plásticos em revista

54 ANOS

Dezembro/2016 - Janeiro/2017

Nº 632

PRONTA PARA SERVIR

A INTERNET DAS COISAS SINALIZA UMA REVOLUÇÃO EM UTILIDADES DOMÉSTICAS

PLÁSTICO BRASIL

Feira Internacional do Plástico e da Borracha

CONFIRA AS NOVIDADES QUE VÃO ROUBAR O SHOW

RESINAS

MaxiQuim constata recuo de 5 anos no consumo em 2016

MEIO AMBIENTE

Lixões desmoralizam lei da Política Nacional de Resíduos Sólidos

EDITORA DEFINIÇÃO
Sua porta de entrada para o mercado.

Let's Talk **Packaging**

Braskem

O LET'S TALK PACKAGING ESTÁ DE CARA NOVA. PARA QUE A SUA EMBALAGEM TAMBÉM FIQUE.

O Let's Talk Packaging é uma plataforma digital para repensar continuamente a embalagem como um diferencial competitivo, promovendo o diálogo e estimulando a troca de conhecimento de toda a cadeia envolvida. O Let's Talk Packaging é também uma ferramenta para auxiliar na criação, gestão e produção de embalagens. Procure a Braskem para ajudar você nos seus próximos projetos.

Para saber mais, acesse www.letstalkpackaging.com.br ou entre em contato conosco pelo packaging@braskem.com

Insensatez é a trilha sonora

Clássico de Jobim combina com a realização de duas feiras quase geminadas

Mesmo com boa vontade, o número de gênios brasileiros de reconhecimento universal perde até para a canhota desfalcada de Lula. Uma dessas raras unanimidades é Tom Jobim, alvo neste início de 2017 de curvaturas em canto e prosa pelos 90 anos de seu nascimento. Suas composições passam longe do engajamento político ou opiniões no calor do momento, uma possível razão, ao lado de um talento musical absurdo, para a permanência delas. Mas fora do piano, a conversa era outra e quando sua visão da realidade saltava da língua ferina vinham frases que ficaram. "Este é um país em que as prostitutas gozam, os traficantes cheiram e em que um carro usado vale mais que um carro novo. É ou não é um país de cabeça para baixo?"

Transpondo para o nosso setor plástico, quem ousaria dizer o contrário diante da realização, num mesmo trimestre, de duas feiras de calibre nacional com apenas 10 dias entre uma e outra? Está certo que, como também dizia Tom Jobim, o Brasil não é para principiantes e, como suspirava nessa pegada o economista Roberto Campos, a lógica inventada pelos gregos nunca se aclimatou ao sol na laje daqui. Do Primeiro ao Quarto Mundo, não se sabe de algum lugar com indústria de plástico onde mais de uma feira representativa do país seja montada ao longo de um ano. Por que? Nem precisa chamar os universitários: falta de verba para um expositor bancar dois estandes e falta de novidades para diferir um do outro.

Vista assim do alto e sem ter acesso aos meandros do negócio, a gênese dessas duas feiras quase geminadas faz qualquer um arquear as sobrancelhas. Após décadas de surdez da prefeitura paulistana às recorrentes queixas dos expositores – em especial de equipamentos – a falhas como oscilações da energia elétrica, o piso desnivelado do recinto, wi-fi intermitente, goteiras e lavatórios insultantes, um movimento encabeçado pela Associação Brasileira de Máquinas (Abimaq), apoiado na organizadora Informa Exhibitions, deu um passa fora no palácio das Convenções do Anhembi e constituiu em 2015 a feira Plástico Brasil, agendando em outras dependências a sua estreia para 2017, coincidindo assim com o calendário da outra mostra do plástico nacional já existente, a Feiplastic, esta sob a égide da Associação Brasileira da Indústria do Plástico (Abiplast). Sua organizadora, a Reed Exhibitions, também rompeu depois com o Anhembi e, tal como a exposição concorrente, encurtou dos cinco dias habituais para quatro a sua duração em novo local.

