores do Brasil cultura exportadora e vivência no mercado internacional, digo que sim. Isso procede, porém não significa que não haja entre os players nacionais um sentimento de que, talvez, uma busca por novos mercados não seja interessante neste momento. Na minha opinião, mais importante que a cultura exportadora ou a vivência no mercado internacional, o que o distribuidor brasileiro necessita é:

- 1) conhecimento dos mercados em potencial nos quais tenham interesse;
- 2) uma cultura de fusões, aquisições e parcerias. Este, sim, é o ponto mais importante para que o passo dado por eles fora do mercado interno seja realmente efetivo.


Advanced Polymers



POM

PBT

PMMA

PC

PA

TPU

PPS

ABS

Tel.: [11] 3951.5494 | 3951.5506

contato@advancedpolymers.com.br

www.advancedpolymers.com.br



A vida não é só carro

Antes cavar novos filões do que afundar no pessimismo

Sistema LED: espaço para peças técnicas em iluminação.

No mercado em ruínas do primeiro semestre, as vendas de carros desabaram 21% frente aos seis meses iniciais de 2014. Nos radares automotivos globais, o fiasco do Brasil só perdeu para a queda de 35% na Rússia. Se há mesmo males que vêm para o bem, o infarto das montadoras tem materializado, neste ano do cão, o condão de mover o setor de plásticos de engenharia para reduzir seu cordão umbilical com os veículos. A temporada de caça a aplicações para além da indústria automobilística hoje no estaleiro traz ao menos a conveniência de não mergulhar os fornecedores de resinas nobres no nanquim do derrotismo, ocupando seus pensamentos com o garimpo de filões esnobados até dois anos atrás, quando a produção de carros estava longe de engatar o atual ponto morto.

“Continuamos a buscar maior presença em autopeças, mas temos prospectado o potencial de outras áreas para poliamida 6 (PA)” e atuado em determinadas aplicações para a linha branca”, confirma conciso João Rorigues, gerente geral da revendedora **Thathi Polímeros**, cujo portfólio aloja ainda PA 6.6, poliacetil (POM) e polibutileno tereftalato (PBT). Na esfera do faturamento, ele admite a queda em dólar e a elevação em reais. “Parte dos nossos gastos são em reais, mas a quase totalidade dos custos das matérias-primas é dolarizada e, assim, a receita em dólar não

crece este ano perante 2014”. Estilhaços da subida do dólar têm lesionado nomes da carteira da varejista. “Negociamos com preços fixos em dólar tendo como fator de conversão a média cambial do mês anterior aos faturamentos”, expõe Rodrigues. “Ultimamente, inúmeras empresas atendidas pela Thathi sofrem com a desvalorização do real pois, como negociam com seus clientes nesta moeda e com algum repasse eventual do câmbio, muitas delas se ressentem de seus custos estarem ficando insustentáveis, fragilidade agravada por fatores como custos fixos, receita em queda e encarecimento da energia”.

Não bastasse o dólar nas nuvens, a volatilidade do câmbio instaura um pandemônio no cotidiano de quem lida com resina importada num país onde PA 6.6 é o único plástico de engenharia produzido. “As importações são programadas com muita antecedência e sem margem de manobra para alterar volumes e datas em razão da complexidade das grandes companhias que nos abastecem para se ajustarem a essas mudanças nos pedidos”, esclarece Rodrigues. “Eventualmente, podemos cancelar ou postergar o despacho de materiais com datas de embarque agendadas muito para a frente”. Essa rigidez na mecânica das compras de resinas força a Thathi, emenda o empresário, a manter estoques reguladores para evitar falta de mercadoria numa ansiada retomada do consumo. “A

operação nos exige fôlego financeiro para trabalhar com prazos de pagamento de 28 a 42 dias e para os gastos na internação dos materiais desembarcados em Santos, etapa que requer o recolhimento antecipado dos impostos de importação, IPI e PIS/Cofins”, ele justifica.

Contra tudo e contra todos, Joel Araujo, presidente da **Master Polymers**, agente oficial de medalhões das resinas nobres como **SEM-Grivory**, **Teknor Apex** e **UMG**, sorri de orelha a orelha. “Fechamos julho com faturamento recorde e espero virar o ano com aumento de 20% a 25% no volume de vendas e na receita”. O lastro de tanto júbilo não é o consumo, mas o câmbio. “A maioria dos nossos produtos é comercializada em euro”, ele abre. “Tomando como referência o período julho de 2014/julho de 2015, a desvalorização do real frente ao dólar médio ficou em 32% enquanto o euro médio variou apenas 7%, tornando assim nossos materiais mais competitivos se comparados às importações de similares norte-americanos”. Noves fora, arremata o dirigente, a subida do dólar face ao real e ao euro tem contribuído positivamente para o negócio. “Mesmo mais caras em reais que no início do ano, as resinas que vendemos aumentaram menos que as negociadas em dólar”, ele reitera.

Apesar do câmbio a favor, sua volatilidade é um estorvo para a Master Polymers. “Ao pagarmos o fornecedor

estrangeiro, o custo do estoque passa para reais e aí começa o risco”, lamenta Araujo. Para reduzir essa ameaça, ele conta, o jeito é diminuir a quantidade de produto em estoque com custo em reais ou fazer hedge junto a uma instituição financeira. “Para fornecedores que exigem pagamento antecipado, a melhor alternativa é negociar uma condição de pagamento à vista contra documentos de embarque (CAD)”, sustenta o distribuidor. “Baixamos assim o tempo de exposição ao risco, pois pagaremos o fornecedor apenas quando o material estiver chegando, dias antes da internação”. Quanto a fornecedores do exterior com os quais a Master Polymers tem linha de crédito, a pretensão de esticar o prazo de pagamento está engavetada. “Diante da conjuntura, os fornecedores hoje tentam reduzir esses prazos”, constata Araujo. “O Brasil passou, infelizmente, a ser um país de risco e as múltiplas agora tomam precauções, em especial relativas ao financiamento, para exportarem para cá, a exemplo da redução do prazo de pagamento e da exigência de carta de crédito para empresas que, até então, importavam sem restrições”. Ele reforça o argumento lembrando que uma de suas representadas recebeu da embaixada

brasileira orientação para não aceitar a condição de pagamento CAD. “Advertiu-se sobre o risco de perda se o importador não honrasse o compromisso quando a mercadoria chegasse aqui”, ele revela.

O apagão nas vendas das montadoras também apañou a Master Polymers no contrapé, inclusive devido à sua imersão, desde a segunda metade de 2014, em novos projetos de carros da **GM, VW, Ford**

e **Fiat**. “Pensávamos que as vendas disparariam, mas veio a crise e o máximo que conseguimos foi reduzir nas vendas o impacto da queda da produção de veículos”. Foi a deixa para a empresa acentuar o esforço de diversificação de mercados. Araujo exemplifica com a oferta de adesivos e o agente de barreira álcool eteno vinílico (EVOH) para embalagens ou, ainda na seara automotiva, fornecimentos de borracha termoplástica vulcanizada. “Não fosse o desenvolvimento de mais

aplicações, o volume de vendas cairia de forma expressiva este ano”, julga Araujo.

O **Nova Trigo Group** tem seguido à risca a mesma receita. “Nosso portfólio de plásticos de engenharia migra, desde o ano passado, para segmentos à parte



Rodrigues: clientes prensados por custos insustentáveis.



Araujo: faturamento recorde em julho graças ao euro.



Benedetti: distribuição exclusiva de POM da Kolon e ABS da Toray.

das autopeças – de eletroeletrônicos a embalagens rígidas e construção civil”, abrange Carlos Benedetti Jr, diretor comercial da distribuidora. “Apesar da queda estimada em 14% no volume de vendas, nossa receita deve subir cerca de 6%, mérito da variação cambial contrabalançando o recuo da demanda”. Ao final das contas, ele assegura, “o câmbio aumenta para todos e, cedo ou tarde, o mercado se equaliza com as novas taxas”. Outro ás na manga do grupo para enfrentar

A Unigel faz parte do nosso dia a dia

unigel.com.br



Os produtos e soluções inovadoras da Unigel contribuem para tornar melhor o cotidiano de milhões de pessoas. Produz matérias primas para indústria automotiva, eletroeletrônicos, construção civil, utilidades domésticas, embalagens alimentícias, agricultura e mineração, utilizadas no Brasil e no mundo.

A Unigel, segunda maior petroquímica brasileira, com diversas unidades no Brasil e no México, investe continuamente em projetos de sustentabilidade social, contribuindo para a formação de pessoas e o desenvolvimento de comunidades.

 **UNIGEL**

DISTRIBUIÇÃO/ PLÁSTICOS DE ENGENHARIA

a borrasca é a conquistada exclusividade na distribuição para o Brasil de poliacetal (POM) da sul coreana **Kolon** e copolímero de acrilonitrila butadieno estireno (ABS) da japonesa **Toray**. “Isso nos dá fôlego para trabalharmos em 2016, quando a retomada deve acontecer a partir do segundo semestre”, confia Benedetti. Ao longo deste ano, enfatiza, o Nova trigo Group buscou preservar o pulso das faturas lapidando a infra comercial. “Para acompanhar o mercado, nossos prazos de pagamento e recebimento ficaram mais elásticos, uma ação algo descabida com a alta dos juros, mas todos os elos da indústria estão cedendo um pouco mais, na ponta das compras e na das vendas”.

Sob um câmbio tão mutante quanto as ideias do governo, haja otimismo e jogo de cintura para segurar a barra no comércio de materiais dolarizados. “Estamos reduzindo os estoques de segurança, pois determinados produtos giravam no passado duas vezes mais rápido que hoje em dia, além de termos revertido algumas compras do exterior para fornecedores locais”, abre o diretor. A propósito, ele reconhece que o mar não está pra peixe quando se trata de prospectar lá fora mais bandeiras para distribuição no mercado doméstico. “A credibilidade do Brasil está abalada e não importa o tamanho do cliente daqui”, ele atesta. “Diversos países e seguradoras de crédito têm aumentado a percepção de risco para vender para cá e o restante da América do Sul”. Rival em materiais nobres, a revenda **QP** não quis falar.

As demonstrações de seriedade e pontualidade têm incutido em supridores



Mellado: resinas nobres abrem caminho no saneamento básico.



Tadiotto: Petropol fortalece confiabilidade no mercado internacional.

internacionais um grau de confiança na **Petropol** suficiente para livrar os negócios do risco de serem contaminados por esse momento de amargar do Brasil, assevera Fernando Tadiotto, diretor de comércio exterior da distribuidora e componedora. “Se fechamos a compra com um novo fornecedor, em regra o primeiro embarque é sempre pago com adiantamento e à vista”, ele esclarece. Entre outros recursos tranquilizadores, Tadiotto destaca a modalidade de pagamento CAD. “Mas costumamos operar com prazos extensos de pagamento e temos fôlego financeiro para importar, produzir compostos e comercializar as linhas do nosso mostruário”.

Quase 70% dos materiais que entram na Petropol são importados, portanto expostos ao rojão do dólar ao nervosismo do câmbio. Para resguardar-se, conta o diretor, a empresa atenta, em particular, para a atualização dos custos das matérias-primas na etapa de fechamento das compras. “Para as ‘resinas base’ mantemos como padrão do dólar médio e, para as resinas de distribuição, a taxa do dólar do dia”, assinala Tadiotto. “Em paralelo, o acompanhamento diário do estoque contribui para manter um saudável prazo médio do ciclo operacional da empresa”. Apesar de todos esses cuidados, a explosão do dólar tem provocado avarias. “Ao longo deste ano, pelo menos 30% dos orçamentos realizados para os clientes não foram fechados devido ao alto preço cotado sob a justificativa predominante do aumento do dólar”, lastima Tadiotto.

Mesmo assim, ele confia em crescimento da ordem de 5% a 10% no fatu-

ramento geral da Petropol este ano. Para contornar as piores vendas de veículos em oito anos, entre cujos efeitos dominó consta o fechamento de 691 concessionárias de janeiro a agosto último, a empresa refugiou-se em aplicações de plásticos de engenharia vistas como mais rentáveis que os concorridos componentes automotivos. “Nossas vendas de materiais para agroindústria, hidráulica e produtos de iluminação têm sobressaído pelo crescimento, a exemplo de desenvolvimentos atrelados à substituição de lâmpadas convencionais por modelos LED”, ilustra Tadiotto, arisco a detalhes.

Everton Mellado, diretor da **Advanced Polymers**, revendedora de polímeros nobres como ABS e PA 6 e PA 6.6 importados, também se esquivou de pormenorizar as aplicações que lhe têm granjeado boas vendas para o reduto do saneamento básico. Outras válvulas de escape das autopeças, ele abre sucinto, incluem cosméticos e artigos vinculados a modismos. Mellado também se anima com o notado abandono de importações de produtos acabados em prol de suas nacionalizações, por força do câmbio, em setores como automotivo e linha branca.

Em suas importações, o varejista concorda que a economia em parafuso e a credibilidade do governo equiparável a uma nota de US\$3 “vem criando barreiras, em particular quanto a crédito e prazos nos países asiáticos”. A frio, Mellado tem uma visão ambivalente da alta do dólar. “Impacta direto nos preços que precisam ser repassados e complica as vendas”, coloca. “Em contrapartida, há empresas deixando de importar produtos acabados que deixaram de ser fabricados aqui sob dólar em baixa”. Por essas e outras Mellado aposta que, no frigidar dos ovos, seu balanço deve virar dezembro com crescimento acumulado na faixa de 30% sobre 2014. •

TODAS AS GRANDES
REALIZAÇÕES COMEÇAM
COM UM SONHO.

