plásticos em revista

54 ANOS

Julho/2016

Nº 627

MEDALHA DE OURO EM RESISTÊNCIA

AS VENDAS DE RESINAS E MÁQUINAS DESABARAM NO 1º SEMESTRE E O MERCADO DA TRANSFORMAÇÃO VOLTOU AOS NÍVEIS DE 7 ANOS ATRÁS. MAS O SETOR NÃO ENTREGA OS PONTOS.

NICHOS
Veja por que Bonapel e FAM Plásticos crescem a salvo da crise

PETROQUÍMICA
Adriano Pires, do CBIE, comenta a saída da Petrobras dos termoplásticos

EDITORA DEFINIÇÃO

AFRICAZERO

sustentabilidade

inovação

Quando a Braskem investe na inovação do plástico, investe em novas soluções para o seu negócio.

Com investimento constante em tecnologia, a Braskem chega a inovações que fortalecem toda a cadeia do plástico. Assim, a indústria cresce e seu negócio também. A Braskem possui um portfólio completo de resinas PE, PP e PVC de alta qualidade, e com seus clientes cria soluções que visam melhorar a vida das pessoas.

Para mais informações, acesse **braskem.com.br/produtos.**

Braskem

Quando perder é ganhar

Os ensinamentos deixados por um natimorto projeto de bioplástico

Anúncio de investimento é para ser berrado enquanto a saída de qualquer negócio deve transcorrer à francesa. Essa máxima, tão conhecida do setor plástico, emana dos cinco anos de mutismo acumulados pelo Grupo Guerra, pilar nacional em sementes de milho, desde o lançamento da pedra fundamental do que seu dirigente Ricardo Guerra definiu em discurso, disponível no You Tube, como "uma revolução no agronegócio". Tratava-se do aporte a quatro mãos com a francesa Limagrain na produção inicial de 8.000 t/a do plástico biodegradável Biolice a partir de 2013, no complexo-sede do grupo em Pato Branco, no sudoeste paranaense. Realizada ao final de agosto de 2012, a solenidade seguiu o cerimonial de praxe no nosso grande empresariado, com curvaturas no microfone ao poder público presente – o governador e seu séquito, prefeito local etc- e endeusamento do visionário investimento em Biolice, derivado do amido de milho e acenado a aplicações como sacos de lixo e sacolas camiseta, dois segmentos movidos a preço. Ou seja, sem terem como arcar com bioplásticos, por maior que seja a boa vontade ambientalista.

À época, Ricardo Guerra sustentou para Plásticos em Revista não ver empecilhos no fato de Biolice, como qualquer bioplástico, ter preço muito acima das resinas petroquímicas. Disse também que o bioplástico era uma forma de valorizar uma commodity agrícola sob as bênçãos do desenvolvimento sustentável.

O mundo gira, a Lusitana roda e nada saiu até hoje sobre a produção do biopolímero. Procurados de novo por Plásticos em Revista, Ricardo Guerra e seu pai, Luiz Fernando Guerra, reagiram com aquela clássica saída à francesa mencionada lá em cima, sequer respondendo ao pedido de entrevista sobre o triste fim de Biolice no Brasil. É um comportamento compreensível; todo mundo prefere alardear vitórias e não reconhecer de público derrotas ou arrependimentos. No entanto, aprende-se bem mais com os fracassos que com os sucessos e muitas vezes perder é ganhar. Foi o que aconteceu com o Grupo Guerra. Para começar, ganhou no episódio uma experiência de vida e de mercado prezada por qualquer empresário. Não se sabe a causa oficial do aborto do projeto e a hipótese de desavenças entre as partes está afastada, pois a Limagrain permanece sócia do grupo paranaense.

Fica mesmo chato para qualquer um, após trombetear na mídia e entoar maravilhas para o poder público, declarar com todas as letras que fica o dito e redito por não dito e que "errei sim" é aquele samba canção imortalizado por Dalva de Oliveira. O bicho pega quando se começa a construir a casa pelo teto, deixando as fundações para depois. Fazer conta dá trabalho, mas evita prejuízo. Desse ponto de vista, o destino até pegou leve com o Grupo Guerra ao findar com Biolice antes de sua produção acontecer. É o que se depreende, por exemplo, do caso da água mineral Biota, marca norte-americana destacada pela garrafa de bioplástico, o ácido polilático. Seu marketing punha João Santana no chinelo. Culminou quando a garrafinha desfilou na mão de celebridades numa entrega do Oscar. Pois nem assim o negócio escapou em pouco tempo da quebra imposta pelos números da vida cruel. Aliás, o fosso das contas entre teoria e prática da sustentabilidade tragou este ano outro xodó dos ambientalistas, a Metabolix, badaladésima fabricante de biopolímeros dos EUA. Vergada pelo revés financeiro, ela vendeu em agosto, por US$ 10 milhões, seus ativos de bioplásticos para a CJ CheilJedang Corp, empresa sul-coreana do agronegócio. Tomara que as semelhanças com o Grupo Guerra e Biolice terminem por aqui.

O Brasil escapou por um fio de ser praticamente alijado do comércio internacional de filmes biorientados de poliéster (BOPET). Atendendo a pedidos da subsidiária da norte-americana Terphane, monopolista na produção brasileira da película, a cargo de capacidade para 6.000 t/mês, os governos Lula e Dilma concederam sobretaxas antidumping para importações de BOPET da China, Índia, Egito, Emirados Árabes Unidos, México e Turquia. Como se não bastasse, a Terphane pediu investigação de suspeita de dumping sobre BOPET trazido ao Brasil do Peru e Bahrein. O processo de aferição das denúncias foi iniciado em julho e enfim engavetado pela Secretaria de Comércio Exterior (Secex) sem comprovação de ameaça de dano à produção da Terphane, conforme publicado no Diário Oficial da União.

Ficam no ar duas perguntas:

1) O governo concedeu antidumping para importações de BOPET de seis países. Por que mudou de posição em relação ao filme do Peru e Bahrein?

2) Todos os antidumpings para BOPET foram deferidos nos governos Lula e Dilma. Se Dilma não tivesse sido substituída por Temer a probabilidade de sair o antidumping para o filme do Peru e Bahrein seria menor ou maior? •

SUMÁRIO

06 Visor
MÁQUINAS
O desafio de vender equipamentos com ociosidade na transformação

12 Conjuntura
IMPORTAÇÃO
Reciclado chileno de poliamida biorientada espreita o Brasil

16 Oportunidades
BONAPEL
Nichos suculentos em EPS e EPE

18 FAM
Crescimento na sela das peças para a agropecuária

20 Sensor
MESSIAS CASTRO
Gerente da Usina de Laticínios Jussara expõe potencial para bebidas lácteas de consumo on the go

22 Especial

36 3 Questões
Entrevistas de Adriano Pires, diretor do Centro Brasileiro de Infraestrutura (CBIE), e de Chrstian Dihlmann, presidente da Associação Brasileira da Indústria de Ferramentais (Abinfer).

40 Sustentabilidade
TRIAGEM
Transformadora de UD automatiza seleção do refugo que ela recicla

42 Sustentabilidade
OS FUROS DA POLÍTICA INDUSTRIAL
Artigo de Evandro Cazzaro, gerente geral para Beverage Packaging na América Latina da Husky.

Julho/ 2016
Nº 627 - Ano 54

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
plasticosemrevista@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 Sergipe 305 - casa 05
São Paulo - SP - CEP 01243-001
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
MAISTYPE
Capa
Samuel Felix
Foto da Capa
Shutterstock
Dispensada da emissão de documentação fiscal, conforme Regime Especial - Processo DRT/1, número 11554/90, de 10/09/90

Circulação: Agosto/ 2016
MEMBRO DA ANATEC
Associação das Editoras de Publicações Técnicas Dirigidas e Especializadas

AQUI TEM A. SCHULMAN

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

A. Schulman

suc·cess [sək'ses]

Our definition of success is helping you achieve yours.

Sob o império do medo

Investidores vacilantes adiam as compras de máquinas

A situação chegou a ponto de todo mundo correr feito Usian Bolt da ideia de comprar imóvel na planta. A construtora prevê calote do cliente, por inadimplência e falta de crédito. O comprador evita o risco de a obra contratada não terminar, atrasar ou sequer sair do papel, por inadimplência e falta de crédito da empreiteira. A indústria de máquinas para plástico sabe – e sente na carne – o nome na raiz desse pesadelo no setor imobiliário: falta de confiança. "Esta é a hora de o transformador modernizar as linhas, pois na maioria dos setores não se cogita aumento de produção com vendas em queda ou estagnadas", comenta Newton Zanetti, diretor da **Pavan Zanetti**, medalha de ouro do Brasil em sopradoras e atuante na venda de injetoras orientais. "Temos substituído sopradoras obsoletas ou de baixa tiragem, mas muitos empresários temem investir, embora cientes do momento conveniente, travados pela incerta conjuntura política e econômica. O medo faz toda a diferença".

Zanetti: a vida não anda fácil.

Crédito em recesso é outro plus na calmaria. "As linhas de financiamento estão lá no BNDES, mas sua procura caiu devido ao medo de investir e à falta de documentos necessários entre tomadores, como a Certidão Negativa de Débito (CND)", percebe Zanetti. À parte essas barreiras para o financiamento público e privado, é notório que, no plano geral, os transformadores hoje amargam descapitalização e ociosidade elevadas. Na hipótese enevoada de retomada em 2017, deverão primeiro ocupar a capacidade disponível para então pensar em comprar equipamentos. "Por isso, a indústria de bens de capital é a primeira entrar e a última a sair de uma recessão, além de precisar de muito capital de giro para desenvolver produtos", suspira o dirigente. "Há crédito para isso, mas, sob pressão da crise, receamos pegar recursos. A vida não anda fácil".

Sopradoras de poliolefinas são a locomotiva das vendas da Pavan Zanetti. No primeiro semestre, distingue o diretor, seu modelo mais vendido foi a máquina automatizada de dupla estação BMT 5.6 D/H, nas versões hidráulica e híbrida com deslocamento de carro elétrico. "Têm a preferência dos setores de cosméticos e limpeza doméstica", distingue Zanetti. Entre as sopradoras por acumulação, mandaram bem as vendas de janeiro a junho último do modelo HDL 20L para produção de garrafões de 20 litros de água mineral. Entre as sacadas pela frente nessas duas séries de sopradoras, o diretor acena com a chegada em breve do modelo BT 10.0D/H e a incorporação de novo CLP da brasileira **Altus**. No âmbito das suas sopradoras de PET, área na qual milita há oito anos, a Pavan Zanetti já engatilha o lançamento de

Sopradora BMT 5.6 D/H: preferida para frascos de cosméticos como xampus.

SOPRADORAS DE ALTA QUALIDADE

assim...
como nossas
Injetoras

Série Bimatic
BMT14.0D/H
EXTRUSÃO CONTÍNUA

Para alta produção de
Frascos de até 2.000 ml

Série
HXF

INJETORAS DE ALTA QUALIDADE

...assim
como nossas
Sopradoras

O domínio da transformação do plástico

Série **BMT** | Série **HPZ** | Série **HDL** | Série **HXF** | Série **ISI** | Série **PET**

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

Garantia da melhor Assistência Técnica do mercado

FINAME PARA MÁQUINAS NACIONAIS

Cartão BNDES

pavan zanetti

50 ANOS MOLDADOS EM SOPRO E INJEÇÃO

Amigo

um modelo em 2017". Por ora é segredo industrial", solta sucinto o diretor. Numa panorâmica do seu negócio de sopradoras, Newton julga, a partir do andar da carruagem nos seis meses iniciais, ainda ser possível aproximar o exercício em curso do 2015 de triste memória. "Tomara que a definição do impeachment impulsione a economia, salvando um pouco nossas vendas no quarto trimestre".

Reis: restrição do crédito não incomoda Romi.

Também não há refresco para os lados das injetoras asiáticas ofertadas pela Pavan Zanetti. "Retração, crédito restrito e dólar caro baixaram muito nossas vendas dessas linhas em 2015 e este ano a situação é parecida". Em meio às avarias no balanço, ele pinça como carros chefes na primeira metade do ano as injetoras multiuso HFX na faixa de 160 a 200 toneladas. "Esperamos oferecer em 2017 linhas de grande porte munidas de duas placas, recurso que reduz o espaço ocupado pela injetora". Tal como previsto para o balanço das sopradoras, Newton crê em demanda em câmara lenta por suas injetoras até dezembro. Já seria uma vitória, considera, empatar com as vendas de 2015. "Há chances de atingir essa meta pouco animadora".

APESAR DOS PESARES

As nuvens não pairam tão carregadas assim sobre a conjuntura, percebe William dos Reis, vice-presidente da Romi, grupo senhor dos anéis em injetoras no Brasil e sangue bom em sopradoras por extrusão contínua e de PET. Para expor sua posição, ele põe no mesmo bojo suas atividades de máquinas ferramenta com as de injetoras e sopradoras, inclusas novas e seminovas. No total, informa, a receita operacional líquida foi de R$ 131,8 milhões no primeiro semestre de 2016, recuo de 16,1% frente ao mesmo período um ano antes. "Já o volume de entrada de pedidos aumentou 15% de janeiro a junho último sobre a metade inicial de 2015, somando R$124,4 milhões, mérito das exportações de equipamentos", atribui o dirigente. Uma boa nova, ele admite, é o terreno abocanhado pela Romi das injetoras importadas. "A variação cambial e a incerteza do cenário diminuíram em 67% o volume de injetoras trazidas de fora no primeiro semestre perante o mesmo período em 2015".