2015 e 2016 foram anos de chicote e ferro em brasa no lombo da indústria e, por essas e outras, choveram de todo lado pedras cantadas sobre a realização de duas feiras quase coladas. Entre os augúrios, já se alertava, por exemplo, para o retraimento dos transformadores (público mor de qualquer feira do plástico) quanto a comprar máquinas, pois em geral atolados na seca do crédito e com capital de giro no osso, despesas acima da receita e ociosidade recorde nas fábricas. Também já se vislumbrava para 2017 uma entressafra de novidades nos equipamentos nacionais, reflexo da demanda em baixa sobre P&D, e as máquinas importadas desde 2015 sofrem o diabo em sua oferta local com o câmbio inibidor piorando um clima pra lá de pesado.

Para o bem ou para o mal, a realização este ano das duas feiras é um caminho sem volta. Daqui para a frente, a pergunta à retaguarda de ambos os eventos é se pára-se por aqui de rasgar dinheiro ou melhor dar a mão à palmatória mais uma vez a Tom Jobim: "O Brasil é de cabeça para baixo e, se você disser que é de cabeça para baixo, eles o põem de cabeça para baixo para você ver que está de cabeça para cima." •

SUMÁRIO

06 Visor
RESINAS
MaxiQuim calcula a queda no consumo aparente de 2016

12 Conjuntura
GTM
Compra da quantiQ pode respingar na distribuição de PP e PE

16 Oportunidades
PHILIPS
Copoliéster da Eastman melhora custo/benefício de liquidificador

20 INJEQUALY
Uma adrenalina chamada dólar

22 Sensor
GINO PAULUCCI
Exportação alivia crise crônica em máquinas para plástico, avalia o presidente da CSMAIP e Polimáquinas

30 3 Questões
EDISON TERRA
Rearranjo na transformação deve deslanchar, aposta vice-presidente da Braskem

32 Sustentabilidade
DIREITO AMBIENTAL
A Política Nacional de Resíduos Sólidos está em xeque

24 Especial

35 Ponto de Vista
PETER CALLAIS
A petroquímica norte-americana cara a cara com Trump, expõe consultor da Townsend Solutions

36 Feira
PLÁSTICO BRASIL

O roteiro com um bocado de atrações imperdíveis

46 Pensata
INVESTIMENTOS
Por que Unipar Carbocloro e Alpek foram às compras em plena crise

Dezembro/2016 | Janeiro/2017
Nº 632 - 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: Fevereiro/2017

A. Schulman
Faz mais por você!

Masterbatch
Engineered Plastics
Specialty Powders

Atuando nos mais diversos segmentos, os nossos compostos possuem, tecnologia avançada, inovação constante e alto desempenho.
Temos sempre uma solução para você!

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.

A esperança encalhou

Consumo aparente de resinas teve a maior contração em 15 anos

Janeiro último entrou como o 13º mês de 2016, efeito da transposição para 2017 de sua marca registrada, o desalento. Segundo ano de recessão, 2016 tem estimativa de PIB no vermelho em - 3,5% no mínimo, indicador que transporta estatisticamente um recuo de - 0,7% para o exercício que se inicia. Para variar, salva-se apenas o agronegócio, pois deve ampliar 4,2% em 2017 se El Niño ou La Niña não aprontarem. Somada à quebra das contas públicas, a baixaria política conseguiu piorar e, algemadas ao toma lá dá cá em Brasília, as reformas econômicas propostas pelo governo, se implantadas a sério, não darão resultado de bate pronto para sua impopularidade arrefecer. Fora perder participação no PIB há 10 anos, a indústria virou um exercício de enxugar gelo.Segundo o **Instituto Brasileiro de Mercado de Capitais**, o custo médio do investimento é três vezes maior do que retorno sobre o mesmo em empresas não financeiras. Analista reverenciado, Yoshiaki Nakano, diretor da Escola de Economia da **FGV-SP**, arrenega os colegas polianas para quem essa é só mais uma recessão cíclica, com tendência de retomada em breve. "Assim, basta um empurrãozinho que a economia volta para sua trajetória de crescimento. Nada mais longe da realidade", ele rechaçou na imprensa.

Solange Stumpf: reação das exportações de resinas em 2016.

Ao longo de 2016, a demanda de resinas tornou a penar feito um doente na fila do Sus e, estrela solitária da economia, o agronegócio não teve como contrabalançar a desgraceira generalizada no setor, pois mal chega a 3% de participação entre os mercados de transformados. Numa panorâmica, pesquisa do **Instituto Brasileiro de Geografia Estatística** (**IBGE**) crava em -16,9,% a queda acumulada da produção industrial no país desde 2014. Em 2016, o vermelho de -6,6%, embora melhor que os -8,3% em 2015, escancara um retorno ao platô de -7,1% em 2009. Na entrevista a seguir, Solange Stumpf, diretora da consultoria **MaxiQuim** disseca a continuidade, no ano passado, da descida aos infernos imposta aos termoplásticos commodities.