30
anos
PIRAMIDAL

Desde pequenos cultivamos alguns sonhos e mesmo que eles pareçam grandes, é preciso acreditar que seremos capazes de realizá-los. Em 1985 a Piramidal nascia em uma garagem, para hoje tornar-se uma empresa líder em distribuição de resinas termoplásticas.

Foi assim, com coragem e determinação, que decidimos mergulhar fundo em busca de nossos objetivos. Hoje, 30 anos depois, celebramos nossa longevidade, entusiasmados para irmos ainda mais longe com você ao nosso lado.



RESINAS COMMODITIES

PEBD - PEBDL - PEAD - FLEXUS - UTEC - EVA - PP HOMOPOLIMERO - PP COPOLIMERO
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 - ACRILICO



CONTACT CENTER 4003.6777 (dispensa o uso do DDD)

www.piramidal.com.br



Vida de rei

Na coleira de um mercado que não esfria, PE verde se esbalda em ração premium

Apesar de marca registrada nacional, a paixão pelo jogo do bicho não é suficiente nem dá pistas para explicar o amor e devoção da população brasileira aos animais domésticos, a ponto de tornar o país vice líder mundial em faturamento de artigos pet. Radares setoriais estimam em R\$16,6 bi a receita aferida em 2014, com destaque para o segmento de rações, cuja produção superou a marca de 2,3 milhões toneladas no mesmo período, a maior parte destinada à nutrição de cães. Contra tudo o que está aí, a voz corrente no ramo é de que o mercado vira dezembro com crescimento acumulado da ordem de dois dígitos percentuais.

“Com base em dados setoriais e em nossos resultados, seguimos muito otimistas com o mercado de pet food”, conclui com alívio Fernando Jun Suzuki, responsável pelo departamento de produtos e trade marketing da **PremieR pet**, primeira grife no gênero a adotar polietileno (PE) derivado de etanol da cana-de-açúcar para compor as embalagens de sua linha premium Seleção Natural. Este mostruário, ele aprofunda, tem sete versões e opções de tamanho que variam de 1 kg a 12 kg.

Nenhum item do portfólio da PremieR pet apresentou recuo nas vendas no exercício atual e, pelo jeito, as projeções a curto prazo permanecem firmes. Suzuki não acredita que a inflação na estratosfera ou o alto endividamento das famílias devam levar donos de pets a

abandonar as rações por restos de comida. “Atuamos nos segmentos super premium e premium especial, atendendo a consumidores cada vez mais zelosos com a saúde de seus cães e gatos e cientes de que uma dieta de alta qualidade tem influência direta no bem estar e longevidade deles,” atesta o conhecedor. Desde a fundação há quase 20 anos, a PremieR pet atua de forma exclusiva nesse nicho top.

Ela já cogita, por sinal, estender PE verde ao embalamento de outras linhas. “Seu uso é coerente com nossos valores de sustentabilidade”, associa Suzuki. A empresa possui quatro fornecedores homologados que produzem embalagens de estrutura não detalhada, mas que asseguram vida de prateleira de 12 meses às rações. “No passado, alguns produtos tiveram validade de 16 meses, porém optamos por uniformizar e ampliar ainda mais os níveis de segurança, oferecendo



Suzuki: embalagens garantem shelf life padrão de 12 meses.

alimentos sempre frescos e de alta palatabilidade”, ele encaixa.

A empresa também optou por utilizar embalagens pré-formadas na produção, em vez de incorporar o processo form-fill-seal. “Entendemos que a tecnologia de embalagens está nas mãos dos convertedores”, enfatiza Suzuki. No âmbito de sua infra industrial, ele prossegue, a automação do processo percorre desde a etapa do enchimento dos pacotes até a paletização. “Isso torna a operação mais ágil, padronizada e segura”.

Alexandre Elias, diretor de químicos renováveis da **Braskem**, não esmiuça o grade de PE utilizado nas embalagens da PremieR pet, mas diz que a formulação original foi otimizada para aumentar o conteúdo renovável aplicado no produto. À parte a aura sustentável, ele fecha, a resina corresponde à performance aprimorando a selagem, resistência mecânica e barreira à umidade na estrutura multicamada. •



Seleção Natural: linha com sete versões e tamanhos de 1 kg a 12 kg.

Cremoso e cai bem

Itambé e Logoplaste incrementam sopro in house de embalagens de iogurte



Salik: sopro reflete crescimento da Itambé em iogurtes.

Menção obrigatória do sopro in house no país, a transformadora portuguesa **Logoplaste** firmou as vantagens desse sistema produtivo em lácteos, reduto vocacionado para essa atividade por ser regido por altas escalas e sem troca frequente de embalagens em linha. Das oito plantas da empresa no Brasil, seis operam in house e destas, quatro dedicam-se a lácteos. A mais vistosa delas foi inaugurada em agosto no complexo do laticínio **Itambé** em Pará de Minas (MG). Orçada em R\$100 milhões aplicados nos últimos quatro anos, a unidade contém uma operação de sopro in house de frascos de iogurte montada ao custo de R\$18,5 milhões repartidos entre a Itambé e a Logoplaste.

“Nossa parceria com a Itambé começou em 2002, através de uma planta menor de frascos, ligada diretamente à linha de envase”, rememora Fábio Salik, presidente da Logoplaste do Brasil. “Com a evolução do negócio nos últimos anos, foi preciso construir em Pará de Minas uma capacidade maior e dotada de tecnologia atualizada de

produção e transporte das embalagens pela Logoplaste para o envase aos cuidados da Itambé”. A propósito, ele encaixa, essa nova unidade foi concebida com base em lay out capaz de viabilizar uma expansão com rapidez, “podendo quase dobrar a produção atual”.

Em suas novas feições, a unidade de sopro in house terá, segundo foi divulgado, aptidão para

transformar perto de 2.000 t/a de polietileno de alta densidade (PEAD), polímero servido pela **Braskem**. “PEAD segue como a resina preferida no Brasil para frascos soprados dirigidos a lácteos”, constata Marcelo Neves, gerente de engenharia de aplicação de polietilenos-rígidos da Braskem. No ano passado, ele solta como referência, o mercado brasileiro de embalagens de consumo mobilizou de 190.000 a 210.000 toneladas de PEAD. “Frascos para lácteos representaram de 17% a 20% desse volume total”, distingue o executivo.

São quatro as versões das embalagens monocamada de iogurte em linha: 75 g, 170 g, 600 g e 900 g. “Praticamente todos os equipamentos da operação in house anterior foram substituídos por máquinas da melhor tecnologia disponível”, enfatiza Salik.

A produção das embalagens está a cargo de cinco sopradoras **Autoblow 600 D**, entregues pela fabricante brasileira **Multipack Plas**. “Duas máquinas operam com cabeçotes de 11 parisons, o que equivale a 22 cavidades, e três sopradoras rodam com

cabeçotes de oito parisons, correspondentes a 16 cavidades”, especifica Sérgio Luiz Pulini, executivo da **Multipack Plas**. Esse quinteto de sopro afinado para a Itambé, ele acentua, prima por ciclo rápido, estabilidade do processo, repetibilidade e projeto hidráulico poupador de energia. “Outro ponto a favor é a força de fechamento aplicada no centro da placa porta moldes”, ele insere.



Autoblow 600 D: cinco linhas na operação in house.

Na operação repaginada em Pará de Minas, expõe Salik, os frascos não são alvo de intervenção manual e a transferência entre as etapas produtivas transcorre de forma automática. Nas contas da Itambé, pelo visto, há 13 anos o braço assim estendido na produção de suas embalagens não nega fogo. “Em operações in house são zerados os custos de frete e armazenagem das embalagens de fornecedores externos”, considera Salik. “Embalagens secundárias para esse transporte tornam-se dispensáveis, a logística no site melhora com o fim do trânsito de caminhões trazendo frascos e, por fim, o capital de giro só tem a ganhar com a eliminação de estoque e o caráter just in time da operação”. Lucro cremoso feito iogurte. •

Um cartório chamado BOPET

Antidumping agracia Terphane com reserva de mercado



BOPET: convertedores acudados por monopólio no Brasil.

À entrada de 2014, Armando Monteiro assumiu o **Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior (MDIC)** com retórica modernizante e curvaturas ao livre comércio. Um ano depois, ele já mostrava pensar de outra forma. Com uma canetada em março passado, o ministro deferiu direitos antidumping para importações do filme biorientado de poliéster (BOPET) da China, Índia e Egito. Com vigência quinquenal, essas sobretaxas engordam o cordão puxado pelos Emirados Árabes Unidos, México e Turquia, países cujo BOPET foi gravado em 2012 com tarifa antidumping pelo antecessor de Monteiro, Fernando Pimentel. Como se não bastasse, corre desde julho último investigação de suspeita de dumping sobre BOPET do Bahrein e Peru. “Quanto a este último, é um caso para acompanharmos de perto, pois trata-se do primeiro pedido de

antidumping para BOPET envolvendo um país associado ao Mercosul, ou seja, trata-se de uma solicitação protecionista contra uma união aduaneira”, interpreta Julio Venegas, executivo de vendas para o mercado paulista da **Soléflex**, agente no país do BOPET da indiana **Flex Film**, cujo vice-presidente Sanjay Choudhary negou entrevista.

Não está em jogo contestar o mérito das technicalidades das investigações que culminaram nos dois direitos antidumping concedidos, mas de atentar para um efeito colateral gerado: o isolamento em berço esplêndido do monopólio de BOPET no Brasil, em mãos da unidade pernambucana de 6.000 t/mês da **Terphane**, subsidiária da norte-americana **Tredeggar**. Autora de todos os pedidos de antidumping, a Terphane não respondeu ao pedido de entrevista. Se o governo estender, em 2016, a sobretaxa às importações do Bahrein e Peru, retoma

o fio Venegas, o Brasil fica praticamente alijado do comércio internacional de BOPET. No momento, diz, o Brasil está e não está fechado. “Sim, nas questões de know-how, qualidade e especialidades, pois os fornecedores dos seis países penalizados são, de longe, os mais experientes e habilitados a buscar inovações para o segmento de BOPET”, ele expõe. “Mas entendo o país como não fechado do ponto de vista técnico, pois temos as ofertas do Bahrein e do Peru, cuja indústria **OPP Films** (ver à página 24) é, ao lado da Terphane, a única produtora de BOPET na América Latina, exclusive México”.

A medição do grau de protecionismo do Brasil, pondera o especialista, depende da taxa de antidumping aplicada em cada caso. “Algumas delas inviabilizam totalmente o negócio”, percebe. A título de referência, Venegas cita a sobretaxa pespegada na China, estimada por ele em 42%. “É um percentual definido pelo governo com racionalidade técnica, pois o histórico de importações brasileira do BOPET chinês acusou preços bem mais competitivos que o filme da Índia, outro grande fornecedor mundial”. Para o analista, a envergadura da sobretaxa brasileira é suficiente para anular eventuais vantagens do filme chinês advindas das recentes desvalorizações do yuan ou das mudanças na política econômica empreendidas pelo governo de Pequim. De volta à calculadora, Venegas situa em 16% o antidumping para Turquia e Emirados Árabes Unidos; 25% para o BOPET do Egito e de 33% para o filme do México, “fora o imposto de importação de 12,8%”, distingue. “A Índia é um caso à parte, pois foram aplicados quatro direitos antidumping por

classes de produtores. Pelos meus cálculos as respectivas sobretaxas são de aproximadamente 11%, 12%, 12,5% e 42,5%”.

Aliada à recessão, restrições de crédito, câmbio epilético e diversas matérias-primas dolarizadas, entre outras mazelas e maldades, os direitos antidumping de BOPET embaçam o horizonte para os convertedores daqui, concorda Venegas. “As sobretaxas devem afetar muito não só as embalagens usuárias do filme, mas segmentos como fios e cabos elétricos ou desmoldantes para fórmica e telhas, prejudicando diretamente o bolso do consumidor lá na ponta”. Ele mede o tamanho da encrenca com a régua das embalagens. “Seu custo tem impacto relevante e crescente no custo final dos alimentos”, percebe. “Em casos como água mineral ou biscoitos em porções individuais, o custo da embalagem até bate o do conteúdo”. Assim, ele amarra, a cadeia tende a repassar até o consumidor o ônus do BOPET nacional a preço a salvo do balizador da concorrência.



Stand up pouches: BOPET insubstituível no laminado.

Na cadeia dos filmes laminados, enxerga Venegas, as margens de lucro mais saudáveis ficam no topo, com os fornecedores das resinas, e no piso, com o canal supermercadista. “A situação piora para quem está no miolo, caso dos laminadores amarrados a rígidos contratos de suprimento com indústrias de alimentos”, ele

constata. “Como cerca de 5.000 convertedores atuam no país perante uma quantidade muito menor de clientes, é evidente o limitado poder de negociação e convencimento dos laminadores para reajustar os preços de suas embalagens, ainda mais numa conjuntura de crise”. Hoje em dia, julga Venegas, o preço do BOPET brasileiro se equipara ao preço final dos EUA “devido ao impacto da nossa carga tributária”, atribui”. Mas se considerarmos o quadro antes da incidência dos impostos, nosso preço fica cerca de 30% abaixo. Não duvido de que o mercado fechado fará essa diferença baixar drasticamente, mas isso também depende de os pedidos externos aumentarem, pois a Terphane produz muito mais do que a demanda brasileira absorve”. O porta voz da Soléflex sublinha não crer em impacto imediato das medidas antidumping sobre os custos dos laminadores do Brasil, em razão da alta ociosidade da planta da Terphane, da oferta do filme peruano por ora sem sobretaxa e, enfim, de antigos estoques existentes em alguns distribuidores. “Mas este cenário muda a médio prazo, em especial em virtude da alta do dólar favorecendo muito a exportação do fabricante local, diminuindo assim sua oferta aqui e ensejando oportunidades para fortes reajustes”.