Equipadas com acionamento stop and go, a cargo de servomotores acoplados a bombas hidráulicas, as injetoras EN roubaram a cena nas vendas desses equipamentos da Romi no primeiro semestre. Reis atribui essa dianteira no balanço a pontos de venda como a economia de energia, precisão, velocidade dos movimentos, diversidade de aplicações e uma gama de forças de fechamento entre 70 e 1.100 toneladas. Na esteira, Reis sublinha a introdução este ano da injetora híbrida ES 300, estribada em ciclos ultra rápidos e máxima economia energética. "Conta com acionamento elétrico na unidade de fechamento, acumuladores de pressão e servoválvula para a produção de peças dependentes de alta razão de injeção", expõe o vice-presidente, enaltecendo ainda a simultaneidade total de movimentos, o sistema de filtragem off line (aumenta a vida útil e eficiência do sistema hidráulico) e o sistema Power-Bank. "Regenera a eletricidade durante as fases de desaceleração dos movimentos dos servo motores", explica Reis.

Na raia das sopradoras, Reis elege para seu carro chefe no primeiro semestre as máquinas por acumulação MX, empoleiradas na procura por galões de água mineral. "Está voltada para recipientes para envase de 10 a 100 litros e dispõem de cabeçotes munidos de sistema FIFO, para a troca mais rápida de cores", destaca o vice-presidente. A lista de predicados da máquina compreende ainda a vasta área de molde com alta força de fechamento, o motor da extrusora com inversor de frequência e o comando CM10. "Permite 512 pontos de programação de parison com controle por servoválvula, trunfo para a precisão e controle do peso das peças sopradas", ele completa.

Injetora ES 300: peças de parede fina em ciclo ultra rápido.

Mesmo diante da volatilidade do mercado, Reis sustenta vir alcançando bom volume de pedidos em todas as unidades de negócios da Romi. A propósito, ele descarta a influência do torniquete no crédito em seu movimento. "Oferecemos diversas opções de financiamento para a venda de máquinas".

EXPORTAÇÕES SALVADORAS

"As trapalhadas do governo foram tão grandes na economia que será muito difícil igualarmos as vendas de 2015", constata Paulo Leal, executivo de vendas técnicas da **Rulli Standard**, fera nacional em extrusoras blown e de chapas para termoformagem.

Sopradora MX: procurada para galões de água mineral.

Ambos os segmentos, ele assinala, hoje penam com a falta de crédito e perspectivas positivas para o consumo. Leal engrossa a torcida pela vinda de medidas capazes de ressuscitar a confiança no cenário por parte dos investidores em equipamentos.

Na primeira metade de 2016, ele repassa sem abrir números, preocupou a queda no volume de vendas diante dos indicadores do mesmo período em 2015. "Mas graças à exportação conseguimos nos equilibrar", coloca. No mercado doméstico, lamenta, as vendas então encaminhadas poderiam ter sido concretizadas, mas foram goradas pela incerteza e a dificuldade de clientes em preencher as condições para fazer jus ao financiamento do BNDES. A gravidade da crise não sustou o fluxo de melhorias nas linhas de chapas e filmes da empresa, aliás a máquina blown EF 2½ foi o carro chefe no primeiro semestre. "Procuramos sempre inovar no software, perfil de rosca e dimensionamento interno do cabeçote das extrusoras", enfatiza Leal.

CÉLULA INTELIGENTE PARA TAMPAS

Por causa do câmbio e capital de giro da mão para a boca, o bicho da conjuntura pega com mais força para os lados das máquinas importadas, uma fila encabeçada aqui pelas injetoras. Mas não tem cabimento medir o choque pela régua do balanço do primeiro semestre, pondera Paulo Carmo, gerente para o negócio no Brasil de sistemas de injeção para embalagens da canadense **Husky**, pedra de toque global nessa tecnologia. "Nossa operação não pode ser analisada numa janela de tempo de seis meses, sequer em um ano", argumenta. "Como os projetos primam pela longa maturação, nossos resultados não coincidem, necessariamente, com os ciclos econômicos". Com base nessa dialética, Carmo adjetiva 2015 e 2016 como muitos positivos para sua atividade, apesar da economia brasileira com zika. "Projetos surgidos no ano passado tiveram sua complementação no período atual, resultando em pequena alteração nos saldos dos dois exercícios", ele frisa. Por sua vez, as questões do câmbio e liquidez de caixa pesam para esticar mais o prazo de análise dos projetos protelando, em efeito dominó, o

Carmo: foco em projetos de longa maturação.

Polimáquinas

POLISAC 700 / 4 S

Máquina de corte e solda para produção de sacos de ração animal (pet food), equipada com desbobinador acionado pelo eixo e com controle de tensão, sistema de dobra das sanfonas por processo mecânico, conjunto de solda contínua para execução de uma ou quatro soldas, dois servo motores para transporte e frenagem, solda fundo com acionamento por servo motor para controle de corte e solda, esteira transportadora com correias de algodão, estrutura suporte para diversos dispositivos específicos para esta embalagem, CLP com IHM 15" (colorido "touch screen") de fácil manuseio e ótima localização, com armazenamento de receitas, entre outras importantes funções para facilitar a operação e a interação do operador.

Polisac 700 / 4 S
Máquina Automática para Produção de Sacos de Ração Animal (Pet Food)

Polimáquinas
Indústria e Comércio Limitada
Av. José Fortunato Molina, 2-71
Distrito Industrial. Bauru - SP - Brasil
CEP: 17034-310
tel: +55 14 4009-2000
fax: +55 14 4009-2001
vendas@polimaquinas.com.br
Visite o nosso site: www.polimaquinas.com.br

Empresa ISO 9001 2008 Certificada

GAE ESTA EMPRESA INVESTE NA SAÚDE DO MEIO AMBIENTE

fechamento de transações com injetoras da Husky. Carmo insere, a propósito, que o valor da taxa de conversão não é a causa da insegurança emanada pelo câmbio, mas a volatilidade das cotações. "No mais, apesar da restrição local do crédito, as fontes internacionais de financiamento continuam disponíveis e competitivas".

A tecnologia sempre voa acima das nuvens da economia e quem fica para trás se fossiliza. As novidades no arsenal da Husky espelham essa certeza, a exemplo de um sistema automatizado de limpeza de moldes para embalagens de bebidas. "Visa aumentar a integração das nossas injetoras com todos os componentes da

Rulli Standard: vendas internas embaçadas pela instabilidade e clientes sem acesso a crédito.

produção e o alinhamento automático dos moldes é uma ação preventiva contra seu desgaste prematuro", esclarece o gerente. Tacada de impacto exponencial é o lançamento, para a área de tampas de bebida da quarta geração, intitulada HyCAP4, de células constituídas por injetoras, moldes e periféricos. O novo sistema, por sinal já é identificado com o conceito vanguardista da Indústria 4.0. Nesse contexto, a Husky sobressai com um poderio na manufatura que alinha a máquina, matrizes, sistemas de câmara quente, controladores de temperatura, periféricos e softwares de produtividade, Mediante aprimoramentos como a eletrificação do movimento de fechamento, a plataforma HyCAP4 poupa 40% a mais de energia que a célula da geração precedente. Por sua vez, a patenteada tecnologia MOLD ID simplifica o start up da célula e provê informações sobre esta etapa e tópicos como a manutenção do molde.

Leal: empate difícil com as vendas de 2016.

OS SUSPEITOS DE SEMPRE

Leandro Goulart, diretor do escritório comercial no país da alemã **Arburg**, formador mundial de opinião em injetoras, presenciou descida sem freio na sua carteira durante o primeiro semestre. "As vendas caíram aproximadamente à metade do movimento de janeiro a junho de 2015". Os culpados pelo recuo são os suspeitos de sempre. "Crédito restrito e câmbio instável desfavorável para importações", ele identifica. Mas o jogo ensaia mudar ao longo do semestre, ele enxerga. "Embora ainda pequena, a movimentação no mercado demonstra que o otimismo começa a voltar, mas ainda é insuficiente para alcançarmos em 2016 os números de 2015".

Goulart: otimismo ressurge de leve.

A Arburg tirou do forno, em março último, a série de injetoras elétricas Golden Electric, a cavaleiro do mesmo conceito de padronização de performance e custo/benefício que fez a reputação da série hidráulica Golden Edition, comenta o executivo. Outra boa nova que ele solta, é o início da comercialização dos equipamentos 3D Freeformer no Brasil. Um modelo para demonstração já está a postos no show room da Arburg na zona sul paulistana.

TREMORES NA BASE

Flavio DaSilva, diretor comercial para a América Latina das extrusoras de tubos da **battenfeld-cincinnati USA**, assina embaixo da lógica de que somente após esgotarem sua capacidade ociosa os transformadores retomarão as compras de bens de capital. "Creio que este retorno acontecerá no Brasil a partir do segundo semestre de 2017". Para ele, o comportamento do mercado interno na primeira metade de 2016 não se presta à comparação com o mesmo período um ano antes, cenários tornados distintos pela atual situação econômica do Brasil, alega. "As restrições cambiais e de acesso ao crédito decerto dificultam as importações".

No pano de fundo, a construção civil brasileira, o oxigênio dos tubos plásticos,

HyCAP4: TI e economia de energia na interação de máquina, molde e periféricos para tampas.

Freeformer: equipamento 3D em oferta no Brasil para peças de tiragem restrita.

faz água por todos os cantos. A quebra das contas públicas deu sumiço nas verbas para obras de infraestrutura, a exemplo das redes de saneamento básico. No mercado imobiliário, uma faceta captada em estudo pela agência **Ficht Ratings** e o **Instituto Nacional de Recuperação Empresarial** (**INRE**), fala por si. No acumulado de 12 meses até junho último, 557 empresas de construção faliram e 350 entraram em recuperação judicial. Mais sal na ferida: o INRE calcula que quase 25.000 famílias hoje possuam imóveis não entregues, quantidade equiparável ao número de casas e apartamentos transacionados anualmente na capital paulista, o maior centro econômico do país. No balcão dos materiais de construção, castigado pela inflação, desemprego e empobrecimento do consumidor formiga, o setor penou em julho com a trigésima queda seguida no faturamento. A constatação parte do monitoramento mensal da **Associação Brasileira da Indústria de Materiais de Construção** (**Abramat**).

Não é à toa que o Brasil passou de importador a exportador de PVC e DaSilva informe não ter conseguido vender extrusoras de tubos por aqui no primeiro semestre. Em resposta, ele se apega à crença em reação na segunda metade de 2017, "quando vamos poder retomar as projeções positivas de vendas para o país", confia. "Já sentimos melhora nas vendas para a Argentina com a mudança do presidente e, sem dúvida, isso vai ocorrer no Brasil".

Nos últimos anos, pinça o executivo, suas máquinas para tubos de maior saída no Brasil têm sido as extrusoras twinEX e solEX. Da Silva atribui o mérito à alta produção em kg/h, economia energética e, em particular, ao desempenho dessas linhas na extrusão de tubos vinílicos de 20 a 110 mm de diâmetro e de polietileno de alta densidade (PEAD), estes com diâmetros de até 2.600 mm. •

DaSilva: à espera da segunda metade de 2017.

Extrusora twinEx: alta produção em kg/h de tubos como os prediais.

DE VOLTA PARA O FUTURO

FINANCIAMENTOS FINAME

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 pecas de reposição.

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

95% economia de água

Ecodry: sistema a circuito fechado

Microgel: resfriamento individualizado de moldes

20% redução tempos de resfriamento/ciclo

Frigel®

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

TECNOLOGIA ITALIANA

Muito a fim de vento a favor

PA reciclada de filme assedia mercado brasileiro de injeção

Ventilador: carcaça e hélices atraem PA reciclada.

A hegemonia da Ásia, EUA e Europa nas importações brasileiras de poliamida (PA) reciclada começa a abrir lugar a outras paragens no pódio. Se tudo correr conforme o planejado, o mercado interno começa neste semestre a receber PA 6 recuperada de filme biorientado (BOPA) pela fábrica no Chile do peruano **Oben Holding Group**. Adquirida em 2013 da chilena Sigdopack, a unidade roda desde 2005 com capacidade nominal de 5.000 t/a da película e é a única no gênero na América do Sul. "Ao final de 2015, a planta iniciou a extrusão de resíduos gerados em linha, reciclando centenas de toneladas de BOPA em PA 6 natural e PA 6 com 30% de reforço para uso em injeção", adiantou a **Plásticos em Revista** Eduardo Korkes, dirigente da **TERA8 Comercial**, consultor do grupo Oben nessa tacada. As vendas do material internado e o recebimento de pedidos de importação feitos diretamente por clientes deverão estar em vigor no quarto trimestre, ele prevê.

O Oben Group negou entrevista sobre sua manobra. Antes dessa negativa, Korkes comentava o plano de exportações do reciclado chileno para a América Latina, com particular atenção para o Brasil. "As resinas já estão aprovadas em dezenas de clientes de setores como o automotivo, moveleiro, elétrico e ferroviário, que reservaram frações do primeiro lote de 20 toneladas a chegar ao país", assinala o empresário. "Muitos desses usuários estão prontos para substituir matérias-primas virgens pelo reciclado de BOPA, por sinal passível de pigmentação no mesmo percentual de resinas de primeiro uso". Ele afiança ainda que o recuperado da Oben bate em qualidade o reciclado de PA 6 proveniente de sucata pós consumo e possui preço super competitivo, saindo até 25% mais barato que o material virgem. Em razão, principalmente, das isenções tarifárias do Acordo de Complementação Econômica Mercosul/Chile e da facilidade de entrega por via terrestre em até 15 dias, ele sustenta, as versões recicladas de PA 6 e PA 6 com 30% de fibra de vidro natural chegarão ao Brasil a preços inferiores aos da concorrência de ultramar.

Jane Campos: reciclado de BOPA tem qualidade.

FRETE CARO

Jane Campos, diretora geral da componedora **Radici do Brasil**, confirma ter sido apresentada às virtudes do reciclado de BOPA do Oben. "É um bom produto, de média viscosidade e, se bem processado, terá ótimo desempenho", pondera. "Não contém titânio como o resíduo de PA grau têxtil e deve apresentar boas propriedades mecânicas com o acréscimo de reforços". Jane só fica intrigada num ponto. "Com base na quantidade de componedores de PA em atividade no Brasil, a capacidade instalada é maior que a demanda atual.