PR – Em 2015, a MaxiQuim constatou recuo no consumo geral de resinas commodities aos patamares de 2012. Com a continuidade da crise em 2016, o mercado desceu aos patamares de qual ano?

Solange – No ano passado, o consumo aparente das resinas convencionais (ver quadro) totalizou cerca de 5,5 milhões de toneladas, uma queda aproximada de 6% na comparação com 2015. Em volume, esse consumo se equivale ao de 2011. No acumulado dos últimos dois

anos, a queda foi de 13%, o que não se viu na série histórica acompanhada pela MaxiQuim desde 2001.

PR – Por quais motivos permanecem tímidas as exportações brasileiras de PS, resina em crônico excedente doméstico, enquanto as exportações de PVC, PP e PE decolaram em 2015 e 2016?

Solange – Na realidade, as exportações de PS cresceram bastante em 2015 e 2016. Os embarques somaram 60.000 toneladas no ano passado, recorde histórico e 63% superior ao observado em 2015, quando o salto do volume exportado foi de 100%, alcançando 40.000 toneladas perante 20.000 aferidas em 2014. Em parte, isso se deve à reativação (parcial: 120.000 da capacidade total de 190.000 t/a) da unidade da **Unigel** em São José dos Campos (SP) no final de 2015, depois de permanecer desativada por dois anos. A resina ali produzida foi destinada principalmente ao mercado externo. Por sua vez, a **Videolar-Innova** também aumentou o volume exportado de PS em 2016. Apesar do crescimento, essas exportações brasileiras são baixas comparadas a resinas como as poliolefinas. No ano passado, o Brasil exportou 18% de sua produção de PS, enquanto no âmbito de PE este indicador ultrapassou 30%. A tendência para 2017 é de que as exportações de PS sigam crescendo, por conta da estratégia dos produtores e da fraca demanda interna.

PR – Diante da piora da recessão em 2016, vender estireno foi uma alternativa mais atraente do que polimerizá-lo para os dois produtores no país?

Solange – A produção de PS em 2016 foi superior a 2015 e grande parte foi destinada as exportações, devido à queda na demanda doméstica. O mercado interno de estireno também foi fortemente afetado pela crise econômica no último período, tanto nos segmentos de resinas que são destinados aos setores de construção civil e industrial, quanto nos de derivados como PS expansível (EPS), também relacionado com construção civil, e borrachas. Ou seja, o mercado de estireno não competiu com o de PS em volumes. A análise da alternativa mais atraente se dá pelo produto que apresenta melhores margens, o que variou bastante ao longo do ano passado.

PR – Em meio ao clima pesado na maioria dos setores finais e, em especial para os transformadores menores, há quem afirme na distribuição de poliolefinas que 2016 foi seu melhor ano até hoje. Como isso se explica?

Solange – Com a demanda enfraquecida e menores volumes de compras do consumidor final, alguns transformadores diminuíram sua produção. Em consequência, o volume de resina comprado também diminuiu, o que fez com que mais transformadores passassem a comprar da distribuição, por não atingirem o volume mínimo de compra direta das petroquímicas. Além disso, muitas vezes os agentes têm mais flexibilidade em termos de condições de pagamento e crédito, o que é muito importante para viabilizar o negócio de pequenos e médios transformadores em tempos de crise.

PR – Em janeiro de 2016, a Maxiquim previa, para o consumo aparente no período versus 2015, +2% para PEBD; -1% para PEBDL; +0,8% para PEAD; + 2,4% para PS; +2,6% para PP;+ 1,4% para PET e 0% para PVC. Essas projeções se confirmaram? Qual a maior surpresa?

Solange – No plano geral, o mercado de resinas se comportou pior do que prevíamos no início de 2016. A explicação está na diferença entre o desempenho efetivo da economia no último período e a expectativa da sua trajetória delineada em janeiro do ano passado. Àquela época, a queda esperada para o PIB não era tão acentuada; agora sabemos que ficará próxima de 3,5%. Além disso, resinas como PP e PVC tem seus mercados relacionados a setores demandantes de bens duráveis prejudicados muito além do esperado pela recessão e crise política em 2016, a exemplo da indústria automobilística e da construção civil, ambos dependentes de crédito e da confiança do consumidor.