No momento, ele situa, o consumo brasileiro de BOPET varia de 2.800 a 3.300 t/mês, volume no qual as importações compõem com cerca de 20%. Pela lupa da **Associação Brasileira da Indústria do Plástico (Abiplast)**, a produção da Terphane em Pernambuco hoje ronda 31.500 t/a ou praticamente metade da sua capacidade instalada. A operação de laminados da



Landsberger: pista livre para o preço da Terphane subir.



Venegas: lobby pesou na aprovação dos antidumpings.

norte-americana **Bemis**, in-tercede Venegas, é o maior consumidor do filme no país. “O Brasil responde por 60% do mercado sul-americano de BOPET e os EUA são o maior cliente internacional da produção da Terphane aqui”. Ele acrescenta que os EUA produzem BOPET, mas consomem internamente o grosso do filme gerado no país por fábricas como a outra planta da Terphane, no estado de Nova York. Sua filial brasileira, ora vejam, nunca pediu antidumping para o BOPET norte-americano.

Uma enxaqueca daquelas para os nossos laminadores é causada pelo encarecimento, efeito do antidumping, de tipos de BOPET sem similares locais. Venegas exemplifica com filmes transparentes de alta barreira e

películas holografadas pelo próprio fabricante, etapa no Brasil repassada a terceiros. A lista segue com películas termoencolhíveis e tipo com espessuras a exemplo de 8 e 6,5 micra, ou então, BOPET com 3,0 de densidade óptica, “referência da quantidade de metal incorporada para elevar o poder de barreira”, ele explica, assegurando que esse tipo do filme biorientado pode substituir a folha de alumínio em laminados. “Há muitas nuances nas aplicações de BOPET”, observa o conhecedor. “Em determinadas estruturas de embalagens, como as destinadas a massas frescas, sujeitas a mudanças frequentes por conveniência ou inclinação do autor dos desenvolvimento do laminado, BOPET pinta como alternativa a polipropileno biorientado (BOPP)”, ele aponta. “Mas há embalagens onde BOPET é indestronável devido à resistência a altas temperaturas (no envase a quente de alimentos como atomatados, p.ex.), em grau inalcançável por BOPP, caso

CAMEX: ANTIDUMPING PODE SER REAVALIADO

“Qualquer medida de defesa comercial poderá ser suspensa ou alterada por razões de interesse público”, considera a equipe da Câmara de Comércio Exterior (CAMEX), integrante do Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior, nesta entrevista sobre o antidumping de BOPET concedida a Plásticos em Revista (PR) por e-mail.

PR – Ao aprovar as duas medidas antidumping, a Câmara de Comércio Exterior (CAMEX) considerou ou não a hipótese de afetar o mercado interno de BOPET ao fortalecer o único produtor local com o distanciamento da concorrência internacional? É preferível manter essa situação de mercado praticamente fechado?

CAMEX – A investigação conduzida pelo Departamento de Defesa Comercial (DECOM) considera tão somente os três requisitos necessários para aplicação de uma medida de defesa comercial: a existência de dumping; do dano à indústria doméstica e o nexo de causalidade entre ambos. Contudo, qualquer medida de defesa comercial poderá ser suspensa ou alterada por razões de interesse público. Nesse sentido, alegações de eventuais prejuízos ao setor a jusante deverão ser analisadas no âmbito do Grupo Técnico de Interesse Público (GITP), instituído por resolução de 2012 da CAMEX. Na análise efetuada pelo GITP serão avaliados o impacto na cadeia a jusante e a montante, a disponibilidade de produtos substitutos em origens não afetadas pela medida de defesa comercial, a estrutura do mercado e a concorrência, além da adequação às políticas públicas vigentes.

PR – Durante a investigação dos pedidos de antidumping deferido para BOPET, atentou-se para ausência dos EUA entre os países visados pela sobretaxa?

CAMEX – A petição inicial sempre indica quais os países que serão investigados, ou seja, aqueles para os quais há indícios de dumping em suas exportações para o Brasil. De forma geral, não há início de investigações ultra petita (N.R. – ultrapassando os limites estabelecidos na lide). Não obstante, as importações originárias de terceiros países devem ser consideradas pelo DECOM no exame de não atribuição, ou seja, deve ser verificado se o dano à indústria doméstica decorre das importações investigadas ou de outro fator, no caso, as importações de outras origens.

PR – O fato de a Terphane ser a única produtora local de BOPET já não é, por si, poderosíssima vantagem competitiva perante a alternativa da concorrência internacional?

CAMEX – O fato de ser a única produtora nacional não preclui (N.R. – não perde) o direito de determinada empresa de recorrer aos mecanismos de defesa comercial. Qualquer empresa pode ser alvo de concorrência desleal. Além disso, a competência do DECOM está limitada a determinar a existência do dumping e do dano dele decorrente. Questões relacionadas a aspectos concorrenciais, como exercício de poder de mercado, fogem da esfera de competência do DECOM e são analisados em outros foros.

de stand up pouches, embalagens retort ou produtos dependentes de pasteurização”.

Venegas encara com pé atrás as análises que desembocaram no deferimento das duas travas nas importações de BOPET. “Não acredito num antidumping lastreado em base técnica. Acredito num antidumping político, por ação de lobby”, ele declara taxativo. Fora isso, Venegas atribui parte da concessão das sobretaxas concedidas ao descaso demonstrado pelos fabricantes internacionais de BOPET. “Muitos deles produzem o filme em diversos países e assim ficam redirecionando a origem dos seus fornecimentos mediante a necessidade”. Venegas solta uma referência. “Um deles tem plantas em países como EUA e Polônia, ambos fora do rol dos alvejados com antidumping no Brasil por não terem histórico de importação”, considera. “Seus custos, em especial de mão de obra, os impossibilitam de terem preço competitivo em BOPET”.

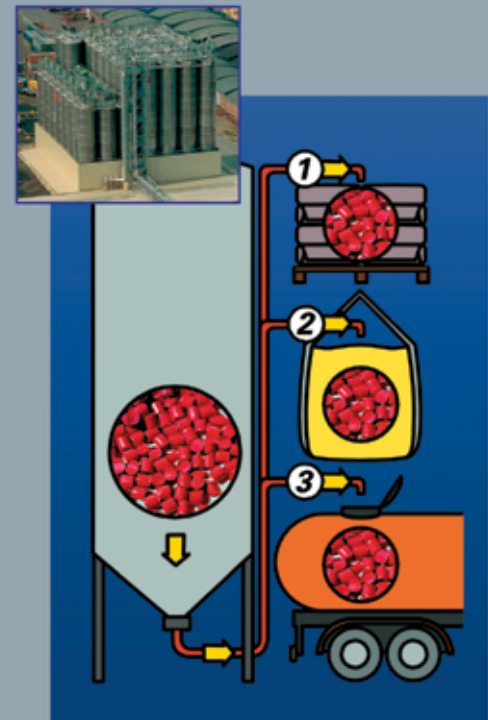
Mencionada nos processos de investigação dos dois direitos antidumping concedidos, a Flex Film, da qual Venegas foi funcionário no Brasil, cabe nessa moldura. Sua capacidade nominal de BOPET é estimada em 300.000 t/a, a cargo de fábricas na Índia, Dubai, México, Egito, EUA e Polônia. Até antes do antidumping homologado em 2012, a Flex, conforme atestam os estudos do MDIC, remetia ao Brasil BOPET da filial mexicana, na cola das isenções do acordo bilateral comercial Brasil-México. Veio a sobretaxa e a empresa passou a embarcar para o Brasil da planta no Egito, operação abortada pelo antidumping sancionado em março último. Na voz corrente do mercado, a fábrica polonesa, a salvo por ora de barreiras do Brasil, vira a bola da vez nesse jogo de gato e rato.

Procuradas por **Plásticos em Revista**, as fabricantes de laminados **Santa Rosa**, **Converplast** e **Label Packing** esquivaram-se de falar, tal como Herman Moura, presi-

Solução 3 em 1

SILOGISTICA

Dos silos, a matéria-prima segue direto para sacos, big bags ou caminhões graneleiros.



Zeppelin Systems Latin America: a solução de logística 3 em 1 para os seus problemas de armazenamento e despacho da matéria-prima produzida.

Do silo, a matéria-prima é diretamente embalada em sacos ou big bags; ou ainda despachada em caminhões graneleiros.

É a total aplicação do conceito just-in-time, com rapidez, economia e absoluta limpeza.

Trabalhe com maior eficiência com a logística da Zeppelin Systems Latin America.

ZEPPELIN SYSTEMS Latin America Ltda.

Rua João XXIII, 650 - Cep: 09851-707
São Bernardo do Campo - SP
Tel +55 11 4393-9410
Fax +55 11 4392-2333
vendas@zeppelin-la.com
www.zeppelin-la.com

dente da **Associação Brasileira da Indústria de Embalagens Plásticas Flexíveis**. O único convertedor a se manifestar é Elias Landsberger, diretor presidente da indústria **Peeqflex**. Conforme deixa claro quanto ao isolamento por força do antidumping para BOPET, “ter uma fonte de abastecimento limitada nunca é positivo”. A seu ver, os pedidos de sobretaxas feitos pela Terphane têm razão de ser. “Ela investiu dinheiro aqui e descobriu ser impossível concorrer com o Custo Brasil. Portanto, consegue as proteções com base na demonstração financeira do seu negócio; sem antidumping a conta não fecha”. Com pé de apoio nas sobretaxas em campo, antevê o dirigente, a



Simone de Faria: sobretaxas aplicadas sem noção das conseqüências.



Roriz: importações são a única alternativa de concorrência.

tendência é o preço local de BOPET subir. “Pior é a perda de competitividade das embalagens prontas perante as laminadas com BOPET que vêm de fora, pois estão livres do preço Brasil” constata. Hoje em dia, fulmina Landsberger, o país é o pior lugar do mundo para se produzir com competitividade, sendo impossível praticar preços internacionais.

“Quero crer que a aplicação desses dois direitos antidumping ocorreu pelo fato de serem muito embasadas em números as decisões do **Departamento de Defesa Comercial (DECOM)** do MDIC, sem olhar o contexto do mercado e avaliar todas as conseqüências”, nota Simone de Faria, analista associada da consultoria norte-americana **Townsend** e responsável pelo mercado do plástico no Brasil. “Também falta organização e uma participação mais atuante dos convertedores em relação à colocação de seus argumentos ao governo”. Para Simone, embora haja regras claras de comprovação de dumping, relações

comerciais são vias de duas mãos. “Se nos fecharmos para importações, criaremos condições desfavoráveis para exportar, além de sobretaxas constituírem mais uma forma de empurrarmos a sujeira para baixo do tapete sem resolver o problema maior: a nossa falta de competitividade”. Essa trama no mercado interno, apimenta a consultora, dá razão à saraivada contínua de críticas ao protecionismo do Brasil acolhidas pela **Organização Mundial do Comércio**.

José Ricardo Roriz Coelho, presidente da Abiplast, enxerga no distanciamento do Brasil um jogo de perde perde em todos os elos de BOPET. “Um mercado diante de um monopólio no fornecimento de matérias-primas tem

nas importações a única alternativa de concorrência e ela é benéfica a todos os setores a jusante da cadeia”, ele pondera. “Situações de restrição ao mercado internacional de matérias-primas, em especial em favor de monopólios, em regra trazem impactos negativos aos consumidores desses produtos”.

A posição da Abiplast, reitera Roriz, é de que instrumentos de defesa comercial, como o antidumping, aplicados a mercados monopolizados podem prejudicar o tecido industrial e diminuir a competitividade. “Essa restrição não se restringe a preços mais altos”, salienta. “Inclui ainda senões como menor poder de negociar prazos, formas de pagamento, entregas e qualidade do material fornecido”. Mercados sob o tacho de monopólios, acentua Roriz, devem desfrutar a maior abertura possível. “É a solução para os consumidores desses produtos se manterem competitivos e tentarem maximizar os ganhos de escala e qualidade”.

Essa é do Peru

Investigação sobre importações de BOPET peruano desafia a lógica

“**A** OPP Film é uma empresa peruana que exporta BOPP e BOPET a mais de 25 países e em toda a sua história só enfrentou procedimentos antidumping no Brasil. Nestes casos, sempre conseguiu demonstrar que a aplicação das medidas não era justificada”, assevera Fabian Uribe, diretor da **FilmTrading**, agente no Brasil da OPP Film, única produtora de BOPP e BOPET do país vizinho. Ele não consegue ver o menor nexo na investigação em andamento sobre suspeita de dumping em seus desembarques do filme de poliéster aqui. Nesta entrevista, ele justifica sua percepção e adverte para os prejuízos em efeito dominó no lombo dos laminadores e da sociedade como um todo se a sobretaxa for decretada, a reboque do risco de encarecimento do BOPET nacional. No pano de fundo, o Brasil consolidará assim sua triste fama de economia mais fechada do G-20, grupo que reúne os principais países desenvolvidos e emergentes.