Linha Brückner de BOPA: produção habilitada para filmes de alta barreira.

Acho estranho que uma empresa do Chile, com frete para o Brasil absurdamente caro, consiga competir nas vendas com os brasileiros aqui". A propósito, Korkes encaixa que o Oben Group tem filial comercial no país, a distribuidora **Film Trading**.

Em sua fábrica de beneficiamento em Araçariguama, interior paulista, a subsidiária da italiana Radici, medalha de ouro em PA e seus compostos, trabalha com o refugo grau fibra. Utiliza o resíduo da unidade de PA têxtil da companhia em São José dos Campos, também em São Paulo. "Esse refugo é empregado na linha de compostos Heramid, indicada para aplicações em que a resistência à tração não é tão exigida", especifica Jane.

Jaroski: 60.000 t/a de PA para injeção.

Não há um padrão de qualidade no reciclado de PA ofertado na praça, ela observa. "Tem de tudo e existem mercados para todos os padrões, a depender da aplicação e o desempenho em vista", condiciona. "Se não for bem selecionado, o resíduo de PA destinado à reciclagem e beneficiamento tem seus riscos e são problemas comuns a contaminação no processamento com outros polímeros e perdas na resistência a impacto e à tração". O mercado automotivo, ela exemplifica, tem utilizado peças de PA injetadas com até 30% de material reciclado, "mas aplicações menos exigentes, como calotas, podem ser totalmente moldadas com PA recuperada", completa a diretora. Na foto do momento, constata Jane, a oferta de PA reciclada diminuiu, efeito dominó da queda na produção de peças injetadas com o polímero virgem, a reboque da maré baixa para autopartes e demais peças técnicas.

IMPORTAÇÕES IRRELEVANTES

"O ano passado marcou pela baixa demanda interna por plásticos de engenharia como PA, daí a geração menor tanto de refugo do material e sua disponibilidade para reciclagem", amarra Maurício Jaroski, especialista de inteligência de mercado da consultoria **MaxiQuim**. Pelo seu banco de dados, PA reciclado acusava na segunda metade de 2015 preços médios em reais correspondentes a cerca de 55% do preço de PA virgem. "Já nos seis meses iniciais de 2016, o preço médio de PA reciclada equivale a cerca de 58% de PA virgem no mercado doméstico", completa. No embalo, ele calcula em torno de 60.000 t/a o consumo nacional de PA para injeção. "O reciclado deve responder por 20-25% desse total". O monitoramento da MaxiQuim jamais flagrou relevância nos desembarques de PA reciclada por aqui, atesta Jaroski. "Admite-se a possibilidade de eventuais importações oportunistas, mas sem volumes expressivos".

Calotas: alto teor de PA reciclada.

O padrão de qualidade, raciocina Jaroski, garante aceitação para o reciclado de BOPA mesmo se seu preço superar o do tradicional reciclado de PA originário de sucata de primeiro uso. "Mas cabe salientar que os consumidores mais preocupados com a qualidade de PA reciclada estão nos setores automotivo e eletroeletrônico, justo os mais sensíveis à recessão atual", nota. "Os demais segmentos tendem a priorizar preço perante a qualidade".

RECICLADOS DIFERENTES

A oferta de PA reciclada na praça oscila do nível aceitável a excelente, percebe Luiz Carlos Ganini, consultor com nome feito em processos e materiais de engenharia. No momento, atua como responsável técnico na ferramentaria e transformadora **Sakura Tech Brasil**. A variação no padrão é atribuída por ele a duas vias de suprimento. "Os recicladores vendem material de boa procedência, enquanto o dos sucateiros não tem constância nem origem definida", expõe Ganini. No geral, ele engrossa o coro, a disponibilidade de refugo de PA para injeção anda baixa. "Culpa da crise penalizando com queda acentuada a produção de empresas que utilizam componentes de PA reciclada", ele nota. Entre peças para carros e eletroeletrônicos, ele distingue a presença do material de segundo uso em itens injetados como carcaças e hélices de ventiladores e ventoinhas e tampas de reservatórios de água e combustível.

Ganini sustenta que o Brasil importa PA reciclada, nas vestes de resinas e compostos, em complemento à oferta doméstica. "O consumo interno de PA ronda 70.000 t/a e nossa capacidade produtiva é da ordem de 40.000 t/a; a diferença é preenchida com material da Ásia, Europa e EUA". Nesse contexto, o consultor chama a atenção para certas peculiaridades do reciclado mandado do Chile pelo Oben Group. "Em regra, o filme de BOPA é produzido com PA 6 e seu refugo é classificado como pós-industrial ou limpo", ele diz. "Se comparado com sucata de pós-consumo, sua qualidade é superior. Mas a situação encerra uma dúvida: se estamos confrontando um reciclado do polímero para injeção com aquele resultante de PA para extrusão de filme; são duas aplicações distintas".

Ganini: Brasil importa reciclado como resina e composto.

A fábrica chilena de BOPA roda há 11 anos com máquina da alemã **Brückner**, sinônimo de estado da arte em extrusão cast e integrante do grupo conterrâneo **Reifenhäuser**. Manda a lógica que, para cumprir o intento de exportar reciclado de PA 6, a produção do filme biorientado precisa gerar um volume expressivo de aparas geradas em linha, um desperdício que, pela teoria dos manuais, seria explicado por máquina obsoleta, manutenção deficiente ou gestão do processo ineficaz. Ganini não titubeia. "Pela procedência do equipamento, nem pensar em defasagem. Eu culparia a manutenção e gestão inadequadas pelo alto volume de aparas".

Agente da Brückner no Brasil, Patrick Claassens sublinha os predicados do equipamento para BOPA do Oben. "A máquina produz filme com 75% de sua capacidade e conta até com configuração para produzir estruturas de alta barreira, com álcool eteno vinílico (EVOH) no núcleo", assinala. Durante a operação normal, explica, a troca do tipo de película a ser extrusado causa desperdício de filme, aparas de BOPA depois aproveitadas para produção de compostos e reciclagem na mesma unidade. "A quantidade gerada de refugo depende do mix de produtos e as especificações do tipo de filme e tamanho dos lotes variam por cliente". No desfecho, Claassens salienta que assistência técnica da Brückner comparece com frequência na unidade chilena para zelar pela manutenção da máquina de BOPA. •

PLÁSTICO. PRESENTE EM NOSSAS VIDAS DESDE O NASCIMENTO

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

Conheça alguns dos benefícios em ser um associado da ABIPLAST:

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

Aplicativo Institucional ABIPLAST
Leve, descomplicado e útil para facilitar o acesso às informações do setor a qualquer hora.

Scanei e o QR Code e faça o download

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

abiplast
Associação Brasileira da Indústria do Plástico

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

BONAPEL

Exclusividade sempre vende

Projetos customizados blindam a Bonapel contra a crise

O xororô na crise é geral na transformação de plástico. No plano micro, porém, revelam-se bolsões sem mimimi. "Apesar do mercado retraído, nós continuamos crescendo", festeja Evandro De Bona, sócio e diretor comercial da gaúcha **Bonapel**, produtora de embalagens e protetores de poliestireno e polietileno expandidos (EPS e EPE) e caixas e acessórios de papelão. "Estamos em artefatos de produção difícil em escala, devido à mão de obra exigida no processo", pondera. "Conforme a demanda, a Bonapel customiza seus produtos e mais da metade deles provém de artigos exclusivos para alguns dos principais clientes, a exemplo de cantoneiras protetoras de EPS para exportação de móveis montados".

Evandro e o irmão Fernando De Bona repartem por igual o controle societário dessa transformadora que emplaca 10 anos em 2017. Como referência do crescimento, Evandro lembra ter faturado R$10.000 no primeiro mês de ativa da unidade em Bento Gonçalves. "No melhor mês deste ano a receita superou R$1 milhão", completa. Mais de dois anos seguidos de recessão não tiram a empresa do prumo. Sem abrir volumes de vendas e receita, Evandro constata salto da ordem de 25% no ano passado e prevê avanço ao redor de 10% no exercício atual. "Em 2017 esperamos crescer cerca de 20% num mercado em retomada".

Bona: domínio de nichos pouco concorridos em EPE e EPS.

Papelão à parte, ele calcula ter rodado a operação de EPS com índice de 95% de ocupação em 2015 e 85% na medição feita na virada do semestre este ano. "O declínio decorre de aumento da capacidade instalada e não de redução da demanda", salienta. Em EPE, emenda, a ocupação ficou em 40% em 20-15 e 60 este ano."Trata-se de uma nova linha de produtos e deverá consumir um ano para esgotar sua capacidade", justifica.

A Bonapel compra de terceiros as pérolas de poliestireno expandido com gás pentano. Evandro não vê problemas em ter de recorrer a fornecedores como produtores de EPS verticalizados na sua transformação. Ou seja, também competem com a Bonapel. "Nosso foco são projetos especiais, nichos em que essas empresas verticalizadas não conseguem atuar". O setor moveleiro abriga os campeões de vendas da empresa em artefatos de plástico: as cantoneiras de EPS e o perfil de 18 mm de EPE. A propósito, o dirigente vê um marco da empresa nesses 10 anos nas cantoneiras abertas e fechadas de EPS combinado com papelão.

A Bonapel expande internamente com o gás butano os pellets de polietileno de baixa densidade (PEBD) que adquire. Para este ano, o diretor crê na continuidade da supremacia do perfil de 18 mm nas vendas de EPE e, no front de EPS, ele põe fé em projetos de produtos especiais, de manufatura dependente de corte em router CNC, a cargo de equipamento com controle computadorizado dos três eixos (x, y e z).

Ao repartir seu faturamento atual, Evandro De Bona atribui quinhão de 50% a papel e papelão; 40% a EPS e 10% a EPE, "pois estamos há pouco tempo nesse mercado". Nos últimos cinco anos, ele distingue, EPS foi o negócio que mais evoluiu. "A facilidade de desenvolvimentos sem custo de ferramental facilita sua utilização", nota o dirigente. A hipótese de entrar em polipropileno expandido (EPP), tal como o fazem vários transformadores de EPS , tem sido ventilada na Bonapel. •

2º CONGRESSO BRASILEIRO DA INDÚSTRIA DE MÁQUINAS E EQUIPAMENTOS

A RETOMADA DO CRESCIMENTO

19 SET 2016
das 08h às 18h30
ABIMAQ - São Paulo

Participe do **2º Congresso Brasileiro da Indústria de Máquinas e Equipamentos** e tenha a oportunidade de estar junto com as principais personalidades do setor, tratando dos temas acerca da retomada do crescimento e oportunidade de negócios nos mercados mundiais.

Conheça a programação completa e faça sua inscrição: abimaq.com.br/congresso2016

Patrocinio Ouro

JOHN DEERE

Patrocinio Bronze

informa exhibitions

Apoio:

Media Partners:

AutoData
C&I Controle & Instrumentação
INDUSTRIAL HEATING
PETRO & QUIMICA
siderurgia
plásticos
TRATAMENTO DE ÁGUA

Organização:

sistema ABIMAQ
ABIMAQ
SINDIMAQ
IPDMAQ

Todo mundo é fã da FAM

Plantada em peças técnicas, essa transformadora colhe reconhecimento na agropecuária

"Devemos implantar em breve células de trabalho automatizadas e com fluxo de processo sem contaminantes, da matéria-prima à embalagem, para cumprir as exigências colocadas para alguns produtos veterinários". A mira em alvos bem específicos, como mostra esta meta de Carlos César Barbosa Jr. tem sido a eminência parda do crescimento em peças técnicas para a agropecuária da sua empresa, a **FAM Plásticos**, rumo a 30 anos de ativa em 2017.

A nitidez do foco em implementos e máquinas agrícolas e setores de atendimento complexo, como componentes para o ramo da odontologia, tem livrado a FAM das queimaduras em primeiro grau infligidas a torto e a direito pela economia na UTI na indústria de produtos acabados de plástico. "Em 2015 e na primeira metade de 2016, sentimos o impacto da recessão no cancelamento de alguns projetos em andamento, na inadimplência e na redução de investimentos", pondera o presidente. "Dos segmentos mais afetados, o automotivo levou a pior e, na agropecuária, onde atuamos com mais força, o mercado estagnou, retrato de uma política desarticulada para o agronegócio e sem financiamentos a longo prazo". Ainda assim, o azul não desprega do balanço. "Nosso volume de vendas é crescente, traçando um gráfico positivo em faturamento e posição no mercado", atesta Barbosa Jr. "As vendas evoluíram 5% em 2015 sobre 2014 e, com base na entrada de novos produtos e na produção já programada, vislumbramos crescimento de 10,5% nas entregas dentro deste ano. Quanto a 2017, será um período de poucos investimentos".

Barbosa Jr.: 30 anos sem desvios no foco.

Na sede em Ribeirão Preto, oeste paulista, a FAM conta hoje com capacidade mensal da ordem de 65 toneladas para sopro e 55 para injeção. "No ano passado, injetamos mais de três milhões de peças, agrupadas em 287 itens; sopramos mais de um milhão de artefatos, compreendendo 325 itens e produzimos cerca de 10.000 conjuntos, integrantes de 14 modelos", projeta Barbosa Jr. Do lado dos materiais, são consumidos polipropileno, polietilenos e plásticos de engenharia. Como o Brasil só polimeriza poliamida entre os materiais nobres, a FAM é forçada a recorrer aos portfólios do exterior. "A atual volatilidade cambial gera instabilidade e dificulta o planejamento a longo prazo do suprimento", considera o dirigente. "Compramos algumas matérias-primas importadas, mas, de forma indireta, produzimos componentes de produtos também exportados. Isso impacta a negociação com cientes, complicando repasses de preços ao sabor do câmbio mutante e, ao final, a manutenção das margens de lucro".