PR – Qual a expectativa para o consumo aparente de resinas este ano?

RESINAS: ESTIMATIVAS MERCADO BRASILEIRO *(em mil toneladas)*

MIL TONELADAS	PEBD	PEBDL	PEAD	PE´S	PS	PP	PVC	PET GARRAFA	POLIOLEFINAS	TOTAL
PRODUÇÃO	743	848	1106	2697	377	1577	739	621	4274	6011
EXPORTAÇÃO	252	386	384	1022	65	536	146	181	1558	1949
IMPORTAÇÃO	103	391	263	757	25	288	311	46	1045	1426
CA (? % (16/15)	-3,3%	-2,9%	-4,7%	-3,7%	-3,0%	-4,2%	-11,9%	-9,9%	-3,9%	-5,8%
PRODUÇÃO (? % (16/15)	4%	8%	-4%	2%	4%	4%	-4%	7%	3%	3%
EXPORTAÇÃO (? % (16/15)	10%	34%	-3%	12%	63%	40%	76%	98%	20%	29%
IMPORTAÇÃO (? % (16/15)	-23%	3%	-6%	-4%	-2%	11%	-8%	-10%	-1%	-1%

Fonte: MaxiQuim

Solange – Prevejo recuperação lenta e gradual da demanda. Tomando-se como base um crescimento do PIB na faixa de 0,5%, nossa estimativa é de que 2017 feche com crescimento de 3% em relação a 2016 no consumo de termoplásticos. Isto por que muitos dos setores de resinas que apresentaram desempenho negativo entre 2015 e 2016 formam uma demanda reprimida. Quando o PIB voltar a crescer a demanda reage com mais força do que a economia como um todo. Nesse sentido, esperamos que PVC esteja entre as resinas que mais recupere mercado no decorrer do ano, seguido por PP.

PR – Em 2016, a produção de veículos voltou aos níveis de 2006 e BOPP segue atolado em superoferta interna. Ráfia foi, portanto, o único porto seguro entre os grandes mercados brasileiros para PP?

Solange – O agronegócio foi o setor de melhor desempenho em 2016, apesar de também ter ficado aquém das expectativas iniciais. Com isso, ráfia foi sem dúvida uma das aplicações que segurou as vendas domésticas de PP. Quanto a BOPP, não teve um ano tão ruim devido à sua alta penetração em embalagens de alimentos – e os produtos essenciais têm sofrido menos na crise que os bens duráveis. Neste compartimento, aliás, a injeção de componentes automotivos foi muito fraca em 2016, com empresas diminuindo produção e número de funcionários. A vantagem do PP é o seu mercado bastante pulverizado, de modo que algumas aplicações sempre crescem e outras não os balanços anuais. Entre as que expandiram em 2016, além da sacaria costurada, estão os garrafões de água, alguns nichos de utilidades domésticas e embalagens para alimentos e bebidas em geral, principalmente as de menor valor agregado, como as de produtos de segunda linha.

PR – O consumo brasileiro de refrigerantes, maior campo de PET, cai desde 2011. Também cresce o uso da mistura de poliéster reciclado com virgem e a busca por garrafas mais leves. Por essas razões e diante da falta de novos grandes mercados e aplicações, aumenta o excedente doméstico e mundial de PET virgem. A resina está caminhando para uma estagnação, situação similar à de PS?

Solange – De fato, o consumo de refrigerantes vem caindo nos últimos anos, porém outros mercados vêm crescendo para PET, embora ainda representem volumes inferiores, como sucos, águas flavorizadas, isotônicos e energéticos. Além do crescimento do consumo de PET reciclado, contribui também para a redução de volume da resina virgem a diminuição em curso da espessura das garrafas. Acredito que a estagnação ainda está longe, pois PET pode ganhar mercados como o de garrafas para leite, iogurtes, condimentos e outros produtos hoje embalados em lata e vidro, mas as taxas de crescimento do poliéster não serão mais como as históricas.