PR – Quais as justificativas para a investigação em curso sobre prática de dumping em BOPET pelo Peru?

Uribe – Pelas informações divulgadas, a **Terphane** alega que as importações de BOPET do Peru representam uma ameaça à sua atividade no mercado brasileiro. Nós discordamos e procuraremos mostrar tecnicamente no processo não haver motivos para a aplicação de mais um direito antidumping no mercado de BOPET. Ainda mais nas atuais circunstâncias, com

o real desvalorizado, as preocupações com a inflação e a necessidade de baratear, em vez de encarecer, os insumos da indústria. Segundo as informações da Circular da SECEX que iniciou a investigação, as importações acumuladas do Peru de 2013 e 2014 representaram somente 5,5% do consumo total do mercado brasileiro do filme nos referidos anos.

PR – No Peru, a OPP é a única produtora local de BOPET. Ela também já pediu ao governo peruano sobretaxas antidumping para BOPET de fornecedores internacionais?

Uribe – Não, a OPP nunca pediu nem obteve medida alguma de defesa comercial. De fato, o mercado peruano está totalmente aberto, aplicando tarifa zero a todas as origens para filmes de BOPET, BOPP e PP cast. Esta situação é permanente no Peru porque ele integra um grupo de países que decidiu abrir cada vez mais sua economia via acordos comerciais bilaterais e regionais, por considerar que isso aumenta sua eficiência. A exposição à competição internacional no mercado peruano obrigou a OPP Film a tornar-se cada vez mais eficiente. Embora tenhamos



começado a produzir BOPET há menos de dois anos e, apesar da tecnologia de ponta, não podemos ser considerados uma ameaça a uma empresa tão tradicional e especializada em BOPET como a **Terphane**.

PR – O Peru tem acordos comerciais bilaterais com o Brasil. O México também tem esses acordos mas o Brasil assim mesmo aplicou antidumping para importações de BOPET mexicano. O Peru importa bem mais produtos do Brasil do que o Brasil compra dele. Se o governo brasileiro inclinar-se pelo antidumping contra BOPET peruano, qual o risco de o governo do Peru retaliar?

Uribe – O Peru é parte do Acordo de Complementação Econômica (nº 58) Peru-Mercosul, que liberaliza reciprocamente o comércio entre o país e os integrantes do bloco. O Peru também é membro da Organização Mundial do Comércio (OMC).

Assim, pode recorrer ao 'Órgão de Solução de Controvérsias' caso considere que qualquer parceiro restringe o comércio em violação aos seus compromissos perante a OMC.

PR – Se o governo conceder anti-dumping para BOPET do Peru e Bahrein, quais as consequências para o setor de laminados no Brasil?

Uribe – Desconheço a realidade do Bahrein. No caso da OPP Film, as consequências muito prováveis seriam a elevação dos custos dos elos seguintes da cadeia, entre eles convertedores e produtores de embalagens, afetando a competitividade dessas indústrias em relação aos países vizinhos, de acesso a insumos mais baratos. Mais importante: os custos de embalagem de alimentos sofreriam um aumento que afetaria também os consu-



OPP Film: livre mercado pavimentou no Peru a excelência operacional da empresa.

midores finais. Ou seja, para aumentar a proteção a uma indústria, pode-se acabar

prejudicando muitas outras e os consumidores. Um risco a ser considerado. •

>> more than additives

NAFTOSAFE

Estabilizantes à Base de Cálcio-Zinco e Orgânicos

NAFTOBLEND

Blendas para Poliolefinas

NAFTOVIN

Sais de Chumbo

ESTEARATOS

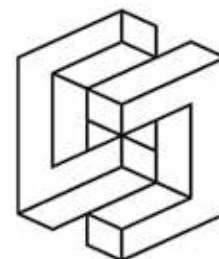
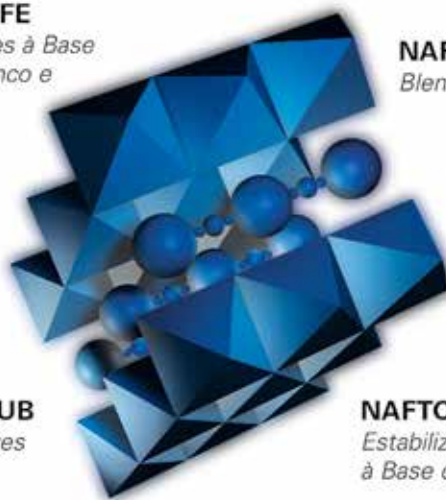
*Estearato de Cálcio
Estearato de Zinco*

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



Ele vem assim mesmo

Com poliamidas a tiracolo, não há crise capaz de engavetar motores turbo no Brasil

Se há um voto de confiança em dias melhores e na impossibilidade de se frear a evolução da tecnologia, na indústria automobilística brasileira ele se chama motor turbo. Hoje em dia, a **Fiat**, cujo compacto Uno Turbo lançado em 1994 foi nosso primeiro carro de passeio dotado desse avanço, permanece a principal adepta dessa tendência entre as montadoras no Brasil, como ilustram dois modelos das linhas Punto e Bravo. No mais, apenas a **VW**, que negou entrevista, incorpora o turbo em um carro nacional. A crise atual não condena esse motor ao eterno ponto morto por aqui. “O turbo tem futuro promissor no Brasil, em razão dos incentivos do programa Inovar-Auto e da busca pela indústria automotiva por tecnologias para atender determinadas tendências relativas à mobilidade sustentável, ou seja, veículos mais leves, seguros, eficientes e munidos de sistemas computadorizados”, confia Suzana Kupidlowski gerente de marketing para o mercado automotivo da **Solvay Plásticos de Engenharia**. “Ainda que mais lento em algumas regiões por conta da conjuntura dos mercados, esse movimento é global e irreversível porque, ao mesmo tempo, endurece a legislação referente ao aumento de eficiência energética e de redução de emissões”.

Tecnológica, política ou econômica, toda revolução é imposta de cima para baixo, defendia o escritor Gore Vidal. O

turbo não foge à regra. “São motores mais caros que similares de aspiração natural e esse aumento de custo impacta no preço final do veículo, limitando o universo de clientes e, em consequência, o volume de vendas”, expõe Ricardo Dilser, assessor técnico da **FCA Fiat Chrysler Automobiles** no país. “Por esse motivo, utilizamos os motores importados 1.4 16 V Turbo em modelos de apelo sofisticado e esportivo, caso do Punto e Bravo da família T-Jet”. Como tratam-se de veículos top de linha, distingue o analista da montadora, “representam apenas uma parcela em torno de 7% do mix de produção de todas as versões montadas no país pela Fiat”, ele complementa. Nos idos de 2000, o marketing das montadoras ligava carros turbo ao chamado conceito de esportividade, este amarrado ao enaltecimento da potência do motor. Corte para hoje: “velocidade não é o único argumento de um carro equipado com turbo”, pondera Dilser. “Outros atributos explorados como pontos de venda incluem a economia de energia, a esportividade do conjunto, o prazer de dirigir,

a segurança maior nas ultrapassagens e a tecnologia embarcada”. Como referências adicionais deste último quesito, Dilser aponta para o sistema de navegação Uconnect, o recurso hill holder (auxílio em arrancadas) e o controle eletrônico de estabilidade presentes como itens de série do Bravo T-Jet.

O sistema turbo eleva a quantidade de ar no motor. Isso é obtido mediante maior pressão na admissão de ar. Mas há um risco colateral: o aumento da temperatura do ar e, para evitá-lo, usa-se em regra um sistema de resfriamento (CAC)



Dilser: modelos turbo compõem perto de 7% da produção da Fiat este ano.



Suzana Kupidlowski: Technyl para itens de turbo como dutos e coletores de admissão de ar.



Baruque: Inovar Auto favorece ascensão do motor turbo.

também conhecido como intercooler à base de três partes: um trocador metálico de ar e duas conexões de extremidade, à base de poliamidas. Entre os exemplos de aplicações dos polímeros em componentes do turbo, segundo a Solvay, constam dutos e coletor de admissão de ar e elementos do tanque CAC.

As poliamidas Technyl afiguram-se como soluções sob medida da Solvay para aplicações em motores turbo. “Entre elas, constam compostos para dutos de ar soprados e para peças dependentes de alta resistência térmica, caso de coletores de admissão de ar aptos a suportar trabalho acima de 150°C”, distingue Suzana.

Para Luis Carlos Haddad Baruque, gerente de marketing e desenvolvimento técnico da subsidiária brasileira da **Radici**, espuma italiana da cadeia de poliamidas, o turbo é caminho sem volta no nosso setor automotivo. “Com a legislação do Inovar Auto, as montadoras se viram obrigadas a reduzir o peso dos carros para poupar combustível e diminuir a emissão de poluentes”, ele considera. “A solução encontrada foi reduzir um cilindro do motor, como demonstram as novas versões de 3cc.” Para ampliar a potência desses modelos, ele segue, está sendo aberto caminho no país para motores turbo, cuja manufatura no país tende a ganhar corpo. “Isso aumenta a necessidade de compostos de poliamida de alta resistência térmica”, amarra Baruque.

De olho nas perspectivas, abre o gerente, a Radici mergulha de cabeça no desenvolvimento de componentes de



Punto T-Jet: turbo 1.4 de 16 válvulas por ora importado.

poliamida para motores turbo montados aqui. Entre as formulações com esse propósito, Baruque destaca Radilon XTreme, “para peças em contato com ar quente e continuamente expostas até a 230°C”, e os compostos Radistrong. “Constam de poliamidas 6 e 6.6 com fibra longa de vidro ou carbono visando deslocar metais de aplicações submetidas por longos períodos a altas temperaturas e esforços mecânicos”, ele revela.

O custo atual dos motores turbo, evidencia o porta voz da Radici, encontra-se hoje no patamar de qualquer tecnologia ainda não massificada. “Eles têm maior valor agregado, mas com o ganho em escala devido à alta produção, seus custos cairão significativamente, tornando-os mais competitivos”. Com os olhos fixados para além do sufoco atual das montadoras, Baruque acha que essa teoria pode virar realidade a curto prazo. A ver. •

Qualidade comprovada, procedência garantida e pontualidade na entrega, têm endereço e telefone certos!





Querida, encolheram o carrinho

Mudanças nos hábitos de compra respingam nas embalagens. Elas podem ganhar com isso.

A recessão tem virado de ponta cabeça aquele quadro, orgulho dos governos Lula e Dilma 1, da exuberância do consumo das classes mais pobres. Com o fim da festa, decretada pelo governo quebrado, inflação, dólar no cosmos e sumiço do crédito, os consumidores, no plano geral, se vêm compelidos a desapegar de um mundaréu de produtos que se aboletaram em seu cotidiano no passado recente. Agora, a população se debate entre ceder à lógica do dinheiro mais curto ou fazer das tripas coração para não tirar aqueles bens do carrinho do supermercado. Entre esses dois pesos, pulsam muitas orientações para desenvolvimentos e investimentos em embalagens plásticas, deixa claro na entrevista a seguir Olegário Araujo, dirigente da consultoria **Inteligência em Varejo** e reposa titular dos experts em consumo e varejo. “O desafio da indústria do plástico consiste em entender esta dinâmica das famílias e desenvolver embalagens que levem em conta

o posicionamento mercadológico dos clientes, a otimização da cadeia de abastecimento (transporte, exposição etc.), adequação aos canais atendidos e tendências gerais como praticidade, conveniência e sofisticação do consumo”, ele acentua.

PR – Como vê a transição de produtos antes frequentes nas compras da Classe C e que, sob a inflação e recessão, passaram à condição de supérfluos hoje evitados por esse público?

Araujo – Os produtos não são evitados pelas famílias. O que elas estão buscando são formas para equilibrar o orçamento. No bolso das famílias precisa ter espaço para muitas despesas como o pagamento das dívidas, as despesas com celular, internet etc. O que é geral para todos é a necessidade de economizar e isso pode ser resultado de uma situação real (endividamento alto, despesas não planejadas, impacto maior da inflação ou a perda de emprego de uma pessoa da família) e medo da situação futura. Há muita

insegurança quanto à manutenção de emprego e esta incerteza leva as pessoas a serem mais conservadoras em suas compras.

PR – Esse comportamento também é demonstrado pelo consumidor no canal de venda?

Araujo – Ao visitar menos as lojas, também se reduz a compra por impulso, o que contribui para a redução dos gastos do consumidor. Tomemos duas situações diferentes. Uma delas é a de compra de produtos em maiores quantidades. Para isto, as famílias passaram a realizar compras em mais canais. Na esfera de algumas categorias, para as quais a redução da quantidade é praticamente impossível, as famílias compram embalagens maiores. A razão é simples. Compro uma quantidade maior, para um intervalo de tempo maior e, com isto, tenho uma economia monetária. O canal de cash & carry (atacarejo ou atacado com autosserviço) e mesmo os hipermercados estão se beneficiando desse movi-



Araujo:
consumidor
teme o
futuro.

mento. Passemos às compras de menores quantidades. Aqui, a família quer preservar o consumo da categoria mas, devido a razões financeiras, é levada a reduzir a quantidade comprada para equilibrar o orçamento. A família entende que o acesso ao produto em questão foi uma conquista importante no período passado de maior poder aquisitivo mas, infelizmente, agora ela terá que consumir uma quantidade menor.