Na selfie da hora, o parque fabril da FAM prima pela automação e customização de suas linhas. Ele engloba nove injetoras, com idade média de 10 anos e força de fechamento de 62 a 250 toneladas, e cinco sopradoras com vida útil na média

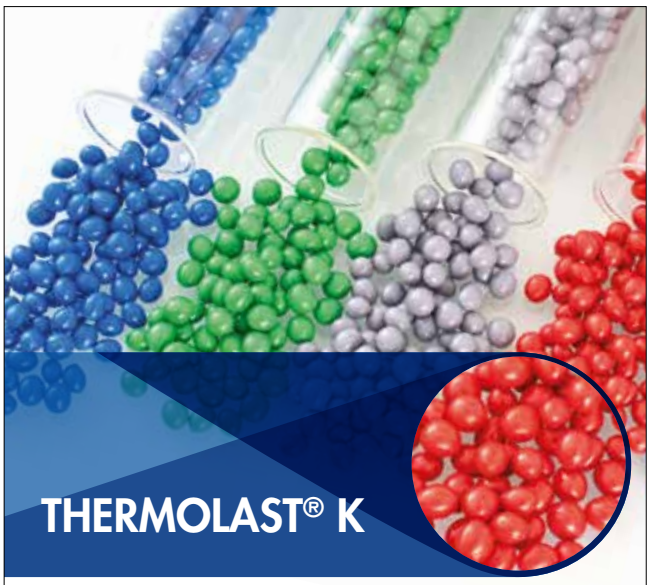
de 11 anos. “Uma delas opera até sete quilos em PE pelo sopro por acumulação e quatro sopram por extrusão contínua itens de até cinco litros. Na retaguarda, a unidade ribeirãopretana dispõe de um sistema de gestão da qualidade com pontos altos como as células autônomas, adoção do monitoramento por Controle Estatístico do Processo e acumula 12 anos de credenciamento pela ISO 9000. Outro ás na manga é a ferramentaria, dedicada à manutenção de moldes ativos. Barbosa Jr. conta que, embora confeccione ali alguma matrizes para finalizar acabamentos especiais, a FAM dá primazia a trabalhar com ferramentarias de terceiros. “Hoje empregamos 181 moldes de sopro e 131 de injeção, sendo a maioria deles dos clientes”. A propósito, encaixa, “estamos aprovando, junto com montadoras de agroveículos, moldes de componentes de plantadeiras a serem lançadas em 2017 e 2018”, ele distingue. A curto prazo, assegura, a área de ferramerntal será reforçada com a entrada em cena de escaneamento a laser e impressão 3D, para prototipagem e peças de pequeninas tiragens.

O banho de imersão no agronegócio rendeu para a FAM passe livre nos departamentos de engenharia de clientes e vários feitos em destaque no mural de sua trajetória. Barbosa Jr. fisga como exemplo o projeto do dispositivo intravaginal (com progesterona) para bovinos, contendo aplicador e controle das aplicações, destinado ao pecuarista que busca uma criação programada e monitorada. “O desenvolvimento começou em 2008 com a análise da matéria-prima, molde e a aparelhagem requerida para cumprir os rígidos parâmetros colocados pelo cliente. “No momento, fornecemos o dispositivo a duas empresas do ramo veterinário”.

Outro divisor de águas nesses 30 anos foi o desenvolvimento de um conjunto de 38 peças para plantio de sementes. “É produzido apenas por nós e um transformador do Canadá”, sustenta Barbosa Jr. Esse conjunto, aliás, sintetiza a importância do foco bem fixado por trás da expansão da empresa. Em agroveículos, nota o dirigente, a FAM procura desbravar mais possibilidades de uso dos componentes plásticos, mediante ataque sobre os metálicos na esteria de vantagens como a redução do uso de graxa provida por polímeros que já contêm este lubrificante. “Discos de semente são outro exemplo desta transição”, expõe Barbosa Jr. “No passado, eram manufaturados em inox, cortados a laser e submetidos em sua produção a furadeiras múltiplas. Hoje em dia, injetamos esses discos para equipar plantadeiras de clientes como as montadoras **Jumil**, **Marchesan** e **CNH Industrial**”. •

Discos de sementes: FAM substituiu aço inox por componentes injetados.

Dispositivo intravaginal para bovinos: peça fornecida a duas indústrias do setor veterinário.



THERMOLAST® K

Tanto para produtos de consumo, automotivos ou de qualquer industria, 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
Mobile: +55 11 9 9573-1590
info-brazil@kraiburg-tpe.com
www.kraiburg-tpe.com

KRAIBURG TPE
CUSTOM-ENGINEERED TPE AND MORE

Correndo atrás da vida corrida

Consumo on the go atrai bebidas lácteas e abre nicho para PET

Rejeição à lactose é a mais nova explicação para a anemia do consumo de leite no Brasil, um contraste com nosso quinto lugar no ranking dos produtores mundiais do alimento. Para a cadeia leiteira, essa conjuntura tem sido azedada por superoferta, margens comprimidas e vendas que perdem longe para outras bebidas não alcoólicas. Em resposta, laticínios saem à caça de derivados de melhor aceitação e valor, uma frente em ascensão para frascos soprados. Na ativa desde 1954, a **Usina de Laticínios Jussara** marca presença nesse território com bebidas lácteas, assim cognominadas por conterem 51% de leite e/ou soro de leite em sua composição e nada a ver com iogurtes. A empresa reforçou sua aparição neste nicho desde abril passado, quando começou a distribuição pulverizada, a partir de mais de 5.000 pontos de venda no mercado paulista, da linha longa vida Jussara Jump. Ela acena ao consumo on the go (em movimento), antenado na saúde e bem estar e se diferencia na prateleira pelos frascos coloridos e opacos de PET envasando cinco opções com polpa de fruta, chocolate ou cereais. Pesquisa da Jussara e **Fiesp/Ibope** aferiu, aliás, que o comprador de Jump leva vida corrida, sem tempo para deter-se na alimentação. Messias Castro, gerente de marketing do laticínio sediado em Planalto Paulista, aponta nesta entrevista os traços da clientela em vista e a relevância das embalagens para as vendas de Jump pularem a médio prazo na faixa esperada de R$ 20 a R$ 30 milhões anuais.

Castro: bebidas lácteas em alta contrastam com leite em baixa.

PR – Relatório sobre leite do Rabobank aponta queda na produção no primeiro semestres. Para a Jussara, bebidas lácteas compõem uma válvula de escape dessa calmaria? E por que o consumo brasileiro de leite fluido não evolui a contento?

Castro – O mercado brasileiro de leite tem um perfil extremamente dinâmico e suscetível a diversas variáveis de difícil controle e previsão. Com o lançamento de Jussara Jump, pretendemos nos apoiar em outras opções de segmentos que sejam mais estáveis. As vendas do leite fluido têm baixo crescimento devido a poucas alternativas de renovação do consumo. Isso faz com que o produto perca consumidores e não conquiste novos ao longo dos anos.

PR – Qual perfil do consumidor padrão de bebidas lácteas e qual o tipo mais consumido no Brasil?

Castro – Com a linha Jump, buscamos o público que busca opções saudáveis e práticas para o consumo on the go. Acreditamos que este público esteja mais definido pelo estilo de vida do que por idade ou classe social. O tipo de bebida láctea mais consumida no país é

Jussara Max: escape da caixa cartonada com PET.

Jussara Jump: frascos produzidos pela Plastipak e rótulos pela Camargo.

o achocolatado, razão pela qual oferecemos a linha Jump nesse sabor em duas versões – regular e zero lactose.

PR – Como dois anos seguidos de recessão impactam no consumo de bebidas lácteas?

Castro – Apesar de relativo impacto, as recentes mostras de recuperação da economia indicam a tendência de que a categoria possa crescer entre 2016 e 2017. De qualquer maneira, Jump foi planejada de forma a oferecer uma opção que, além de saudável e prática, não represente grande desembolso. Isto permite que a linha tenha grande força frente a outras opções de snacks, que tendem a ser mais caros, além de não oferecerem o mesmo benefício de saudabilidade.

PR – Fora leite, todas as bebidas da Jussara são acondicionadas em caixa cartonada. Por quais motivos essa praxe foi rompida com Jussara Jump, envasada em frascos de PET?

Castro – Adotamos o PET recentemente para a linha de leite, caso da série Jussara Max, e acreditamos que, para atender a todas as expectativas do consumo on the go, este formato seja mais adequado. Além disso, PET faz parte da tecnologia escolhida para nosso sistema produtivo por conta da barreira que permite a esterilidade do produto. O fato de PET ser mais fácil e barato de reciclar que a caixa cartonada foi outro fator considerado na seleção da embalagem da linha Jump.

PR – Quem criou o design dos frascos de Jussara Jump?

Castro – O escritório central de design da Sidel (fabricante de sopradoras de PET), na França, de acordo com as especificações indicadas por nossa equipe. Já o rótulo, naming e campanha foram desenvolvidos pela agência **Red Oxy**, de Ribeirão Preto (SP). A pré-forma fornecida pela **Plastipak** e rótulo pela convertedora Camargo.

PR – Por que decidiu lançar versões de um litro dos leites zero lactose e achocolatado em PET se já dispõe desses produtos na caixa cartonada?

Castro – Faremos uma transição ficando somente com o PET em linha nesses produtos. A ideia é agregar valor e fortalecer esta linha complementar, oferecendo maior praticidade ao servir e guardar o produto após aberto. Essas garrafas ganham o mercado em meados de setembro. •

IDÉIAS
À FRENTE

Liderança tecnológica em.
Extrusão. Filtração. Medição.

Soluções inovadoras para:
- processamento de polímeros
- reciclagem de polímeros
- linhas de lâminas para termoformagem
- descontaminação de resíduos de poliéster

Visite nosso website para mais informações, animações e vídeos: www.gneuss.com

2016
Stand 9/A38
gneuß

Feliz ano velho

O mercado nacional de resinas retrocede sete anos no primeiro semestre

Projeções preliminares da **Maxi-Quim** atestam que, com exceção de PET, o consumo aparente de todas as resinas fechou o primeiro semestre não só no vermelho inescapável face à recessão, mas dois dígitos abaixo do fiasco no mesmo período um ano antes. Marta Loss Drummond, especialista de inteligência de mercado para termoplásticos commodities da consultoria, desce na entrevista a seguir aos meandros do desempenho frustrante dos materiais no mercado doméstico em frangalhos. Maior referência: com a construção civil há mais de dois anos ao deus dará, o Brasil, antes importador constante de volumes não preenchidos com a oferta doméstica, virou exportador regular de PVC até dias melhores raiarem para os canteiros de obras. O mercado externo, por sinal, salvou os resultados no semestre passado da **Braskem**, único produtor no país de polietileno e polipropileno e o maior de PVC. Já no âmbito de PET e PS, dois polímeros às voltas com crônico excedente mundial, as exportações permanecem longe de ser o porto seguro onde hoje atracam as poliolefinas e o polímero vinílico. Marta Drummond também não espera para já a saída do vermelho do balanço das reinas. Nem poderia ser de outra forma. Apesar de colibris cantarem na mídia que a confiança está voltando aos investidores e daqui para a frente tudo será bem diferente com Temer, as ideias ainda não correspondem aos fatos.

MERCADO BRASILEIRO DE RESINAS – ESTIMATIVA PARA O 1º SEMESTRE (S1 2016). EM 1.000 TONELADAS.

Mil toneladas	PEBD	PEBDL	PEAD	PE´s	PS	PP	PVC	PET Garrafa	Poliolefinas	Total
PRODUÇÃO	380	420	530	1330	175	795	408	348	2125	3056
EXPORTAÇÃO	128	191	196	515	32	293	81	112	808	1034
IMPORTAÇÃO	44	188	121	353	9	142	156	22	494	682
CONSUMO APARENTE (CA)	296	417	454	1167	152	644	484	258	1811	2705
CA (? % (S1 2016/S1 2015)	-10%	-13%	-21%	-15%	-15%	-15%	-14%	4%	-15%	-13%
CA (? % (S1 2016/S2 2015)	3%	4%	-2%	2%	-9%	2%	5%	15%	2%	3%

FONTE: MAXIQUIM

Marta Loss Drummond: consumo aparente de resinas deve cair 8%.

PS LUTA PARA QUEBRAR O GELO

Madoery: mercado de PS fecha o ano em linha com 2015.

Estudo da consultoria **Kantar World Panel** fixa em 5,7% o recuo no de volume vendas de iogurtes em 2015 e aposta em bis este ano. Na linha branca, a associação **Eletros** aferiu queda da ordem de 10% nas vendas do semestre passado e antevê um balanço de 2016 abaixo de 2015, quando as vendas desabaram feio, na casa de 17%. O inferno astral dos iogurtes e geladeiras traduz um corte no oxigênio para dois pulmões de poliestireno (PS). "Quanto aos dois segmentos citados, nossa projeção para este ano é de estabilidade em relação a 2015", pondera Rubèn Eduardo Madoery, diretor comercial da **Videolar-Innova**, produtora de estireno e PS. "Na primeira metade de 2016, o mercado para PS mostrou-se mais fraco que nos seis meses inicias do ano passado, em especial para a linha branca. Mas essa queda foi compensada por incrementos nas exportações da resina e, a propósito, o quadro geral também deve levar em conta a redução das importações". Para o consumo brasileiro de PS no exercício completo de 2016, Madoery confia num saldo em linha com 2015. O diretor rechaça a interpretação de que a conjuntura nefasta para PS justificaria para sua empresa dar primazia às vendas de estireno, diminuindo os volumes destinados à polimerização. "Isso está fora de cogitação. A Videolar-Innova considera os dois materiais como seus principais produtos. Na realidade, buscamos alternativas nos dois segmentos", completa Madoery. A concorrente **Unigel** não deu entrevista.