PR – A conjuntura inflacionária e recessiva favorece mais as compras de produtos em embalagens econômicas ou de porções menores e/ou individuais?

Araujo – As necessidades permeiam todos os níveis sócio-econômicos. Por exemplo, os níveis A e B, com maior poder aquisitivo, relativamente compram mais no formato cash & carry que o nível socioeconômico C. Todas as famílias estão buscando economia. A situação real ou a incerteza quanto ao futuro as levam a mudar seus comportamentos de compra.

PR – Segundo divulgado na mídia, as vendas de refrigerantes têm acusado declínio na crise, por força da perda do poder aquisitivo, apesar das temperaturas altas e tempo seco dominantes no Brasil desde o final do verão. Procede essa informação dada por supermercadistas?

Araujo – Não existe um Brasil, mas diferentes Brasis, devido aos nossos intensos contrastes sociais. Este tipo de informação precisa ser avaliado por região. Há uma redução geral, mas a categoria de água de coco, por exemplo,

continua com crescimento expressivo.

PR – Quais os exemplos mais expressivos de itens premium dos quais as classes B e C não abrem mão em suas compras nos supermercados mesmo na crise atual?

Araujo – Não tenho como responder. Embora estejamos no meio de uma turbulência, as tendências de longo prazo não se alteram. As pessoas buscam praticidade/conveniência (tempo é o aspecto mais importante na atualidade) e saudabilidade (vou viver mais e quero viver bem). No mais, um país tropical, de expressiva extensão litorânea e vaidoso se cuida. Da perspectiva de consumo, fizemos uma inclusão importante das famílias nos últimos anos. Elas querem preservar esse consumo e, para completar, o momento é propício para a autoindulgência (eu trabalho muito, abro mão de muitas coisas, eu mereço algo especial). As empresas que entendem isto e criam diferenciais únicos, na embalagem e no conteúdo, gerarão mais negócios. Neste contexto, também podemos incluir a sustentabilidade como um valor importante, considerando que, a cada dia que passa, a sociedade fica mais consciente de que os recursos são finitos. Esta é uma visão de longo prazo, mas é importante considerá-la.

PR – E quanto aos produtos que as classes B e C passam a comprar de marcas mais baratas de modo a compensar os gastos mantidos com itens supérfluos?

Araujo – As famílias trocam de marca quando, em suas percepções, a marca X (posicionamento de maior valor agregado em termos de preço) não é muito diferente da marca Y (mais econômica). Para as famílias, os benefícios são aparentemente similares e, nesse contexto, decidem por experimentar uma nova marca. Com a experimentação, decidirão pela troca ou não. As categorias mais commoditizadas, com um perfil mais transacional (apelo apenas de preço) são as mais impactadas nessas circunstâncias. •



DRAPEX®

•Plastificante a base de Óleo de Soja Epoxidado

INBRAFLEX®

•Plastificante a base de Éster Epoxidado de Óleos Vegetais

PLASTABIL® MARKSTAB®

•Estabilizantes térmicos para PVC (Rígido e Plastificado), Kickers e Fosfitos Orgânicos

PLANAGEN®

•Agentes Esponjantes/Expansores

ESTEARATOS

•Magnésio •Cálcio •Zinco •Sódio
•Monoestearato de Glicerila

INBRAGEN®

•Branqueador Óptico

INBRAPON®

•Estearatos metálicos em suspensão



ABNT NBR ISO 9001:2008

Vendas e assistência técnica:

Tels.: (11) 4061-9001/9002

Fax: (11) 4061-9010

vendas@inbra.com.br

www.inbra.com.br

A SEGUNDA PELE



Mais que embalar, filmes com barreira casam com as carnes

Deslocado por alternativas como ovo e frango, o consumo paulista de carne bovina caiu 30% em julho último e, de abril a junho passado, pesquisa captou que 27% da

população brasileira limitou os gastos com esse produto. Apesar desse tapa na cara da demanda, a crise não consegue barrar os avanços em filmes com barreira para carnes. “O mercado interno não sairá ileso da

atual situação econômica, mas enxergamos alguns fatores que continuam a animar a evolução dessas embalagens”, contrapõem Ricardo Almeida e Jonathas Santos, respectivamente gerente e supervisor de marketing para o segmento de proteínas da operação brasileira da norte-americana **Bemis**, pêndulo global da coextrusão e laminação de flexíveis. “Entre os estímulos, constam a exigência de automação do processo, em resposta ao crescente custo de mão de obra; as plantas no país de marcas internacionais de equipamentos, viabilizando inclusive financiamentos mais acessíveis e, do lado do público, indicadores como o desejo de testar lançamentos e produtos de qualidade; o corte nas idas a restaurantes em prol de refeições em casa, favorecendo as linhas gourmet e, por fim, pesa o consumo hedonista, no qual o consumidor enxerga o artigo como fonte de felicidade”.

Um sinal de requinte ocorrendo à margem da crise é o deslanche, no acondicionamento de carnes, da coextrusão na faixa de nove camadas, extrapolando o limite antes habitual de cinco. “A multiplicidade de camadas é uma das grandes ferramentas para a embalagem atender a tantos requisitos do mercado de carne”, traduz Claire Sarantópoulos, pesquisadora científica do **Centro de Tecnologia de Alimentos (Cetea)** e reverenciada no ramo como a última palavra em embalagens flexíveis no país. Ela abre o rol das exigências colocadas pelos frigoríficos com o aumento da vida útil e da segurança no consumo da carne e com o afã da indústria por reduzir perdas. “Além disso, o setor cobra embalagens capazes de agregar conveniência e funcionalidade, atributos ilustrados pelas operações de abrir, fechar, preparar, aquecer, descongelar, carregar e descartar o produto”, insere a analista. Tem mais: o mercado busca ainda soluções de acondicionamento enquadráveis no contexto de sustentabilidade produtiva,



Antônio Carriero

Claire Sarantópoulos: obsessão dos frigoríficos com redução de perdas.

reitera Claire, e capazes de corresponder às expectativas em termos de segurança para consumo e uso, “conceito atrelado ao combate a fraudes e à rastreabilidade”, ela explica. No arremate, coloca, espera-se que a embalagem de carne reflita a chamada personalização do consumo. “Precisa identificar-se com desejos, estilos de vida e transmitir entretenimento e interatividade além de, é claro, cumprir as normas regulatórias”, alinha Claire.

“Os avanços da extrusão possibilitaram reduzir a espessura dos materiais sem prejuízo para as funcionalidades das embalagens de carnes”, percebe Alessandra Souza, líder de marketing na América Latina de outro pilar mundial em flexíveis, a norte-americana **Sealed Air Food Care**. Com estruturas tipo nove camadas, ela assinala, os materiais ganham em resistência, qualidades ópticas e de encolhimento. “É o caso dos novos sacos encolhíveis de alta barreira, para alimentos resfriados, e dos filmes termoencolhíveis para congelados como carne vermelha”, exemplifica Alessandra. Almeida e Santos, os porta vozes da Bemis, teclam o mesmo contexto ao justificar o pendor em carnes por estruturas coex além

das cinco camadas com a busca de mais rendimento, produtividade em linha, shelf life, sustentabilidade e redução de quebras, fora ganhos no brilho e transparência. Na ala dos frigoríficos, Alvaro Azanha, especialista da **BR Foods**, e Vitor Souza e Rodrigo Gobo, ambos da **JBS Foods**, negaram entrevista.

Com estacas bem fincadas em carnes no Brasil, o reduto de embalagens a vácuo não cruza os braços. “As novidades envolvem sacos encolhíveis para carne fresca dotados da barreira sem cloro do álcool eteno vinílico (EVOH), uma alternativa ao policloreto de vinilideno (PVDC), destaca Claire. Cresce também a adesão a embalagens termoformadas a vácuo, percebe a pesquisadora. Na esfera do acondicionamento a vácuo, por sinal, Claire considera inovadores os filmes destinados a máquinas de alimentação automática horizontal. “Por exemplo,

o sistema Cryovac Ulma Flow Vac”, ela distingue. Recomendado para trabalho com carnes processadas, em versões lisas ou impressas do filme de alta barreira, esse sistema automatizado acena com chamariques como zero risco de contaminação, por abolir manipulação do produto, além de prós como ganhos de produtividade e flexibilidade, otimização da logística de materiais e ajuste do comprimento da embalagem. Claire salienta ainda o progresso notado



Alessandra Souza: redução de espessura, encolhimento e visual pautam as embalagens.

na abertura facilitada de sacos a vácuo, mérito por ela conferido às tecnologias Grip & Tear e Quick Rip da **Sealed Air**.

“Os sacos Cryovac Grip & Tear dispensam o recurso dos utensílios cortantes, favorecendo a conveniência e segurança do usuário, além de oferecer brilho e transparência superiores”, assegura Alessandra Souza. Ainda na raia dos desenvolvimentos

BRASKEM SERVE A PICANHA DOS POLIETILENOS



Faria: excelência na selagem, resistência à punctura e adesão do filme à carne.

“Há uma busca constante por performance em embalagens para carnes”, constata Carlos Faria, engenheiro de aplicação para polietilenos (PE) da **Braskem**. “Estruturas coex de três e cinco camadas já não atendem a determinadas aplicações e, em resposta à demanda, surgem no mercado novas estruturas com maior número de substratos, o que eleva a quantidade de variáveis e requer mais conhecimento das resinas envolvidas”.

Dos avanços no balcão da Braskem, Faria fisga a família de grades lineares metalocênicos Proxess, sob medida para flexíveis de alta resistência mecânica, “em especial à perfuração”, distingue o especialista. No âmbito da adesão do filme à carne, atributo vital e auxiliado no processo por sistemas a vácuo, Faria destaca os prêmios de seus tipos de polietileno de baixa densidade linear (PEBDL) e copolímeros de acetato eteno vinílico (EVA). “Sua flexibilidade contribui para a conformação da embalagem, em prol da adesão requerida”, ele assinala. Em termos da selagem, etapa seminal para a preservação da qualidade e shelf life da carne, Faria ressalta a alta resistência à solda a quente (hot tack) e baixa temperatura inicial de selagem (SIT) ofertadas pelos grades metalocênicos e de fácil processamento das séries Flexus e Proxess.

em embalagens a vácuo, ela distingue os préstimos do envase de carne fresca em sacos Cryovac OSB. “Permitem a selagem de sacos sobrepostos, de modo a elevar a eficiência operacional do processador mediante o maior aproveitamento dos ciclos de vácuo”, sintetiza a executiva.

A usina de soluções da Bemis não fica atrás. Ricardo Almeida e Jonathas Santos acenam, na seara do embalamento de carnes a vácuo, filmes de variadas barreiras ao oxigênio e resistentes à punctura para qualquer tipo de produto, seja com osso, defumado ou congelado. Em termos de adesão da embalagem à carne, eles informam trabalhar com ionômeros, com ou sem tratamento corona. “Aí entra também a placa soldadora

da termoformadora, capaz de gerar uma solda total, ajudando a reter líquidos do produto embalado”. A Bemis também toma vulto no requisito da facilidade de abertura e refechamento com o sistema EZ Peel. “A abertura transcorre pela camada do adesivo, de modo a manter a solda íntegra e protegida de possíveis variações térmicas de selagem, decorrentes dessa operação”, esclarecem os dois técnicos. “Desse modo, a embalagem exhibe facilidade e homogeneidade da força necessária para abri-la, uma conveniência aliás acentuada pelo sistema EZ Peel Reseal que, além de simplificar a abertura, viabiliza por várias vezes o refechamento manual da embalagem de um produto de consumo progressivo.



Almeida: embalagens de atmosfera modificada decolam.



Santos: conceito premium transmitido por filmes preto e dourado para tampas.

No Brasil, o maior exemplo do uso de EZ Peel Reseal em carnes é a linha Soltíssimo da BRF, cujo shelf life demonstrado chega a 60 dias”. As chances de essa tecnologia deslançar com maior ímpeto por aqui, salientam Almeida e Santos, também são azeitadas pelo envelhecimento da população e pela parcela de consumidores com deficiências motoras.

Aos poucos, discerne Claire, a embalagem de atmosfera modificada toma corpo no Brasil em frios fatiados e carne fresa, seja moída ou em cortes. Nos bastidores dessa escalada, ela nota, também influem os sistemas de fácil abertura e refechamento ofertados pela Bemis e Sealed Air e novos tipos de copoliamidas e terpoliamidas, trunfo para



Soltíssimo: carro-chefe de EZ Peel Reseal.

propriedades ópticas, de barreira a gases, encolhimento, resistência mecânica (à punctura, p.ex.) e térmica e para a termoformagem em maior profundidade, com

incidência mínima de encrespamento (curling). “Devido à dificuldade de manutenção da coloração vermelha da carne fresca bovina, a Sealed Air concebeu Mirabella, sistema que evita o contato da carne com o material de embalagem da tampa, minimizando o problema de manchas escuras na

EVOH: BARREIRA BEM PASSADA



Nascimento: grade para processos de estiramento.

Copolímero de eteno e álcool vinílico (EVOH), o agente de barreira premium a gases, tem cadeira cativa em embalagens flexíveis a vácuo ou de atmosfera modificada, assevera Guilherme Nascimento, executivo da **Intermarketing Brasil**, agente da japonesa **Kuraray Eval**, pêndulo global nessa resina. Entre as tendências a caminho no acondicionamento de carnes, ele destaca o papel desempenhado nos EUA por EVOH para assegurar shelf life de 60 dias em embalagens “skin pack” (fundo e tampas invertidos, deixando o alimento visível) e de atmosfera controlada (MAP). “Como o país veta corte de carnes nas dependências do supermercado, os cortes são fornecidos em bandejas individuais com filme de alta barreira”, esclarece. Entre as inovações na vitrine da Kuraray, o especialista chama atenção para um grade de EVOH modificado, talhado para processos de estiramento. “Mantém as propriedades de barreira com menor influência de perda do índice de transmissão de oxigênio (OTR), em função da umidade”.

A depender da aplicação, o portfólio de EVOH da taiwanesa **Chang Chung Petrochemical** acena com grades com teores de 27 a 47% de eteno, informa Joel Araujo, dirigente da **Master Polymers**, agente dessa grife oriental. “A distribuição é nacionalizada e o estoque local contribui para os clientes reduzirem custos como os de logística e armazenagem”, coloca o dirigente, reforçando o assédio a flexíveis para carnes com poliamidas de sua representada **EMS-Grivory**. “Para filmes bioorientados de alta barreira, recomendo o tipo HB5200 e para quem busca conchiar barreira, encolhimento e resistência à punctura, indico a resina Grilon BM20”, ele fecha. Fonte de outro agente de barreira, PVDC, a **Solvay** não quis falar.

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.



Gôndolas: refrigeração trabalha pelo shelf life junto com as embalagens

superfície do produto”, aponta a analista do Cetea. Além de manter a coloração viva, Mirabella acena a carnes porcionadas com menos uso de embalagem, convergindo para economia no frete e estocagem e melhor aproveitamento do espaço na gôndola. “Mirabella permite o contato da carne com o filme tampa, exposição vertical dos pacotes e diminuição do tamanho das bandejas”, sumariza Alexandra Souza.



Friboi: carne moída em atmosfera modificada.

Claire retoma o fio enaltecendo para frios fatiados a tecnologia Sliceapak, outro gol da Sealed Air. “Inova o conceito de embalagem com atmosfera modificada ao possibilitar a exposição vertical em gôndolas”, ela atesta. O sistema consta de bandeja de poliestireno expandido (EPS) e filme termoencolhível, ambos com alta barreira. Seus chamarizes: vida útil superior à da bandeja e filme tradicionais; aparência de fatiado na hora; oferta da porção ideal, zerando risco de desperdício para o consumidor e a possibilidade de embalamento

na indústria ou centrais de fatiamento.

Do observatório da Bemis, Almeida e Santos consideram que, no plano geral de flexíveis para carnes, o mercado brasileiro mostra defasagem perante países como Chile e México, uma diferença aliás encurtada no passado recente. Um dos indícios, eles

deixam claro, é a ascensão das embalagens com atmosfera modificada, propelida por fatores como o uso de máquinas a form/fill/Seal (FFS) e a oferta local de gases, filmes anti fog com altíssima barreira e bandejas pré-formadas. “Seja para embalagens a vácuo ou de atmosfera modificada, também tem pesado na questão do aumento de shelf life o respeito do ponto de venda à cadeia do frio”, eles enxergam. “O setor tem optado por gôndolas refrigeradas fechadas para cortar custos de energia e, assim, os produtos desfrutam de maior estabilidade na temperatura de conservação, garantindo ou até esticando o shelf life”.

Na esfera das carnes resfriadas e congeladas, a Bemis tem bombado com os filmes coex ICE, gerados em processo de resfriamento rápido. O mostruário é repartido entre películas de alta memória, indicadas para salsichas, linguças, carnes fatiadas e

frescas; filmes de alta definição (com poliéster na estrutura), destinados a embalagens com injeção de gás (fatiados, p.ex.); de alta resistência (poliamida na estrutura), para termoformados de profundidade (salsichas, peças com ossos, p.ex.) e recomendados para FFS cook in de presunto, os filmes ICE XP (extra performance). “O mercado brasileiro de carnes cobra soluções tecnológicas como estas, abraçadas pela concorrência internacional”, acentuam Almeida e Santos.

Claire também sente vento a favor para



Grip & Tear: chamariz da abertura e refecimento facilitados.

embalagens plásticas esterilizáveis com barreira polimérica (sem folha de alumínio ou metalização) no acondicionamento de cárneos shelf stable (preservados sob temperatura ambiente em embalagem selada) “Também estão disponíveis películas que permitem assar carnes em forno a gás acima de 200°C, a exemplo do OvenRite da Bemis e Mylar Cook da **DuPont Teijin Films**”, ilustra a pesquisadora. Em paralelo, ela

RADICI: POLIAMIDAS QUE SÃO VITRINES DA CARNE

Avanços na conjugação de transparência e barreira a gases e odores pontuam as novas linhas de poliamidas Radilon desenhadas pela italiana **Radici** para embalagens como as de carnes. “O portfólio, antes formados pelos grades CS 34 FL 100 NT e CS 38FL 100 NT, agora incorpora os copolímeros CST 30 FL e CS 38 TX”, especifica Luis Carlos Haddad Baruque, gerente de marketing e desenvolvimento técnico da subsidiária brasileira da companhia. Entre outros diferenciais do mostruário de Radilon, ele distingue a resistência ao rasgo e furo, entre as propriedades mecânicas e a facilidade de processamento na coextrusão.

ROMI EL 300

Para ciclo rápido: máxima produtividade com mínimo de consumo de energia

Soluções integradas para multimateriais, PET, IML e robô lateral

Maior área de molde

L/D 24:1

Acionamento elétricos

Simultaneidade total de movimentos

Injeção durante o fechamento



INJEÇÃO DE PAREDES FINAS E CICLOS RÁPIDOS



UMA MARCA FORTE. SINÔNIMO DE LIDERANÇA!



INJETORAS Minas Gerais 31 8440 2513 • Sul de Minas 11 98363 9726 • Paraná 41 9991 0321 • Região Nordeste 71 9244 0939 • Região Norte 71 9881 4803 • Rio de Janeiro 31 8440 2513 • Rio Grande do Sul 54 9971 5151 • Santa Catarina 47 9984 1297 • São Paulo Zona Oeste 11 98363 9726 • Região de Sorocaba 11 99628 0674 • Região de Jundiaí e Atibaia 11 99628 0874 • São Paulo / Zona Sul e Norte 11 98363 9726 • São Bernardo do Campo, Diadema e São Caetano 11 99628 1395 • Santo André e Mauá 11 98363 9726 • São Paulo Zona Leste 11 88849 7511 • Interior de São Paulo 19 99782 0009 • Santa Bárbara d'Oeste 19 99782 0009 / 19 3455 9050

SOPRADORAS Minas Gerais 19 98152 1115 • Região Centro-Oeste e Pará 85 8174 4113 • Região Nordeste 85 8174 4113 • Bahia 71 9244 0939 • Região Norte 85 8174 4113 • Região Sul 47 8832 2260 • Rio de Janeiro 11 98292 0392 • Espírito Santo 11 98292 0392 • São Paulo / ABCD 11 98292 0392 • Vale do Paraíba 11 98292 0392 • São Paulo Interior 19 98152 1115 • Santa Bárbara d'Oeste 19 98152 1115 / 19 3455 9201

SERVIÇOS E PEÇAS DE REPOSIÇÃO
19 3455 9333 • posvenda@romi.com

compreagora@romi.com | www.romi.com



Patrocinador oficial



O MAIOR evento de Educação Profissional do Mundo.



Marbella: garantia de coloração para carne.

atenta para adesão no país a tecnologias de conservação a frio, como o processamento por alta pressão. “Emprega filmes multicaudada compatíveis com pressões elevadas para uso em embalagens a vácuo ou de atmosfera modificada”.

As melhorias no visual também estão no radar dos flexíveis para carnes. Alessandra Souza cita como conquistas nesse terreno os feitos relativos à redução de espessura, ao encolhimento e ganhos nos atributos ópticos. Mais específicos, Santos e Almeida chamam a atenção para o aumento de soluções em FFS, “inclusive com cantos arredondados, filmes de fundo com mais brilho e transparência e semi rígidos de espessuras distintas”. A Bemis, por seu turno, tem primado pela oferta de filmes pigmentados para fundo dos invólucros, para distinguir o produto na prateleira. Também brinde para os frigoríficos filmes para tampa preta ou dourada, “expondo o aspecto premium para cárneos”, encaixam os dois executivos, lembrando ainda recursos gráficos de visualização como a impressão texturizadora aludindo a papel ou o emprego de efeitos gloss e mate na mesma arte da embalagem.

Há um empuxo para a evolução de embalagens de carnes que é recente no Brasil. Trata-se da cultura gourmet. “Ela embute oportunidades para novas formas de apresentação dos produtos, em especial em

atmosfera modificada e vacuum skinpack”, afirma antenada Claire. “As embalagens devem comunicar a diferenciação e conveniência dos produtos premium vinculados à categoria gourmet”, concorda Alessandra Souza. “A ‘premiumização’ em linhas de cárneos é uma tendência forte no Brasil”, vaticinam Almeida e Santos. “A cultura gourmet se expande e o consumidor que a representa entende que o preparo de alimentos em casa pode trazer experiências satisfatórias como praticidade e comer com qualidade a custo inferior ao da ida a restaurantes. No rastro dessa cultura decerto surgirão no mercado, por exemplo, cárneos marinados e resfriados destinados ao cozimento direto nas embalagens a vácuo”, antevêm os executivos da Bemis.

Entre as tendências

nas quais a Bemis deposita fichas, figura a lapidação da conveniência para o consumidor final. “Um exemplo é o sistema Ovenable, que permite ao usuário levar o produto ao forno a gás sem precisar de duas embalagens, a primária e a secundária, nem de efetuar abertura parcial antes do cozimento”, adiantam Almeida e Santos. “No forno, essa embalagem self venting se abre e libera o vapor aos poucos, deixando o produto cozido mais suculento e sem risco de estouro”. Em paralelo, eles abrem, a Bemis imerge nas possibilidades de introdução aqui de



Filme ICE com tampa easy open e tampa flexível com ICE no fundo: frigoríficos atrás de tecnologias em voga na concorrência internacional

SURLYN É O SELO DE QUALIDADE DA EMBALAGEM



Janine Carvalho: combinação vantajosa com poliamida.

Além de prover a perfeição na selagem, o ionômero Surlyn contribui para reduzir a espessura de flexíveis com barreira destinados ao acondicionamento de carnes. “O mérito é a rigidez do material, de três a quatro vezes superior à de polietileno, trunfo também para sua resistência à abrasão”, expõe Janine Carvalho, gerente de marketing da divisão de polímeros para embalagens e aplicações industriais da **DuPont**. “Com Surlyn presente nas camadas internas, o filme transparente apresenta excelente resistência à perfuração, em especial quando o polímero é combinado com poliamida”, ela sublinha. Outros pontos altos dessa especialidade, segue Janine, estendem-se pela aderência direta às poliamidas e os ganhos de transparência. “Surlyn também proporciona menor índice de perdas de embalagens por problemas de hot tack, mesmo com a máquina apresentando maior variação de temperatura de selagem”, assinala a gerente. O assedio da DuPont à vedação de flexíveis com barreira para carnes é reforçado pelo polímero Appeel. “Além da integridade na selagem, oferece a conveniência da abertura fácil”, acena Janine.



Surlyn: selagem íntegra e hermética.

OSB: vantagem da selagem de sacos sobrepostos.



embalagens retort, soluções 'microondas-veis' e embalagens ativas, estas munidas de absorvedores de oxigênio e aromas e de emissores de dióxido de carbono. Na trincheira da Sealed Air, Alessandra Souza destaca duas soluções de sua companhia passíveis de transposição para carnes no Brasil. Uma delas, intitulada Simple Steps, consta de um sistema para comida pronta. "Permite aos produtos serem distribuídos, comercializados e cozidos na mesma embalagem, cuja tecnologia de autoventilação facilita e apura a segurança do aquecimento em microondas e a embalagem skin a vácuo marca ainda pelo apelo visual". A outra sacada engatilhada é Freshness Plus. "Essa solução elimina o oxigênio e odores desagradáveis residuais para carnes embalados a vácuo, melhorando sua qualidade até o

final da vida útil", indica a líder de marketing da Sealed Air Food Care.

Tanto agito nesse desenvolvimento, associa Claire Sarantópoulos, traduz um saudável afã por abrir caminho reduzindo as perdas da clientela dos frigoríficos, em particular os exportadores. "Hoje em dia, eles buscam alternativas de embalagens

para produtos shelf stable, disponíveis para venda sob temperatura ambiente, além de mais opções além do embalagem a vácuo de carnes refrigerados e maior vida útil na comercialização refrigerada e de porções menores", aponta a pesquisadora. "O interesse deles por embalagens ativas também é notável". •

IONPURE: UM PASSA FORA NOS CONTAMINANTES.



Russo: proteção por mais de 10 anos.

Mantida a carne bovina sob condições atmosféricas, a atividade de água e o potencial de hidrogênio causam a proliferação de micro-organismos passíveis de deteriorar o alimento, modificando sua aparência, cor e aroma. O problema do desenvolvimento microbiológico persiste mesmo sob o ambiente alterado de embalagens a vácuo ou de atmosfera modificada.