Iogurte: ex ícone da classe C cai nas listas de compras.

Geladeiras: vendas pioram este ano.

PR- O consumo aparente das resinas no primeiro semestre evidencia uma volta ao patamar desse período de quantos anos atrás?

Marta Drummond- O consumo aparente estimado para o primeiro semestre de 2016 foi de cerca de 2,7 milhões de toneladas, queda de 13% em relação ao mesmo período de 2015 e aumento de 3% na comparação com o semestre anterior. O resultado está no mesmo patamar semestral de 2009. Cabe lembrar que, no segundo trimestre deste ano, o consumo de resinas aumentou 3% frente ao primeiro. Isso sinaliza possível reversão de tendência. Na comparação com o segundo trimestre de 2015, o consumo caiu 11%.

PR - Quais os destaques do consumo aparente de resinas no primeiro semestre?

Marta Drummond - Com o consumo doméstico enfraquecido e o dólar alto, as exportações de resinas foram favorecidas. Apesar de o preço de venda ser inferior ao praticado no mercado interno, foram principalmente as exportações que proporcionaram bons resultados à petroquímica. Destaque para isso é PVC, resina que possui na construção civil e infraestrutura

Mercado imobiliário e infraestrutura: dois anos de crise tornaram o Brasil exportador regular de PVC.

BRASKEM: UM SEMESTRE EMBAÇADO NO MERCADO INTERNO

Complexo de PVC em Alagoas: exportações driblam queda de 11% no consumo nacional.

Único produtor no país de polipropileno (PP) e polietileno (PE) e o maior dos dois fornecedores locais de PVC, a Braskem retrata em seus números as agruras do mercado interno no primeiro semestre. O drama adquire contornos de tragédia no cercado de PVC. A reboque da construção civil no atoleiro, a empresa fixou em 11% a queda do mercado brasileiro do vinil no primeiro semestre frente ao mesmo período no nada memorável 2015. Pela sua lupa, o movimento interno do vinil fechou em 500.583 toneladas na primeira metade do ano, aquém das 560.689 acumuladas de janeiro a junho de 2015. Do seu lado, a Braskem calcula suas vendas internas de PVC em 252.610 toneladas no semestre passado ou 8% abaixo das 275.559 registradas nos mesmos seis meses em 2015. Em suas plantas na Bahia e Nordeste, a empresa produziu 274.510 toneladas do vinil na metade inicial deste ano contra 262.382 no mesmo período no exerício anterior.

PE lidera, em capacidade instalada, o portfólio de resinas da Braskem. Na calculadora do grupo, sua produção conjunta das resinas linear e de alta e baixa densidades resultou em 1.329.400 toneladas no primeiro semestre deste ano contra 1.338.858 nos mesmos seis meses em 2015. Por sua vez, as vendas internas de PE fecharam a primeira metade de 2016 em 827.954 toneladas ou 7% inferiores às 886.835 computadas no semestre inicial de 2015.

Os indicadores de PP da Braskem também refletem a ausência da planta baiana de 125.000 t/a de homopolímero dos cálculos, pois a empresa informa que ela está em hibernação. No semestre passado, repassa a empresa, sua produção de PP totalizou 795.272 toneladas contra 759.385 no mesmo período em 2015. Já as vendas internas totalizaram 545.412 toneladas entre janeiro e junho último contra 583.111 no primeiro semestre do ano passado.

A Braskem trabalha com projeção de queda de 3,3% no PIB brasileiro em 2016. Seus volumes de exportação de poliolefinas estão, tal como os embarques brasileiros de PVC, no quadro montado pela consultoria MaxiQuim à página 22.

Pára-choques e ráfia: PP derrapa em autopeças mas manda bem no agronegócio.

seus principais consumidores. Ambos apresentaram queda na produção industrial de dois dígitos, cerca de 20%, no semestre passado comparado aos seis meses iniciais de 2015. É grave a queda do consumo doméstico de artefatos de vinil para a construção civil. Grandes transformadores têm diminuído a produção e realizado acordo de horas reduzidas com funcionários. No entanto, a produção da resina no Brasil aumentou na casa de 7% entre janeiro e junho e grande parte disso foi exportado.

O desempenho ruim também é observado em outros setores consumidores de resinas que produzem bens de consumo duráveis. Aí estão, por exemplo, a indústria automobilística e a de eletrodomésticos, grandes demandantes de polipropileno (PP) e poliestireno

(PS), respectivamente. Em decorrência, essas resinas sofreram queda em relação a anos anteriores. Porém, o agronegócio, outro mercado importante para PP, apresentou bom desempenho. Entre os setores de transformados que se deram bem no primeiro semestre, fora da alçada de PP, foram aqueles voltados à exportação, como calçados e filmes de maior valor agregado.

O consumo de PET acusou melhora em embalagens como as destinadas a óleos vegetais e sucos. Já o mercado de refrigerantes, maior consumidor do poliéster, está em declínio, por questões ligadas às preocupações com a saúde e enfraquecimento do poder aquisitivo de classes sociais contempladas com incentivos nos últimos anos.

"O CONSUMO APARENTE ESTIMADO PARA O PRIMEIRO SEMESTRE DE 2016 FOI DE CERCA DE 2,7 MILHÕES DE TONELADAS, QUEDA DE 13% EM RELAÇÃO AO MESMO PERÍODO DE 2015"

PET entre dois fogos: ganhos em sucos e perdas em refrigerantes.

PR- Diante do excedente doméstico de PS e da prostração dos seus principais mercados, embalagens e geladeiras, a produção do polímero no primeiro semestre tornou-se um negócio secundário diante da demanda por estireno para a Unigel e Videolar-Innova?

Marta Drummond- A produção de PS apresentou queda no semestre passado, porém outros demandantes de estireno também observaram desempenho fraco, como os setores de tintas e do polímero expandido (EPS). Já no segundo trimestre de 2016, o mercado de PS apresentou aumento de 4% perante os três meses anteriores. As exportações de PS também contribuíram para melhorar os resultados, com alta de 51% no primeiro semestre frente ao semestre anterior.

PR- Com sua operação a pleno, a PetroquímicaSuape instaurou superoferta doméstica de PET e, para piorar, as vendas de refrigerantes caíram perto de 5% no primeiro semestre e 20% de 2010 a 2015. Como vê o futuro de PET no Brasil?

Marta Drummond- O mercado brasileiro de PET deve se ajustar no médio prazo em termos de oferta e demanda. A importação vem caindo, sendo que no acumulado do primeiro semestre houve redução de 26% diante do mesmo período em 2015. De outro ângulo, dificilmente as exportações brasileiras de PET crescerão, pois a nível global vigora superoferta e consequentes preços baixos. Do lado positivo, vale considerar que PET deve ganhar mercado de outros materiais, como vidro e latas, através do desenvolvimento de mais aplicações e inovações em embalagens. O consumo aparente de PET deve se manter relativamente estável em 2016 comparado a 2015. Estimamos que ele volte a crescer na faixa anual de 5% nos próximos exercícios, a partir da retomada da economia. Vale salientar nessa análise o impacto do reciclado no mercado de PET. Afinal, trata-se da resina mais reciclada no país e algumas empresas já possuem permissão da Agência Nacional de Vigilância Sanitária (Anvisa) para recuperar PET pós consumo pela tecnologia bottle to bottle (BTB), que permite o segundo uso em garrafas para envase de alimentos, exclusive água mineral. A tendência é que mais empresas consigam essa homologação da agência, tornando este reciclado premium uma concorrente à altura da resina PET virgem, em razão da qualidade e preço competitivo. Hoje em dia, a resina reciclada, inclusos recuperado convencional e BTB, representa cerca de 30% do mercado total de PET no país.

PET E O CREPÚSCULO DOS REFRIGERANTES

Menina dos olhos de PET, os refrigerantes estão mesmo perdendo o gás. Relatório divulgado pelo **Rabobank** projeta que o mercado brasileiro desses carbonatados emplacará 13,5 bilhões de litros em 2025, abaixo dos 14,9 bilhões registrados em 2015. Para este ano, o estudo trabalha com vendas 4,5% menores que as aferidas no período passado e, em relação a 2017, a estimativa é de recuo de 0,7%, equivalente a 14,8 bilhões de litros. O banco atribui a descida da ladeira a uma mistura sulfúrica: corrosão na renda familiar aliada a mudanças nos hábitos de consumo, vento a favor para líquidos com aura de bebidas saudáveis. Aí está, por exemplo, o consumo ascendente de água mineral, imune às ferroadas da crise no bolso do povo, ou o anúncio feito em junho pela **Ambev**, **Coca-Cola** e **Pepsi** de substituir as vendas de refrigerantes em escolas por suco, água e lácteos. Procurados por **Plásticos em Revista** para analisar as vendas de PET no primeiro semestre e o crepúsculo dos refrigerantes, **M&G** e a **Câmara Setorial dos Fabricantes de Pré-formas de PET** da **Associação Brasileira da Indústria do Plástico** não quiseram falar.

PR- Notou no primeiro semestre alguma alteração no volume de pré-formas habitualmente importado pelo Brasil?

Marta Drummond- Estimamos que o volume importado de pré-formas tenha caído cerca de 30% na primeira metade do ano frente ao mesmo semestre em 2015. Uma razão da queda foi o câmbio desfavorável a compras externas.

PR- Com base no panorama de janeiro a junho, qual o prognóstico para o consumo aparente de resinas no semestre atual?

Marta Drummond- No segundo semestre, a maioria das resinas deve apresentar crescimento de demanda na comparação com o mesmo período de 2015. Na comparação com o primeiro semestre de 2016, algumas resinas devem apresentar leve melhora, como PP e PS. Em relação ao fechamento de 2016, esperamos que a queda em relação a 2015 seja na faixa de 8%, para o total de resinas. PVC é exceção, devendo continuar com desempenho fraco e, portanto, uma queda de dois dígitos é antevista no consumo nacional do vinil em 2016 versus o ano anterior. •

"APESAR DE O PREÇO DE VENDA SER INFERIOR AO PRATICADO NO MERCADO INTERNO, FORAM PRINCIPALMENTE AS EXPORTAÇÕES QUE PROPORCIONARAM BONS RESULTADOS À PETROQUÍMICA"

Tintas: demanda frustrante para estireno explicada pelo nocaute na construção civil.

No fio da navalha

Distribuidores lidam com maioria de clientes descapitalizados

Pelo andar da carruagem, o balanço da distribuição de resinas fecha o ano em linha com o período anterior, prevê nesta entrevista Laércio Gonçalves, presidente da **Associação Brasileira dos Distribuidores de Resinas Plásticas e Afins** (**Adirplast**) e da empresa **Activas**.Aparente empate com gosto de vitória numa conjuntura de crise, a estabilidade nos resultados embute um revés. Afinal, pente fino da consultoria **MaxiQuim** rastreou vendas de 378.000 toneladas pelos distribuidores no ano passado, volume estimado como mais de 7% inferior ao saldo de 2014. Para complicar, o contingente de clientes sem liquidez de caixa e engessados pelo crédito restrito e demanda em baixa se alastra feito zika, requerendo mais rigor dos distribuidores no monitoramento de suas carteiras. Mas há o que comomerar. Em seu depoiomento, Gonçalves confirma o avanço dos agentes autorizados sobre as importações declinantes e o encolhimento do efeivo de revendas autônomas na praça.

PR – Como foi o semestre passado para a distribuição autorizada de PP e PE?

Gonçalves – Foi muito similar ao primeiro semestre de 2015. Apesar de o mercado dessas resinas ter caído cerca 10% , a distribuição não sentiu queda de igual impacto. Afinal, diminuiu o volume de materiais importados que entravam no Brasil via trade. Em decorrência, a distribuição oficial absorveu parte dessa quantidade, mantendo-se assim nos mesmos patamares de vendas registrados de janeiro a junho do ano passado.

Gonçalves: aumento na revenda de PE e PP por transformadores.

PR – Quais as perspectivas para a distribuição neste último semestre?

Gonçalves – Acreditamos numa melhora. Entre os especialistas, há projeções de que essa queda de 10% apresentada até junho caia para um patamar de 5-6% nos seis meses finais. Fora isso, no pouco tempo de Michel Temer como presidente interino diversas medidas foram adotadas para garantir a retomada. Foram anunciadas ações fiscais e de política econômicas e uma reforma administrativa do governo, com cortes de despesas e redução de cargos comissionados. Essas medidas contribuíram para melhorar o humor de agentes econômicos, traduzido em projeções mais favoráveis para a recuperação da economia.

PR – A recessão e capacidade industrial ociosa influíram para aumentar, no primeiro semestre, a revenda de PE e PP por transformadores de São Paulo?

Crédito restrito: impacto na carteira dos distribuidores.

Eu aprovo a Piramidal porque...

PIRAMIDAL

RESINAS COMMODITIES	PEBD · PEBDL · PEAD · FLEXUS · UTEC · EVA · PP HOMOPOLÍMERO · PP COPOLÍMERO PP RANDOM · POLIESTIRENO CRISTAL E ALTO IMPACTO · EPS · PET · MASTERMIX E ADITIVOS
RESINAS DE ENGENHARIA	SAN · ABS · BLENDA DE POLICARBONATO+ABS · POLICARBONATO COMPOSTOS DE POLIPROPILENO · PBT · NORYL · ASA · NYLON 6 E 66 · POLIACETAL · ACRÍLICO

PIRAMIDAL

CONTACT CENTER
4003.6777
(dispensa o uso do DDD)
www.piramidal.com.br

adirplast
Associação Brasileira dos Distribuidores de Resinas Plásticas e Afins

ISO 9001 SGS

ACETAL COPOLYMER KEPITAL

Braskem

STYROLUTION

sابك sabic

UNIGEL

Honeywell

Autopeças: efeito dominó da recessão nos plásticos de engenharia.

Gonçalves – Sim. Os grandes transformadores aproveitaram o movimento de desaparecimento das tradings para poder absorver parte desse volume e abastecer a revenda.

PR – Proliferam como nunca no varejo de resinas os transformadores descapitalizados e sem acesso ao crédito. Como esse quadro tem afetado a distribuição?

Gonçalves – Os produtores de resinas têm sido muito mais rígidos quanto à concessão e a manutenção de linhas de crédito. A exigência da apresentação de garantias reais vem aumentando. Assim, muitos transformadores acabaram em dificuldades para manter o mesmo limite de crédito já estabelecido. Hoje em dia, a gestão do negócio deve ser capaz de responder rapidamente às tendências econômicas, variações nos custos dos recursos, mudanças na política de crédito e, acima de tudo, às flutuações ocorridas no desempenho creditício de cada cliente. A distribuição

"AUMENTA A EXIGÊNCIA DE GARANTIAS REAIS FEITA AOS TRANSFORMADORES PARA MANTER O LIMITE DE CRÉDITO NOS FORNECEDORES DE RESINA"

MEIA VOLTA, VOLVER

Cataldi e Santos: varejo de resinas retrocede a 2012.

Calejados com crises e retomadas em mais de 30 anos de ativa, Wilson Cataldi e Amauri dos Santos, dirigentes da **Piramidal**, mais antiga distribuidora da rede da **Braskem**, constaram queda de 6% em suas vendas de polietileno (PE) e polipropileno (PP) no primeiro semestre versus o mesmo período em 2015, reflexo da piora da recessão. "Para esta metade final do ano, acreditamos que os resultados serão similares aos aferidos nos primeiros meses", eles adiantam. Na esfera da comercialização de todos os tipos de polímeros, Cataldi e Santos calculam que o varejo do plástico deve encolher entre 5% e 6% este ano. "Voltaremos aos patamares de 2012, mas apesar do recuo o número de distribuidores oficiais deverá ser mantido".

No esforço de remar contra a maré, os dois agentes procuram lapidar a excelência em todas as facetas de sua operação. "No momento, a referência de nosso empenho em inovar no setor é o Piramidal Card, serviço que oferece facilidade no pagamento,sem anuidade e um limite de crédito adicional", eles distinguem.

O varejo de poliolefinas tem presenciado a comercialização de excedentes por parte de grandes transformadores de São Paulo, em especial de filmes. Revender PP e PE, no caso, pinta como alternativa para esses industriais contrabalançarem sua produção em baixa,continuando assim a adquirir os altos volumes habituais de resina que lhes permitem negociar melhores condições de preços com a Braskem, único produtor no país de resinas poliolefínicas. "Trata-se de uma situação recorrente hoje em dia, mas limitada, pois o transformador de maior porte não terá capilaridade e estrutura para atender os pequenos e médios".

NÓS SOMOS A REPLAS!

Construímos nosso legado como uma das mais confiáveis distribuidoras de resinas importadas do Brasil. Além de especialistas em importação, oferecemos aos nossos clientes prazos eficientes, amplo e variado estoque e produtos a pronta-entrega.

Dispomos de uma gama variada de resinas termoplásticas de alta qualidade e ótimo desempenho, entre outros produtos:

- ✓ **Polietileno de Baixa Densidade (PEBD)**
- ✓ **Polietileno de Baixa Densidade Linear (PEBD L)**
- ✓ **Polietileno de Alta Densidade (PEAD)**
- ✓ **Polipropileno Homopolímero**
- ✓ **Polipropileno Copolímero**
- ✓ **Polipropileno Randômico**
- ✓ **Poliestireno Cristal e Alto Impacto Injeção e Extrusão**
- ✓ **EVA**
- ✓ **PVC**
- ✓ **Policarbonato (PC)**
- ✓ **ABS**
- ✓ **Filmes BOPP**
- ✓ **Filmes Stretch**
- ✓ **Filmes de Polietileno**

Conte com a empresa líder com excelência reconhecida!

CONTE SEMPRE COM A REPLAS!

Distribuidor Autorizado de Resinas PS, PSAI e Filmes BOPP: VIDEOLAR innova

Distribuidor de Resinas:

سابك | PETROKEM | REPSOL | LOTTE CHEMICAL

Replas
BOPP POLÍMEROS | RESINAS TERMOPLÁSTICAS

Certificado NBR ISO 9001 BRTÜV

Replas É + Brasil

Alô Diretor 0800 770 4575

Matriz: São Paulo - 11 2067 2222 / 11 3198 9230
Escritórios: Bauru/SP - 14 3284 6198
Rio de Janeiro/RJ - 21 98420 9660 / Curitiba/PR - 41 3324 5674
Porto Alegre/RS - 51 3023 6267 / 51 3264 9247
Caxias do Sul/RS - 54 3223 1319 / 54 9944 6271
Itajaí/SC - 47 3241 4848 / 47 3346-4233

www.replas.com.br

WK3

Logística: vantagem dos distribuidores sobre a revenda autônoma.

oficial tem mais flexibilidade para ajustar suas estratégias ou inventar novas aproximações e implementá-las em curto prazo. Apoiados nessa competitividade, os agentes autorizados absorveram o volume excedente que migrou desses grandes transformadores hoje sem crédito suficiente para adquirir a totalidade de sua demanda de matéria-prima na petroquímica.

PR – Com a queda brutal na produção de bens duráveis, em especial carros, qual a expectativa a curto prazo de sua distribuidora para a comercialização de plásticos de engenharia e especialidades importadas?

Gonçalves – A participação de especialidades no volume total da Activas gira em torno de 6,2%. Porém, muitos revendedores de materiais nobres não estão mais no mercado e seu movimento naturalmente migra para a distribuição autorizada. Projetamos até o final do ano uma participação que varia entre 7 a 10% para as resinas de engenharia no volume total vendido pela Activas.

PR – Como sua empresa lida com clientes que não estão conseguindo preencher as condições para honrar seus compromissos ?

Gonçalves – Neste momento de crise, clientes em dificuldades de pagar o que devem no prazo estabelecido são a grande maioria. Ainda assim, não deixam de comprar com a distribuição autorizada de uma hora para outra. Eles passam a adquirir matéria-prima por outras via. Por exemplo, pagamento à vista, Cartão BNDES ou até mesmo indicando o cliente dele para realizar a compra numa operação triangular. Em suma, essas empresas que hoje passam por maus bocados esforçam-se como podem para se manter no mercado. O efeito desse quadro, portanto, não é uma diminuição na carteira de clientes da Activas, mas o embarque de empresas descapitalizadas em outras condições de pagamento, selecionadas de acordo com o risco de cada cliente.

NO RUMO CERTO

Marcos e Marcelo Prando: vento a favor da Replas neste semestre.

No varejo nacional do plástico, os irmãos Marcos e Marcelo Prando se distinguem por serem os únicos distribuidores com braço na transformação. Ambos presidem a **Replas**, distribuidora de poliestireno (PS) e polipropileno biorientado (BOPP) da **Videolar-Innova**, e controlam a **MM Indústria da Amazônia**, produtora em Manaus de filmes shrink de polietileno e planos (cast) de PP. No passado recente, a Replas também era agente autorizada para comercializar PE da petroquímica saudita Sabic,que desistiu de exportar o polímero no Brasil. Para fechar essa lacuna em seu portfólio, Marcos e Marcelo informam que a Replas passou a atuar como revendedora independente de grades de PE importados de fontes como **PTT, Formosa, Lotte Chemical, Aramco, Carmel, Quatofin e LyondellBasell**.

Pela percepção dos irmãos Prando, as vendas de resinas da Replas registraram no semestre passado um resultado em linha com o período igual de 2015, estabilidade por eles atribuída à continuidade da prostração do mercado sentida com mais intensidade a partir dos seis meses finais do ano passado. Apesar da conjuntura, eles não jogam a toalha no ringue. "Do ponto de vista histórico, o consumo no segundo semestre tende a aquecer e as decisões políticas já adotadas pelo governo interino convergem para o equilíbrio da economia, aumentando a demanda", argumentam Marcos e Marcelo. "Daí a nossa crença em números da Replas neste segundo semestre acima dos atingidos nos mesmos meses em 2015".

Parece que parou de piorar

Abiplast refaz para melhor as projeções para o ano. Mas o vermelho não sai dos números apenas com pensamento positivo.

Edward Gibbons, historiador inglês, dizia que os triunfos do Império Romano continham as sementes da sua ruína. A indústria brasileira de transformação de plásticos hoje presencia o cumprimento deste mesmo destino debatendo-se nos escombros do legado de 13 anos de governos petistas. Para onde quer que o setor olhe, é alarmante o recuo aos patamares de consumo de anos atrás, demonstra nesta entrevista José Ricardo Roriz Coelho, presidente da **Associação Brasileira da Indústria do Plástico** (**Abiplast**). Os prejuízos apontados no balanço do primeiro semestre servem ao dirigente de trampolim para engrossar o coro do empresariado que clama por reformas a sério do novo ocupante do Planalto; caso contrário, o país e sua economia nunca deixarão de ser movidos a espasmos.

PR – Como avalia o desempenho da transformação no primeiro semestre deste ano ?

Roriz – A indústria de transformados plásticos apresentou no primeiro semestre de 2016 o pior resultado desde 2009, ano da última grande crise econômica. A produção física sofreu retração de -12,9%, o faturamento real recuou -13,5%, o consumo aparente caiu -13,9%, o setor fechou quase

6.000 postos de trabalho e o nível de utilização da capacidade instalada está em cerca de 61%. Confrontando o semestre passado com o mesmo período em 2015, houve recuo generalizado na produção física de alguns dos principais mercados consumidores de artefatos plásticos. Foi o que se viu, por exemplo, na retração de -21,2%, na queda de -27,0% no setor de eletroeletrônicos e de -16,0% em bens de capital em geral.

PR – Diante disso, o que se pode esperar do semestre atual?

Roriz – Apesar do comportamento preocupante dos transformados de janeiro a junho último, observa-se uma melhora na confiança no ambiente de

Eletroeletrônicos: queda abrupta no consumo de peças plásticas.

negócios, em função das expectativas positivas. De acordo com sondagem da Abiplast junto a associados, espera-se melhora nas vendas, no nível de produção, custos e estoques a partir do terceiro trimestre. Em julho, as expectativas captadas pela Abiplast eram de queda de -6,2% na produção e, para o consumo aparente, estimava-se recuo de -6,8% para o final deste ano. No entanto, devido aos motivos citados, a Abiplast refez, no

Roriz: sem reformas a economia volta a voar feito galinha.

início de agosto, suas projeções para o fechamento de 2016. Foi quando aferiu uma melhora nos principais indicadores. Para a produção, por exemplo, estima-se agora retração de -5,1% em 2016 e no consumo aparente, queda de -5,6%.

PR – Qual a consistência dos sinais de retomada e volta da confiança dos empreendedores trombeteados pelo governo?

Roriz – O cenário de retração da demanda, escassez dos empréstimos bancários e redução brusca dos investimentos na indústria permanece na economia. No entanto, existe uma melhora na expectativa do empresariado do setor plástico. Até o momento, a indústria transformadora, receosa diante da instabilidade econômica e política, não se sentia segura para tomar decisões capazes de expandir de fato seu negócio. Ao contrário, realizou ajustes para reduzir custos de produção, visando sobreviver em meio à crise. Com o retorno de um certo otimismo, o empresário tem sentido mais confiança para realizar ações de melhorias no negócio, como investimentos na produtividade ou novos caminhos para ampliar vendas e diminuir estoques. Vejo, portanto, um sinal de término da queda, gerando expectativa de retomada iminente.

PR – Quais as reformas consideradas primordiais e urgentes pela Abiplast para a economia não voltar aos voos de galinha e crescer linearmente?

"APESAR DO MERCADO PREOCUPANTE NO PRIMEIRO SEMESTRE, O AMBIENTE DE NEGÓCIOS DEMONSTRA UMA MELHORA NA CONFIANÇA"

Roriz – Tratam-se de ações estruturais nas seguintes áreas:

Estoques: transformadores mais atentos ao controle.

A. Política – ampla reforma com regras de compliance, para evitar crises políticas como a atual, com regras de transparência extensivas ao uso dos fundos partidários.

B. Trabalhista – atualização da CLT à realidade das formas de trabalho deste início do século XXI, findando com práticas como sobrepor as negociações salariais ao que determina a legislação.

C. Previdência - desvincular o piso previdenciário do salário mínimo; estabelecer idade mínima de aposentadoria em 65 anos para homens e mulheres; e igualar os regimes Urbano e Rural.

D. Fiscal – implementação de instrumentos de transparência das contas públicas e de limite para o crescimento do gasto público.

E. Tributária- simplificação da regras tributárias, redução da carga e adoção de desonerações para ampliar a competitividade da indústria.

Custos: liquidez em baixa no caixa impõe compressão nos gastos.

F. Tarifária – revisão da lógica tarifária, priorizando setores de maior valor adicionado.

PR – Quando esta recessão passar, quais as mudanças que antevê no perfil da transformação de plástico no Brasil?

Roriz – A sociedade brasileira vivencia um momento de reestruturação. A indústria como um todo trata de se adaptar às transformações institucionais recentes. Ao longo das diferentes cadeias de valor, empresas como as transformadoras começam a notar as vantagens de incentivar uma cultura de melhores práticas relacionadas à integridade e proteção da concorrência. Com a crise, outro ponto vivido pelo setor foi a redução do número de empresas e do pessoal ocupado. Essa situação pode ter trazido um novo perfil de posicionamento às companhias e tende a mostrar que a consolidação é uma lógica necessária e inevitável para que as indústrias tenham maior expressão nos mercados.

PR – Por que as exportações brasileiras de transformados ainda não deslancharam a contento tendo o câmbio favorável para vendas externas?