Ao lado de soluções como boas condições sanitárias, o sistema de embalagem é vital para combater esse entrave e, entre os materiais empregados, desponta a alternativa dos aditivos antimicrobianos como o Ionpure, da japonesa **Ishizuka Glass**, comercializado no Brasil pela **Adexim-Comexim**.

"Trata-se de um bloqueador altamente efetivo da proliferação bacteriana, evitando a geração de odor", atesta Carlos Celso Russo, diretor técnico da Adexim-Comexim. "Ionpure é atóxico e sua ação dura por tempo indeterminado, se bem que mostre-se capaz de proteger o alimento por mais de 10 anos". A empresa oferece o aditivo nas linhas standard e FDA, esta última indicada para exportações de produtos a países, a exemplo dos EUA, que exigem esse tratamento, informa o diretor. "Sem custo para o cliente, oferecemos testes de controle bacteriano nos laboratórios da sede da Ishizuka", ele fecha.

DE VOLTA PARA O FUTURO



Unidade Iracemápolis - SP

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 Marrafin - Iracemápolis - SP
Telefone: [19] 3010.1900 | E-mail: sales.fla@frigel.com



Aqui não pinta sujeira

AudaxCo mostra como os produtos de limpeza ajustam-se aos hábitos de compra impostos pela crise

Uma iguaria nos pratos de polietileno e PET, / produtos de limpeza compõem um flanco dos bens não duráveis exposto a fogo cruzado quando a economia estrebucha. De um lado, eles ofegam sob a necessidade se distinguir da vala comum da concorrência movida a preço sem abrir mão dos volumes de vendas. Do outro, compõem um setor, na visão dos supermercadistas, marcado por público pouco fiel, adepto da troca de marcas em prol da alternativa mais barata. Naves fora, o desafio é contemplar o artigo com o sedutor cunho de item prioritário e o apelo de novidade diferenciadora e acessível. Mas a crise não eclipsa um mercado de credenciais como o sexto consumo mundial de tira-manchas ou onde 50% da população não possui lavadora de roupa. O que evidencia, por exemplo, maré mansa para itens em barra, a exemplo de sabões e tira-manchas, de acordo com levantamentos da empresa **Nielsen**. Na entrevista a seguir, esse clima, com subsídios para nortear os fornecedores de embalagens na atual conjuntura, é desenhado por Diego Viriato, gerente de marketing da **Audax Company (AudaxCo)**, turbo nacional em produtos de limpeza das linhas doméstica e profissional. A propósito, as concorrentes Anhembi, Ingleza e Bombril não quiseram falar.

PR – Avaliação divulgada pela Apas (Associação Paulista de Supermercados), a respeito das mudanças nos hábitos de



compra trazidas pela crise e inflação, sustenta que o consumidor das classes B e C está economizando nos produtos de limpeza para não abrir mão dos itens premium que vinha adquirindo desde quando seu poder aquisitivo era maior que hoje. Com base nas vendas da

Audax de janeiro até o momento, essa visão da Apas vale para o movimento de todas as categorias dos produtos domésticos de limpeza da AudaxCo ou vale apenas para determinados artigos (quais?)

Viriato – Neste panorama econômico é notório um novo comportamento do consumidor: o foco na aquisição racional de produtos com qualidade superior, visando melhor custo x benefício. A nova classe média não quer abrir mão do seu novo padrão de consumo assim como das suas demais conquistas. Entendemos isto por meio das recentes demandas, ou seja, na procura de produtos com embalagens dosadoras e super concentrados, para que o rendimento deles gere economia real e maior rentabilidade.

PR – Uma corrente de analistas diz que o momento de inflação e recessão favorece os produtos domésticos de limpe-

za em embalagens econômicas (grandes quantidades), para o consumidor estocar. Outra ala defende que a bola da vez são as embalagens menores e de marcas mais baratas. Com base na sua experiência e no seu acompanhamento de perto do mercado de produtos de limpeza, de que lado a AudaxCo fica?

Viriato – A AudaxCo reconhece que há uma crescente penetração no mercado de produtos em embalagens econômicas, sendo o rendimento e a performance os seus maiores apelos. Os concentrados, já muito bem posicionados no mercado de limpeza profissional, são a tendência para o varejo neste cenário.

PR – A atual conjuntura de recessão, inflação e poder de compra reduzido tem o efeito de travar ou de intensificar os lançamentos no setor de produtos de limpeza?

Assim como a AudaxCo e seus concorrentes, todo segmento necessita de melhoria contínua e buscas de novas soluções, seja produto ou embalagem. O consumidor está em constante reavaliação de seus padrões. E uma marca forte deve se antecipar no tocante as tendências e necessidades, oferecendo aquilo que facilite o dia a dia por meio de novidades ao mercado. •



AudaxCo: desafio de conciliar qualidade e custo.

Realização

Apoio institucional



LANÇAMENTO!

Apresentam:

GUIA DE SUSTENTABILIDADE REFERÊNCIA PARA A INDÚSTRIA DO **PLÁSTICO**



O LANÇAMENTO DO GUIA
ACONTECERÁ DURANTE O EVENTO

BW
EXPO
2015

21
OUTUBRO

CENTRO DE EVENTOS PRO MAGNO
RUA SAMARITÁ, 230 - CASA VERDE
SÃO PAULO - SP - BRASIL

NÃO FIQUE DE FORA
GARANTA SEU INGRESSO, FAÇA SUA
CREDENCIAL
GRATUITA!

INSCREVA-SE

bwexpo.com.br

Pureza 2.0

Sik embarca em PET reciclado para potes de alimentos

Após uma provação de dois meses para o desembaraço na alfândega, a **Sik Plastic** colocou para rodar em sua planta em Santo Amaro, zona sul paulistana, uma extrusora alemã de chapas de PET com 100% de conteúdo reciclado pós-consumo. O equipamento MRS 110 da alama **Gneuss** demorou exatamente um ano para partir desde que o pedido foi colocado, em julho de 2014. Mas a espera valeu a pena. A lâmina plástica resultante do processo, indicada para termoformagem de bandejas e embalagens para alimentos, tem autorização da agência regulatória norte-americana **Food and Drug Administration (FDA)**, para esse tipo de aplicação, dispensando a necessidade de camada externa de polímero virgem, expõe Andrés Grunewald, diretor responsável pelas vendas da Gneuss na América do Sul. Além de a chapa possuir qualidade superior nos quesitos transparência e resistência mecânica, a operação é mais competitiva do ponto de vista do bolso. Ela dispensa a onerosa, demorada e eletrointensiva fase de desumidificação de flakes e, claro, utiliza resina recuperada. A diferença no preço com relação à matéria-prima de primeiro uso chega a superar 50%, calcula Bruno Schunck, diretor da Sik.

A empresa planeja entrar com pedido de certificação da nova chapa de PET na **Agência Nacional de Vigilância Sanitária (Anvisa)**, processo sem data para ser concluído, Schunck lamenta. Enquanto esse aval não chega, a Sik vai em busca do atestado de atoxicidade conferido pelo laboratório **Falcão Bauer**, diferencial que atende a algumas exigências de clientes, encaixa Moacir Silva,



Grunewald e Schunck: aval da FDA é diferencial para o mercado de termoformados.

representante comercial da transformadora. Pelo seu acompanhamento, o mercado de embalagens termoformadas para alimentos com conteúdo reciclado é bastante informal e carece de fiscalização. “A autorização da FDA já nos coloca em patamar bem superior ao de concorrentes”, Silva confia.

PET absorve muita umidade, razão pela qual necessita de secagem apurada antes de entrar em linhas convencionais. “Por seu turno, a tecnologia MRS, que significa sistema multirrotacional, consegue sozinha eliminar essa etapa”, explica Grunewald. Trata-se de uma extrusora convencional monorroscas que, em sua seção MRS, possui oito roscas independentes que extraem a umidade e todos os contaminantes voláteis da resina. O processo ainda remove resíduos de materiais sólidos, como areia e metais. “Com isso, geramos uma massa pura, pronta para contato com alimentos”, assevera o porta-voz da Gneuss.

De acordo com ele, os flakes de PET utilizados nem precisariam de certificação de origem, pois o sistema MRS garante a descontaminação completa. No entanto, apesar de a chapa resultante estar totalmente

adequada para produção de embalagens alimentícias, a máquina não é capaz de remover resquícios de outros polímeros eventualmente misturados ao poliéster. “Esse fator pode comprometer a termoformagem e qualidade do produto final. Por isso trabalhamos com seis fornecedores homologados”, lembra Schunck. A empresa, aliás, aumentou sua base de suprimento de flakes para alimentar a nova máquina da Gneuss. A Sik já coextrusava um tipo de chapa de PET com conteúdo recuperado na camada intermediária, produto também apropriado para contato com alimentos por ter resina virgem nas camadas externas. Contudo, esse processo é mais caro, pois exige duas extrusoras operando em paralelo, além de requerer mais pessoas trabalhando na linha. Isso sem contar que a lâmina leva boa quantidade de PET virgem, insumo de preço mais elevado.

A nova extrusora da Sik é o quarto modelo Gneuss MRS instalado no Brasil, mas é o primeiro destinado à produção de chapas de PET de conteúdo 100% reciclado para termoformagem, assegura Grunewald. Por se tratar de patente global, ele insere, não há similar em local algum e, por isso, o equipamento consegue entrar no Brasil com as bênçãos do regime de Ex-Tarifário. A Gneuss também oferece financiamento próprio, crucial em um momento de juros na ionosferas e escassez na oferta de crédito.

A meta da Sik é que a extrusora MRS 110 rode em breve em sua capacidade total de 350 t/mês. Os primeiros lotes produzidos transitavam em testes em clientes até o fechamento desta edição. Schunck espera o retorno do investimento em 18 meses. •

REGISTRE-SE AGORA! www.ihs.com/lappc2015



Cancun, APLA e IHS esperam por você

5º Conferência e Workshop Anual Latino-Americano de Petroquímicos e Polímeros (LAPPC)

6-7 Novembro de 2015 | Cancun, Mexico
Antecedendo a 35º Reunião Anual da APLA

Este ano, a Conferência LAPPC 2015 acontecerá no mesmo hotel e apenas um dia antes da Reunião Anual da APLA. Também apresentaremos nosso Workshop de Fundamentos Petroquímicos. Participe e aproveite ao máximo sua estadia em Cancun.

Workshop de Fundamentos da Indústria Petroquímica

6 de Novembro, Sexta-feira - 8:30 às 17:30.

Workshop pré-conferência: De Matérias-Primas a Produtos Finais. Uma visão concisa sobre a Indústria Petroquímica, ministrado por Analistas Sênior da IHS (tradução simultânea inglês-espanhol). Para mais informações: www.ihs.com/lappc-2015

5º Conferência Anual Latino-Americana de Petroquímicos e Polímeros (LAPPC)

7 de Novembro, Sábado - 8:30 às 17:30.

Assista a experts da Indústria e da IHS, enquanto eles contribuem com insights, informações e expertise sobre tópicos fundamentais que atualmente dão forma ao mercado Latino-Americano (tradução simultânea inglês-espanhol).

• Palestrantes:

- **Carlos Pascual**, Senior Vice President, Global Energy, International Affairs, IHS
- **Roberto Bischoff**, CEO, Braskem Idesa
- **Fabian Gil**, Commercial Vice President Performance Plastics LAA, Dow Chemical
- **Para mais informações:** www.ihs.com/lappc-2015

Só estará presente na APLA?

7-10 de Novembro

Sem problemas. A IHS também é patrocinadora da Reunião Anual da APLA, e você poderá nos encontrar no stand nº 5. Faça-nos uma visita e converse conosco sobre nossos produtos e soluções.

SIGA-NOS NO TWITTER EM @IHS4CHEMICAL E RECEBA ATUALIZAÇÕES SOBRE #IHSLAPPC

CÓDIGO DE DESCONTO PARA OS LEITORES DA PLÁSTICOS EM REVISTA: **REVISTA15**



Ela é mais que demais

O estado da arte em flexíveis tem nome: Cepalgo



Em pleno sururu da crise, a **Cepalgo**, quintessência em flexíveis, batia em julho último o recorde de vendas em 30 anos de ativa. Horacio Murua, CEO da empresa, atribui o feito a um banho de imersão em produtividade em todos escalões e áreas na órbita da fábrica em atividade há pouco mais de um ano, desde janeiro de 2014, em Goiás. “Isso é fruto da ‘cultura da mudança’, ou seja, descobrimos como cultivar nas pessoas o comprometimento com a qualidade e a capacidade de aprender”.

Controlada pela família Scodro, a Cepalgo partiu em 1975 em Ribeirão Preto (SP), como braço em embalagens da indústria **Biscoitos Mabel**. Ao longo dos anos, cultivou musculatura para passar a

atuar como negócio independente. Na selfie de hoje, ela é um motor turbo em filmes técnicos alojado em área superior a 3.000 m² em Aparecida de Goiânia. De concepção inspirada em congêneres norte-americanas e europeias, a fábrica compreende três blocos: para extrusão, conversão e armazéns. Em prol da segurança ocupacional, distingue Murua, opera em área isolada a instalação denominada Casa de Tintas. Na espora de todo esse arcabouço fabril, consta uma rede completa contra incêndios, dotada de abastecimento próprio de água e tratamento de efluentes.

Egressa de dois anos de uma repaginação em regra na estrutura operacional, a Cepalgo roda em três turnos, cinco dias por semana, com efetivo atual de 153 funcio-

nários na produção, 31 na administração e 30 nas áreas de controle de qualidade, logística e manutenção. Na esfera dos equipamentos, o show começa pela extrusão. Murua alinha três coextrusoras de matriz plana com vida útil na média de cinco anos. Um modelo norte-americano **Davis Standard** acena com capacidade de 600 t/mês para filmes gofrados e laminados para fraldas. A máquina de sete camadas da alemã **Windmoeller & Hoelscher (W&H)** dá conta de 450 t/mês de películas com barreira e filmes especiais para a área médica. Por fim, uma coextrusora italiana **Ghildi** exhibe capacidade estimada em 200 t/mês de filmes de polipropileno para embalagens. “A planta dispõe de áreas de higienização em todos os acessos, além de

um sistema adicional de enclausuramento nas coextrusoras e nas quatro laminadoras solvent less, de modo a aguçar a segurança na produção de filmes com barreira para alimentos e a área médica”, ressalta Murua. No arremate, figuram quatro impresoras flexo e duas linhas de rotogravura, uma das quais munida de laminação em linha. Na calculadora de Murua, a fábrica demonstra capacidade para imprimir 450 t/mês.

No pano de fundo, o dirigente enaltece os préstimos do laboratório da área de desenvolvimento de filmes. Entre seus pontos altos, ele chama a atenção para o instrumental de microscopia eletrônica, “para medição de tamanho e uniformidade das camadas”, esclarece o CEO. No plano mais recente, abre Murua, clientes da Cepalgo têm sido apresentados a inovações em filmes concebidas no laboratório, a exemplo de películas de barreira a álcool para catagutes (sutura), de média barreira para termoformados congelados

as atividades de reciclagem de conhecimentos do chão de fábrica. Murua exemplifica com treinamentos de capacitação em escolas técnicas e o envio de funcionários a cursos e congressos na área de impressão. “Um cronograma de treinamentos é definido com os gestores de cada área para promover a capacidade de adaptação às taxas aceleradas de mudanças no segmento de embalagens flexíveis”, assinala o CEO. A título de referência, ele encaixa um treinamento operacional intensivo, realizado na planta de março a agosto de 2014, abordando todas as etapas da produção de filmes, além do curso de aperfeiçoamento em Boas Práticas de Fabricação (BPF) para segurança alimentar FSSC22000. A propósito, acrescenta Murua, a unidade roda sob sistema de gerenciamento da qualidade balizado pela



Murua: cultura da mudança dá retorno.



Cepalgo: produtividade esquadrihada com lupa.

(pescados) e de alta barreira para cook in e termolaminação com PP, PET e poliestireno (PS). Além do mais, o laboratório comparece com soluções para adequar aparas de barreira para uso no sopro e injeção de artefatos.

A obsessão pela qualidade permeia

norma NBR ISO 9001:2008. “Caminhamos para implantar um sistema que engloba a norma ISO 22000:2005 e programas de pré-requisitos (ISO/TS 22002-4), relativo ao controle de riscos de segurança alimentar”, informa o porta-voz da empresa. O cerco à excelência é apertado ainda com treina-

mentos de formação de líderes, extensivos a todos os gestores e, no semestre passado, entrou em campo, em parceria com o SESI, o projeto de liderança ECO (Educação Continuada), talhado para operadores, supervisores e coordenadores da fábrica. “A Cepalgo também fornece bolsas de estudos parciais para cursos superiores e bolsas integrais para cursos de pós graduação em áreas de conhecimentos técnicos, como o curso de aperfeiçoamento em tecnologia de plástico da Universidade Federal de São Carlos (SP)”, ilustra Murua.

A caça ao primor na manufatura também é turbinada pela ferramenta virtual Overall Equipment Effectiveness (OEE). “Seus indicadores consideram, simultaneamente, o uso dos equipamentos, sua produtividade e qualidade final”, resume Murua. Outro chamariz para o engajamento do pessoal no culto à excelência: o projeto Ideias-Flex. “Premiamos o colaborador que apresentar uma proposta que resulte em economia direta ou redução de perdas ou aparas”, explica o CEO.

Como era de esperar, a ênfase na automação transparece em todas as etapas do processo em Aparecida de Goiânia. Por causa disso, exemplifica Murua, basta um operador por turno para zelar pela operação das três coextrusoras, cujo sistema operacional armazena a programação de todas as receitas e responde pela dosagem de todos

TOP DO MÊS

PLASTOMETRO DE EXTRUSAO

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

Para pequenos volumes e pequenos pesos Empilhadeiras Manuais **TRANSLIFT**

A maior linha de empilhadeiras com elevação manual e motorizada do mercado.

Para

- Bobinas
- Moldes
- Caixas
- Ferramentas
- Tambores
- Usos Especiais



Então 36 vezes no cartão BNDES

Trans Erg
Mecânica Industrial

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

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



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



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)

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

os substratos da embalagem. A propósito, insere o dirigente, a coextrusora Davis Standard roda desde janeiro com sistema de conexão remota DS5, via internet, que proporciona atualização on line do software, configuração on line de inversores e CLP's, além de remoção de bugs de programação e check up preventivo de problemas. "Até o final do ano, implantaremos o mesmo monitoramento on line e renovaremos o sistema operacional da linha W&H", antecipa Murua. Mesmo na troca de bobinas e reciclagem de refilos, ele acentua, recursos como medidores de espessura tornam dispensável a intervenção manual.

A reciclagem, aliás, é uma das facetas da adesão da planta aos princípios do desenvolvimento sustentável. Murua indica, nesse sentido, a operação da sua unidade de reciclagem, voltada para recuperação de aparas de gofrados e filmes como PP cast, e o programa de reciclagem de materiais não reutilizáveis na produção. "Temos convênios com empresas para destiná-los a fabricação de artefatos como fitilhos e peças injetadas e para reciclar itens a exemplo de tubetes, paletes, papéis e papelão", revela o CEO. Parcerias do mesmo

naípe estendem-se à reciclagem de tintas e solventes. Em paralelo, Murua destaca iniciativas como a ação do seu laboratório de cromatografia gasosa para controle residual de solventes, o aumento da capacidade de laminação sem solventes e a campanha interna em favor da redução do consumo de descartáveis.

Anos de preços represados da energia apresentaram a fatura, na roupagem de mega reajustes, logo no início da era Dilma 2.0. Em reação ao encarecimento das tarifas, conta Murua, a Cepalco instalou cinco geradores autônomos. "Proporcionam economia energética nos horários de pico e independência da rede elétrica em caso de apagão", justifica o CEO. Em paralelo, a Cepalco adotou lâmpadas LED



Filmes coex para área médica: apuro na produção.

e firmou parceria com a Tecvolt em torno de um sistema de gerenciamento elétrico. "Monitora o uso dos equipamentos e o ajuste de programações de partidas, set ups e automação", indica o dirigente. Deu certo: em 2014, a média mensal de consumo de energia foi de 834 kw/h. Em maio passado, comemora Murua, o índice baixou 24%, para a marca de 691 kw/h, coerente com a trajetória luminosa da fábrica. •

CURSOS - FORMAÇÃO INICIAL E CONTINUADA

EMBALAGENS

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

SAÚDE E SEGURANÇA NO TRABALHO

- Segurança em Atividades com Máquinas Injetoras de Materias Plásticas - 16h
- Segurança em Atividades com Máquinas Sopradoras de Materias Plásticas - 16h

PREPARADOR E REGULADOR

- Preparador e Regulador de Injetoras de Plástico - 40h
- Preparador e Regulador de Extrusora para Moldagem por Sopros - 40h
- Preparador e Regulador de Extrusora para Tubo, Perfil e Mangueira - 40h

INFORMÁTICA

- Power Shape - 40h
- Power Mill - 40h
- Auto CAD 2D - 48h

TRANSFORMAÇÃO, RECICLAGEM, FERRAMENTEIRO E PROJETISTA

- Material Poliméricos para a Indústria de Transformação - 40h
- Reciclagem de Materiais Plásticos - 40h
- Ferramenteiro de Construção de Moldes para Plásticos - 240h
- Projetista de Moldes para Injeção de Termoplásticos - 300h

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



Escola SENAI Mario Amato - Portaria 02: Rua Vitória Maria Médice Ramos, 330 - Bairro Assunção - São Bernardo do Campo - SP
(11)4344-5028/ 5029 - atendimento116@sp.senai.br  /escolasenaimarioamato  senaimarioamato

Uma orquestra tocante



Violino de PVC: programa Neojiba proporciona iniciação musical para jovens sem recursos.

Gustavo Duhamel, maestro da filarmônica de Los Angeles, é a prova dos nove da eficácia de **El Sistema**, o programa de desenvolvimento social de crianças e jovens pobres pela prática musical coletiva, criado em 1975 pelo governo da Venezuela, então a salvo do populismo chavista. No Brasil, o primeiro projeto nas pegadas do venezuelano é o **Neojiba**, a cargo do governo da Bahia e patrocinado pela **Braskem**. Hoje em dia, ele beneficia mais de 4.600 pessoas. Há dois anos em cena, a Orquestra Plástica é um afluente do Neojiba derivado da confluência de duas conveniências: a educação musical infantil e a confecção de instrumentos (luthieria) a partir de tubos vinílicos de esgoto, saída encontrada pelo maestro Natan Paes, da pequena cidade de Angical, para ensinar os alunos de sua fanfarra, a tocar, pois não tinha como pagar caro por genuínos violinos e demais membros da família de cordas, abre o luthier Alan

Jonas Brito, coordenador técnico e pedagógico da Orquestra Plástica. “A proposta é proporcionar iniciação musical e disseminar o ofício da luthieria”, ele sintetiza.

O ponto de partida, coloca, foi a pesquisa da concepção de instrumentos plásticos de corda sob estímulo do ineditismo. Afinal, encontra-se mundialmente consolidada a produção de instrumentos, em versões para amadores e profissionais, como os da família de sopro, tipo sax, trompete e flauta doce. Já dominada a técnica de luthieria do violino e viola de plástico, adianta Brito, estão na mira agora a manufatura de violoncelo e contrabaixo. Tomando como referência o violino, ele informa que a construção é baseada, no geral, na metodologia adotada para instrumentos de madeira. “Cortamos o tubo de PVC de 75 mm de diâmetro no tamanho proporcional ao violino e o transformamos por aquecimento numa chapa”, descreve Brito. “Vale o mesmo para confeccionar a lateral do instrumento

com tubo de 40 mm de diâmetro”. Desenhado o contorno do violino na chapa, é realizado seu corte em serra específica, processo repetido com o fundo do instrumento e completado pela colagem da barra harmônica e a feitura dos ‘f’s no tampo. “As peças são então coladas e fica pronta a caixa acústica”, resume Brito.

Os luthiers baianos produzem o braço e espelho do violino preenchendo moldes com termofixo (poliéster com fibra de vidro). “Aguardamos o tempo de cura do material e depois é só desmoldar com cuidado”. Os demais acessórios são os mesmos dos violinos convencionais, tal como ocorre com os arcos de madeira com crina animal ou sintética. Para chegarem à plena autonomia no processo, os luthiers do Neojiba beberam da expertise do mestre suíço Andre-Marc Huwiler.

Mais que uma solução econômica, os instrumentos de plástico são vocacionados para a iniciação musical, deixa claro o luthier. “Por falta de cuidado ou desatenção, muitos violinos de madeira são irreparavelmente danificados pelas crianças”, ele observa. Para complicar, insere, o instrumento tradicional saído da loja requer ajustes do luthier antes de ser tocado, caso das cravelhas ou o acerto dos pés do cavalete. “Um violino de plástico não depende disso”, contrapõe Brito. PVC não tem o volume sonoro da madeira, mas o timbre é o mesmo e isso, sustenta o luthier do Neojiba, é o mais importante para o correto desenvolvimento da técnica de execução. “Se temos o instrumento físico e de fácil acesso, é um grande passo para os alunos aprenderem a tocar”, conclui. •

32° ENP

ENCONTRO
NACIONAL
DO PLÁSTICO

São Paulo, 2015

JANTAR DE
CONFRATERNIZAÇÃO

04 Dezembro

20h / Casa Fasano, São Paulo

GARANTA JÁ O SEU CONVITE!

INFORMAÇÕES

(11) 2645-9561
producao@allworks360.com.br
[Beth / Camila]

Realização:



Patrocínio Diamante:



Sindiplast

Unidade de Indústria de Material Plástico,
Transformação e Seclicagem de Materiais Plásticos
do Estado de São Paulo

Patrocínio Cristal:





PORQUE SUA PRODUÇÃO NÃO PODE PARAR

Apresentamos nosso "Pacote de Manutenção Reduzida", recursos inovadores disponíveis no sistema HypET® HPP5. Nós sabemos o quanto pode ser difícil, demorado e caro realizar a limpeza do seu molde. Utilizar a tecnologia de "flashing" controlado, nosso novo recurso patenteado de auto-limpeza do molde, ajuda a eliminar várias horas de manutenção do molde por ano, enquanto reduz o risco de danos ao tornar o processo de limpeza mais seguro. Dessa maneira, você gastará menos tempo limpando seu molde e terá mais tempo para usá-lo em produção.



www.husky.co >

Os resultados reais variam e dependem do tempo de ciclo, aplicação e configuração do Sistema