Roriz- No fechamento de 2015, as exportações do setor aumentaram 8,9% em volume. Porém, a desvalorização cambial não é determinante para estimular as exportações de artefatos plásticos. Considerando que o câmbio é componente da formação dos preços da matéria-prima, as desvalorizações cambiais impactam diretamente em aumento nos preços das resinas, reduzindo assim a competitividade do setor. Fora isso, convenhamos que, estruturalmente, a indústria transformadora de plásticos não possui cultura exportadora.Seu coeficiente de exportação paira em torno de 5%.

PR – Por qual razão?

Roriz – Parte do setor ainda não conhece o mercado externo e/ou acredita ser alto o custo de uma estrutura para exportar. De acordo com o relatório "Manufacturing the future: the next era of global growth and innovation" ("Fabricando o futuro: a próxima era de crescimento e inovação em escala global") elaborado em 2012 pelo **Mackinsey Global Institute**, mesmo países com alto índice de exportação, caso da Alemanha, embarcam apenas 20% de sua produção de manufaturados.

"COM A REDUÇÃO DO NÚMERO DE EMPRESAS E POSTOS DE TRABALHO, A CRISE MOSTRA SER INEVITÁVEL A CONSOLIDAÇÃO DO SETOR TRANSFORMADOR"

De volta ao setor específico de transformados plásticos, uma peculiaridade generalizada entre suas indústrias é sua proximidade do mercado consumidor. Afinal, determinados produtos, principalmente os rígidos e ocos, possuem um custo de logística muito alto, desfavorecendo suas exportações. •

Um ás na manga

Petroquímica pode recorrer a gás importado na barganha com a Petrobras

Ao por à venda sua participação na **Braskem** e o controle da **PetroquímicaSuape**, a Petrobras oficializa sua despedida dos plásticos. Antes vista como ativo estratégico e prova de uma presença total na cadeia petrolífera, a indústria petroquímica transfigurou-se, nos últimos tempos num supérfluo adereço downstream no diagrama da Petrobras, com resultados em descompasso com as receitas geradas pelas fontes de energia. Além de simbolizar o fim de uma era, essa saída da estatal ricocheteia na competitividade dos custos de produção das resinas, deixa claro nesta entrevista o guru dos analistas do setor de óleo e gás, o economista Adriano Pires, sócio fundador do **Centro Brasileiro de Infra-Estrutura** (**CBIE**) e ex Superintendente de Abastecimento e Superintendente de Importação e Exportação de petróleo, seus derivados e gás natural da **Agência Nacional de Petróleo** (ANP).

PR – Sem a presença da Petrobras nos quadros societários daqui por diante, o que pode mudar quanto ao suprimento e disponibilidade de matérias-primas para as petroquímicas brasileiras?

Pires – O suprimento e disponibilidade de matérias-primas são a maior preocupação para a indústria petroquímica brasileira neste momento em que a Petrobras se retira do setor para focar em seu negócio upstream. Por quase dois anos, a indústria doméstica negociou intensamente com a Petrobras, principal fornecedora de nafta (derivado de petróleo que é a principal matéria-prima para o eteno, produto básico da cadeia do plástico), tentando costurar com a estatal um acordo de abastecimento de longo prazo. Em dezembro passado, a Petrobras assinou com a Braskem um acordo de apenas cinco anos de suprimento. Para reduzir sua dependência do insumo e, consequentemente, da própria Petrobras, que fornece 70% de toda a demanda da petroquímica, a Braskem fechou um acordo para importar dos Estados Unidos o shale gas (gás natural não-convencional) que pode ajudar a derrubar os custos de produção. O projeto exigirá um investimento de R$ 380 milhões e o produto será fornecido pela **Enterprise Products**, a mesma distribuidora que atende as fábricas da petroquímica brasileira nos EUA. O gás importado vai abastecer até 30% da central petroquímica de Camaçari, na Bahia, até 2019. Isso a tornará uma unidade flexível, capaz de utilizar gás ou nafta na produção de eteno.

ADAM TAVARES

Pires: preços do gás com viés de baixa.

PR – Quais as perspectivas para as rotas do nafta e gás nas petroquímicas?

Pires – Segundo a Braskem, cerca de 75% do custo de produção do eteno vem da nafta, que perdeu competitividade em relação ao gás. Estimativas de mercado apontam que, mesmo com o custo do frete marítimo, o gás importado americano custaria, em média, 50% menos que a nafta no Brasil nos últimos dois anos. Há uma tendência mundial de aumento da oferta de gás natural. Ela deve manter os preços do produto em baixa, puxada também por novas descobertas e por mais investimentos em liquefação de gás, o que viabilizará a exportação aos mercados consumidores. As petroquímicas que mantiverem uma matriz de produção focada em nafta vão perder competitividade internacional se não migrarem para o gás natural.

No entanto, é possível que, no futuro, ocorram períodos de volatilidade no preço do gás natural e a indústria petroquímica brasileira terá de se adaptar, em termos de flexibilidade, para aproveitar a troca de insumos e reduzir custos nessas circunstâncias. Em 2016, dos quatro polos produtivos da Braskem no Brasil, três são movidos a nafta. A única planta que utiliza gás natural é a de Duque de Caxias, no Rio de Janeiro. Ela responde por 15% da produção brasileira e não vem operando

Camaçari: preparação para rodar com shale gas.

com 100% da capacidade justo pela falta de gás brasileiro, ainda em desenvolvimento no pré-sal nacional. Mais que reduzir custos com a troca de insumos básicos, a importação de gás natural (seja shale gas ou outros) poderá ser um instrumento de barganha entre o setor petroquímico doméstico e a Petrobras. Se, no futuro, a Petrobras decidir aumentar o preço da nafta, como o fez no passado, a rentabilidade das petroquímicas brasileiras pode cair de forma significativa. Espera-se que a importação de gás não reduzirá o volume de nafta comprado da Petrobrás, pois substituirá a nafta importada.

PR – Um dos objetivos do finado modelo tripartite era contemplar a petroquímica nacional de massa crítica suficiente para assegurar, mais à frente, o fim da dependência tecnológica. Por que isso não aconteceu na prática?

Pires – A implantação do modelo tripartite (Estado + capital privado nacional + capital internacional) se deu com a construção do Polo Petroquímico de Camaçari, na década de 1970. Já o Polo Petroquímico de Triunfo, no Rio Grande do Sul teve engenharia básica brasileira em sua implantação nos anos 1980. No entanto, segundo estudos do Instituto de Macromoléculas (IMA) da Universidade Federal do Rio de Janeiro (UFRJ), considerado referência nas áreas de Ciência e Tecnologia de Polímeros no Brasil e América Latina, no período do modelo tripartite nada havia nos contratos de tecnologia que caracterizasse melhores condições de transferência quando seu fornecedor fosse também acionista da empresa receptora. Assim, durante o período inicial do modelo, quando o parceiro estrangeiro fornecia a tecnologia, não foi resolvido o problema de dependência tecnológica das empresas petroquímicas nacionais, pois considera-se que estas recebiam os equipamentos e técnicas diretamente sem abertura sobre a tecnologia a ser praticada. Em decorrência, foi mantida uma dependência tecnológica do licenciador/acionista da empresa brasileira. Além disso, muitas vezes as empresas não dispunham de equipe capacitada para a realização de um programa de absorção tecnológica. Desde então, investimentos em pesquisas e em profissionais especializados em petroquímica foram fundamentais para consolidar a indústria petroquímica nacional, tornando o país um dos grandes players mundiais em resinas termoplásticas. •

TOSHIBA MACHINE

Quer aumentar a produtividade e reduzir custos?

Marcello

Injetoras totalmente elétricas, de 5 a 1800 toneladas

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

TOSHIBA MACHINE

Rua Cubatão, 86 Conj. 1307 - Vila Mariana - São Paulo / SP - 04013-000

Tel.: (11) 3253 3331 - Cel.: (11) 9 9245 1564

contato@ hercx.com.br

CHRISTIAN DIHLMANN

Ninguém nasce sozinho

Defasagem em moldes não cede sem representatividade forte do setor

Paulo Braga de Melo, executivo da **VW do Brasil**, soltou os cachorros em evento **da Associação Brasileira da Indústria de Ferramentais** (**Abinfer**) realizado em julho último no ABC paulista. Na ocasião, ele martelou a necessidade de as matrizarias nacionais investirem na qualificação de pessoal e modernização de processos. Reiterou que as europeias e asiáticas acenam com custos e prazo de entrega inferiores aos daqui e afirmou que sua montadora importa moldes de injeção, a exemplo dos destinados a pára-choques, por não achar fornecedores locais à altura. Procurada por **Plásticos em Revista**, a VW proibiu Melo de falar. Do lado dos criticados, Christian Dihlmann, presidente da **Abinfer**, põe os pingos nos iis a seguir.

PR – A VW do Brasil justifica suas importações de determinados moldes de injeção com a falta de competitividade das ferramentarias do Brasil. Essa percepção não é novidade no setor automotivo. Por que ela permanece inalterada ?

Dihlmann – No Brasil, ferramentaria é uma indústria relativamente nova em termos de empresas individualmente organizadas. Desde os seus primórdios, nunca houve uma iniciativa de agrupar o setor, em prol de articulações e da construção de uma política empresarial focada

Dihlmann: falta uma política industrial estável.

na ferramentaria. Embora o setor seja fundamental para praticamente toda a indústria produtiva, as empresas operavam e ainda operam em "mares turbulentos", com escassas situações de "oceano azul". Por seu turno, o Brasil prima pelo cenário econômico senoidal, de frequentes altos e baixos. Nas últimas duas décadas, o modelo de globalização tem prejudicado com maior intensidade a nossa produção. Isso decorre de fatores macroeconômicos como a falta de política industrial nacional (de Estado) definida e de longo prazo; a alta carga tributária e o câmbio descasado da busca de competitividade na manufatura. Até pouco tempo atrás, ele favorecia a importação. A legislação do comércio exterior também viabilizava a entrada excessiva de moldes de fora, agravada com a possibilidade de obtenção de ex-tarifário. Esses entraves explicam o índice de mortalidade de ferramentarias na casa de 6% ao ano entre 2008 a 2014 e levaram as empresas a não produzir caixa suficiente para uma operação sadia, limitando-se a pagar apenas o essencial. O resultado foi a postergação de investimentos, prejudicando a renovação do parque fabril.

Com a valorização do dólar, o câmbio ficou menos prejudicial, pois foi reduzida a diferença de preços entre ferramentais importados e nacionais. Infelizmente adentramos, desde a segunda metade de 2015, num cenário econômico menos favorável. Ele neutralizou essa correção cambial e não obtivemos os resultados esperados em relação ao volume de pedidos. Por outro lado, a ação coletiva entre governo federal e entidades empresariais viabilizou, nos últimos cinco anos, a construção do Programa Inovar-Auto, lançado em 2013. Essa ação, quando em pleno vigor e dentro de uma conjuntura mais promissora, tornará a demanda de ferramentais superior à capacidade produtiva nacional, já em xeque.

PR – Mas mesmo assim o setor não continuará vulnerável?

Dihlmann – A saída passa por aplicar uma verdadeira política industrial, com metas e ações de médio e longo prazo.

VW: moldes importados por falta de fornecedor local.

Não é aceitável que a cada novo governo tenhamos um redirecionamento das políticas, essa falta de orientação refreia a disposição de investir na modernização dos equipamentos. Em segundo lugar, urge revisar a tributação, hoje em nível exagerado, insuportável para a competitividade industrial. Existem propostas inteligentes de simplificação da carga tributária, caso da coordenada pelo Movimento Brasil Eficiente. Por fim, pesa nesse ajuste de rota o nível do mercado, pois limita ou libera o desenvolvimento das ferramentarias.

Da porta para dentro das empresas, vejo uma deficiência estrutural no pilar gerencial. Em regra, nossos empresários têm excelente domínio técnico, mas pouca desenvoltura no campo administrativo. É necessário grande investimento nessa qualificação para elevarmos a competitividade. Por fim, é imperativo revisar o preparo, estacionado nos últimos anos, de profissionais para ferramentarias. Em suma, a partir de uma política tributária nacional desalinhada com a realidade mundial, qualificação inadequada de mão de obra e equipamentos e processos defasados, nossas ferramentarias hoje penam, no plano geral, com prazos maiores de entrega e atendimento a desejar.

PR – Em meio à recessão e instabilidade, como a Abinfer pretende agir para elevar a competitividade das matrizarias nacionais?

Dihlmann – De início, estamos trabalhando para consolidar a Abinfer. Para isso, precisamos da participação maciça do empresariado, aderindo à entidade como forma de adensar a representatividade das ferramentarias junto a órgãos públicos e privados envolvidos na cadeia. Elevar a competitividade de um setor é trabalho longo, intenso e preciso. As ações necessárias englobam desde a adoção de novas práticas gerenciais até a inserção de tecnologias e processos inovadores e a construção de políticas junto ao poder público. Em todas essas frentes desenvolvemos ações. Em breve teremos um setor mais organizado e forte. É apenas uma questão de dedicação e tempo. •

CRIE UMA ALTERNATIVA SUSTENTÁVEL
PARA SEU NEGÓCIO!!

A Wisewood é referência quando o assunto são resinas termoplásticas recicladas. Nosso maior objetivo é o de oferecer produtos com origem sustentável, priorizando sempre o meio ambiente e as soluções voltada à ecologia.

Com um padrão único de qualidade, nosso produto mantém suas características do primeiro ao último grão. Além de oferecer soluções sob medida para a sua aplicação.

wisewood soluções ecológicas
Selo Verde OURO
Selo Verde SOLUÇÃO SUSTENTÁVEL

Avenida Osvaldo Berto, 405 - Itatiba -SP - Distrito Industrial - 13255-405
Tel: 11 3183-5230
www.wisewood.com.br / email: comercial@wisewood.com.br

Separação amigável

Seleção automatizada do refugo arrasa na reciclagem da Arqplast

As vendas de materiais de construção avermelharam em 9% em julho último. Autora da projeção, a associação das indústrias do setor (**Abramat**) constatou ter sido a trigésima queda consecutiva no faturamento e o recuo fortalece sua previsão de queda de 8% no exercício de 2016 sobre a nada memorável receita de 2015. "As utilidades domésticas (UD) para construção civil são nossos produtos mais afetados pela crise, devido à extrema retração do setor", confirma Rodrigo Soares da Silva, sócio executivo da **Arkplast**, transformadora sediada em Boituva, interior paulista, cujos produtos são injetados, em sua maior parte, com material reciclado internamente. "Na média mensal, hoje consumimos 3.000 toneladas de resinas, volume que inclui 85% de reciclado e 15% de polímero virgem", reparte o dirigente, acrescentando dispor de ferramentaria e um parque de injetoras com vida útil máxima de cinco anos e forças de fechamento entre 80 e 2.000 toneladas.

Rodrigo Silva: processo mais estável.

O fundo do poço retratado pela Abramat é uma faceta do rombo aberto no poder aquisitivo por mais de dois anos de economia no atoleiro. UDs não têm por que serem exceção à regra e daí a razão de Soares dimensionar entre 20% e 25% a retração da demanda no seu setor acumulada nos exercícios de 2015 e 2016. Nesse quadro a diversidade de produtos e segmentos cobertos pela Arqplast lembra um colete à prova de bala. "Com essa variedade, conseguimos fazer uma média geral equilibrando o movimento a ponto de nos ter permitido crescer em receita e volume de vendas em 2014 e 2015", constata o diretor, sem abrir números. Essa fórmula bem sucedida recebe agora uma transfusão de sangue novo. "Ao final do ano passado, compramos os moldes da gaúcha **Replast**, com os quais já introduzimos mais de 20 UDs e o total deve passar de 50 até dezembro", ele confia.

Arqplast: economia e lucro com sensores na seleção da sucata plástica.

Essas boas novas não livram a Arkplast de aderir a uma reação dominante em seu ramo, enxerga Soares, referindo-se à busca de meios para reduzir custos. "É uma forma de preservar a competitividade numa conjuntura negativa", resume. Na prática, esta lição de casa é ilustrada na Arkplast pelo investimento em sua segunda linha de sensores Autosort da norueguesa **Tomra Sorting Recycling**, destinados a automatizar a triagem do refugo plástico a ser recuperado nas instalações em Boituva. As duas linhas somaram 18 meses de ativa em agosto, prazo suficiente para Soares aferir o retorno. "Constatamos melhora significativa na qualidade do material separado, pois a olho nu é muito grande a dificuldade para identificar cada material". Ele também distingue o fim das oscilações no tempo gasto na seleção, um entrave característico da intervenção manual na triagem. "O trabalho com sensor também é mais rápido", adiciona. Os ganhos com a tecnologia escandinava estenderam-se à rentabilidade da atividade de reciclagem. "Devido à ausência de contaminação causada pela presença de materiais compatíveis, aumentou a estabilidade do processo de separação com efeitos positivos no custeio do reciclado final", argumenta o industrial.

Por combinar os sensores NIR e VIS, o sistema Autosort reconhece e separa com máxima precisão e velocidade grandes quantidades de refugos plásticos em função de seu tipo, composição e cor, conta Carina Arita, diretora comercial do escritório da Tomra no país. Em decorrência, amarra a executiva, o reciclado obtido da sucata selecionada sobressai pelo índice de pureza.

De 2013 para cá, a Tomra soma 20 sistemas de triagem eletrônica em 12 clientes no Brasil, informa Carina. Apesar da espiral da crise e do câmbio inibidor para importações, ela sustenta que a procura por seus sensores segue acesa . "Os sistemas melhoram a qualidade, baixam custos e o retorno do capital transcorre com rapidez", ela justifica. •

PLÁSTICO BRASIL

Feira Internacional do **Plástico** e da **Borracha**

20 A 24 MARÇO 2017

10H ÀS 19H
SÃO PAULO EXPO
Expo Imigrantes

A FEIRA DO PLÁSTICO E DA BORRACHA AGORA É NO **SÃO PAULO EXPO**

ESTA É A FEIRA MAIS COMPLETA DO SETOR

- **LOCALIZAÇÃO PRIVILEGIADA**
- **AMBIENTE CLIMATIZADO**
- MAIS DE **5 MIL VAGAS** (4,5 MIL COBERTAS)
- ESTÁ A **850 METROS DO METRÔ JABAQUARA** E A **10 MINUTOS DO AEROPORTO** DE CONGONHAS
- MAIS CONFORTO E COMODIDADE PARA A REALIZAÇÃO DE NEGÓCIOS

VEJA QUEM JÁ CONFIRMOU A PARTICIPAÇÃO NA FEIRA OFICIAL DO SETOR:

A. CARNEVALLI • ALFA EQUIPAMENTOS • ALTEC • ALTMANN • ARBURG • AUTONICS DO BRASIL
AX PLÁSTICOS • BAUSANO • BNDES • BOSCH REXROTH • BOY SERVICE • BRASFIXO • BRAWEL
BY ENGENHARIA • CARTON ACESSÓRIOS • CORREIAS SCHNEIDER • CORONA BRASIL • CRIZAF
DAL MASCHIO • DOTECO • EISBÄR • ELETRO FORMING • ELETROTHERMO • ENGEL
EUROTECH - BMB / ITÁLIA • EXTRUSÃO BRASIL • FEVA • FLEXOLINEA • FRIGEL • GNEUSS / ALEMANHA
GOLDEN FIX • GÜR - IS / TURQUIA • HDB • HECE • HGR • IBRAM • INEAL ALIMENTADORES • INOZAGAN
KIE MÁQUINAS • KORPER • LASERFLEX • LGMT • MACAM • MAGMAR • MAINARD • MAQPLAS
MÁQUINAS ORLANDELLI • MÁQUINAS SANTORO • MECALOR • MEGA STEEL • MH EQUIPAMENTOS
MIOTTO • MKB MÁQUINAS • MOLDES BRASIL • MOOG • MOTAN-COLORTRONIC • MTF TERMOFORMADORAS
MULTI-UNIÃO • MULTI PACK • NISSEI ASB • PALLMANN • PAVAN ZANETTI • PIOVAN • PLAST FACA
PLASTMAQ • POLIMÁQUINAS • POLIMOLD • PREST MAC • PREVISÃO • PRIMOTÉCNICA • PROJEDATA
RAX • REFRIAC • RLM MÁQUINAS • ROBEL • ROCLA • ROLLOMAX • ROMI • RONE • ROSCILTEC
RULLI STANDARD • SEIBT • SEPRO DO BRASIL • SHOCKFLEX • STAR SEIKI • STÄUBLI • STEIRNET
SUNWELL GLOBAL / ESTADOS UNIDOS • SUPER FINISHING • TECK TRIL • TECNOMOTRIZ • TRIA DO BRASIL
TSONG CHERNG • VALMART • VEDER • VEMAX • W. MULLER • WEFEM EXTRUSORAS • WORTEX • WUTZL
Z - MOULDS • ZARA REDUTORES

www.**plasticobrasil**.com.br

Realização: ABIMAQ ABIQUIM
Apoio: EUROMAP spi the plastics industry trade association
Promoção e Organização: informa exhibitions
Patrocínio Oficial: ROMI
Local: SÃO PAULO EXPO Exhibition & Convention Center
Filiada à: UBRAFE

PONTO DE VISTA

EVANDRO CAZZARO

O bumerangue sempre volta

O Brasil não dispõe, infelizmente, de uma política que fomente de forma saudável a modernização de nossa indústria e, para completar, reage à concorrência global através da imposição de proteção tarifária. Tal barreira repassa a defasagem tecnológica da indústria de bens de capital nacional à indústria transformadora e esta, por sua vez, enfrenta enormes dificuldades para competir em seu próprio mercado dando entrada à manufaturados importados. Isso sem falar da sua falta de competitividade em mercados internacionais, limitando substancialmente as exportações de nossos manufaturados. Portanto, trata-se de uma política que nos desfere tiro duplo no pé, pois perpetua o atraso da indústria de bens de capital e condena o setor transformador a depender de um mercado interno estagnado e cada vez mais suscetível às importações asiáticas de artefatos de plástico. Este artifício paternalista potencializa um círculo vicioso.

Numa economia globalizada, as empresas são, em regra, exportadoras e importadoras. Utilizam a importação para suprir suas necessidades, seja de bens de capital ou de insumos. É comum depararmos com os argumentos de que medidas intervencionistas desse tipo servem para proteger empregos no Brasil e que comprar tecnologias importadas significa fomentar empregos no exterior. Pois bem, há que se entender que, para a indústria, imposições tarifárias à importação de bens e insumos implicam aumento direto no custo de produção. Em muitos casos ele não pode ser repassado integralmente aos preços. Em decorrência, outras medidas são adotadas para compensar o reajuste e, em geral, culminam na redução do quadro de funcionários. Portanto, não tem sentido dizer que ações de fechamento da economia têm como principal objetivo gerar e preservar empregos aqui.

*EVANDRO CAZZARO

Nocivo ao extremo, esse processo protecionista deveria ser substituído por uma política industrial de longo prazo. Proteger determinado segmento industrial não deveria significar apenas garantir sua subsistência. No Brasil, além da imposição tarifária à importação de maquinário de ponta, ainda enfrentamos situações em que esta proteção (tal como ocorre no setor transformador) se alicerça na falsa acepção de similaridade nacional, restringindo de forma generalizada as exceções tarifárias a tecnologias indisponíveis no país.

Todo o processo é interligado e a proteção desmedida de um segmento industrial pode causar a desmontagem de outro, mais empregador e gerador de impostos. Como sempre coloquei, sem transformadores não há equipamentos e sem acesso a tecnologias cai por terra a competitividade da cadeia de manufatura do plástico. O Brasil ocupa a sexta posição na lista de países que mais alteraram suas políticas tarifárias nos últimos anos. Em sua grande maioria, essas alterações são consideradas protecionistas por analistas. As reclamações de membros da Organização Mundial do Comércio (OMC) quanto a medidas brasileiras de reserva de mercado crescem exponencialmente. De acordo com publicação do Instituto IMB do Brasil referente aos princípios de livre mercado, "o protecionismo não apenas protege os ineficientes, garante seus lucros, e obriga os consumidores a pagarem preços maiores, como também interrompe todo o processo de especialização, impedindo que o padrão de vida aumente no longo prazo – podendo, inclusive, levar ao seu declínio – a produtividade não aumenta e, consequentemente, os salários reais não sobem".

O livre fluxo de comércio e investimentos é crucial para assegurar oportunidades e auxiliar um país em fases de crise. Nossa indústria deve ter acesso ilimitado a tecnologias que poderão mesmo contribuir para o aumento da competitividade nacional e, em sua esteira, gerar empregos e riquezas à toda a cadeia.

Não percamos a oportunidade que este momento do Brasil nos apresenta. •

Evandro Cazzaro é gerente geral para a área de Beverage Packaging na América Latina da fabricante canadense de injetoras e periféricos **Husky**.

ACESSE A PROGRAMAÇÃO E INSCREVA-SE

www.plasticosemrevista.com.br/competitividade-2016

Encontros Transformadores

a soma que multiplica

O conteúdo mais diferenciado do setor ★

22 E 23 DE SETEMBRO DE 2016

LOCAL: FIESP

Federação das Indústrias do Estado de São Paulo
Av. Paulista, 1.313 – São Paulo

Em sintonia com o preceito de que sempre há algo a acrescentar e a melhorar, a **Associação Brasileira da Indústria do Plástico** (**Abiplast**) e **Plásticos em Revista** apresentam este ano uma guinada no evento que realizam a quatro mãos. Uma das novidades é a junção do Seminário Competitividade ao recém instituído **1º Congresso Internacional do Plástico** reforçando assim o entrosamento da cadeia brasileira do setor com a conjuntura da indústria no mercado externo, mediante exposições exclusivas de convidados do exterior.

O **Seminário Competitividade**, por sua vez, nesta 6ª edição irá debruçar-se sobre as sinergias entre o plástico e o meio ambiente, abordando avanços tecnológicos, a conscientização a respeito do desenvolvimento sustentável e sua regulamentação.

PATROCÍNIOS

Braskem

2017 FEIPLASTIC feira internacional do plástico

Reed Exhibitions Alcantara Machado

ADITYA BIRLA 60 anos

adirplast

EPEMA

FlexSystem

MG CHEMICALS

APOIADORES INSTITUCIONAIS

abief

ABIMAQ SIMAIP

inp

SIRESP

plastivida

THINK PLASTIC THINK BRAZIL

REALIZAÇÃO

abiplast

Sindiplast

plásticos em revista

FEIPLASTIC
feira internacional do plástico

NOVA DATA 04 a 07 de abril de 2017

NOVO LOCAL Expo Center Norte | São Paulo - SP

TRANSFORME BONS
NEGÓCIOS EM
SUCESSO

O EVENTO DE MAIOR CREDIBILIDADE E ABRANGÊNCIA DA CADEIA DO PLÁSTICO NA AMÉRICA LATINA

+55 11 30604991 • info@feiplastic.com.br
www.feiplastic.com.br

Key Partner

Braskem

Apoio Institucional

abiplast · ABIMEI · adirplast · SIRESP

Apoio

Simpep · Simpesc · EXPO CENTER NORTE · ABNT · AFIPOL · APIPLAST · asipla · CAIP · ibp · SIMPERJ · Simplás · SINPLASC · SIMPLAS · Simplast · SINDIPLASTA · Sindiplast · SINDIPLAST · Sinplast · SINPLAST

Montadora Oficial

CiaSet

Cia. Aérea Oficial

LATAM

Organização e Promoção

Reed Exhibitions Alcantara Machado