RESINAS: IMPORTAÇÕES BRASILEIRAS *(em toneladas)*

DESCRIÇÃO DA MERCADORIA	TODAS AS ORIGENS			ORIGEM ARGENTINA			PARTICIPAÇÃO ARGENTINA NO TOTAL JAN-DEZ 2016 (%)
	JAN-DEZ 2015	JAN-DEZ 2016	VARIAÇÃO (%) 16-15	JAN-DEZ 2015	JAN-DEZ 2016	VARIAÇÃO (%) 16-15	
PEBD - Polietileno de Baixa Densidade	133.118	103.103	(22,55)	20.415	16.272	(20,29)	15,78
PEBDL - Polietileno de Baixa Densidade Linear	159.013	142.259	(10,54)	10.087	10.901	8,07	7,66
PEAD - Polietileno de Alta Densidade	280.640	263.055	(6,27)	68.747	95.565	39,01	36,33
PP - Polipropileno	257.776	287.538	11,55	32.879	57.698	75,48	20,07
PS - Poliestireno	24.994	24.595	(1,59)	270	220	(18,62)	0,89
PVC - Policloreto de Vinila	339.067	311.049	(8,26)	73.997	84.673	14,43	27,22
PET - Tereftalato de Polietileno	51.009	45.898	(10,02)	4.001	4.763	19,05	10,38

RESINAS: EXPORTAÇÕES BRASILEIRAS *(em toneladas)*

DESCRIÇÃO DA MERCADORIA	TODAS AS ORIGENS			ORIGEM ARGENTINA			PARTICIPAÇÃO ARGENTINA NO TOTAL JAN-DEZ 2016 (%)
	JAN-DEZ 2015	JAN-DEZ 2016	VARIAÇÃO (%) 16-15	JAN-DEZ 2015	JAN-DEZ 2016	VARIAÇÃO (%) 16-15	
PEBD - Polietileno de Baixa Densidade	230.048	252.023	9,55	48.001	72.801	51,66	28,89
PEBDL - Polietileno de Baixa Densidade Linear	289.003	386.111	33,60	41.720	48.563	16,40	12,58
PEAD - Polietileno de Alta Densidade	394.696	383.533	(2,83)	63.457	62.970	(0,77)	16,42
PP - Polipropileno	382.656	536.204	40,13	46.264	52.343	13,14	9,76
PS - Poliestireno	39.938	64.962	62,66	14.266	7.231	(49,31)	11,13
PVC - Policloreto de Vinila	82.620	145.501	76,11	7.245	11.078	52,90	7,61
PET - Tereftalato de Polietileno	91.376	180.778	97,84	15.084	4.802	(68,16)	2,66

FONTE: MDIC/SECEX - SISTEMA ALICE ELABORAÇÃO: ABIQUIM - EQUIPE DE ASSUNTOS DE COMÉRCIO EXTERIOR - JANEIRO/2017

FEIPLASTIC
feira internacional do plástico

ESSA É A SUA OPORTUNIDADE DE EXPOR EM UMA DAS MAIORES FEIRAS DO SETOR PLÁSTICO NO MUNDO

DÉCADA DE 80

1ª BRASIL PLAST
Realização da 1ª edição do evento em 1987;
Nessa década ocorreram 2 edições do evento.

DÉCADA DE 90

Início da década com o Plano Collor e redução de expositores;
No fim da década, os expositores retornaram confirmando a feira como plataforma geradora de negócios.

DÉCADA DE 2000

A feira atrai um número expressivo de expositores internacionais.

2011

A Abiplast, representante do setor de transformados plásticos, renovou e fortaleceu a nova marca para FEIPLASTIC em parceria com a Reed Exhibitions Alcantara Machado

FEIPLASTIC

2013

1.402 marcas nacionais e internacionais;
69.150 visitantes compradores;
Mais de R$ 43 milhões negociados.

2015

1.400 marcas nacionais e internacionais;
66.351 visitantes compradores;
+R$40 milhões negociados nas rodadas de negócios;
ABIPLAST reitera apoio ao evento até 2031.

2017

DATA 03 a 07 de abril de 2017

NOVO LOCAL Expo Center Norte | São Paulo - SP

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

APOIO DAS PRINCIPAIS ASSOCIAÇÕES E SINDICATOS // EXPECTATIVA DE 66.0000 VISITANTES COMPRADORES

RODADA DE NEGÓCIOS

ÁREA DE INOVAÇÃO

Key Partner

Braskem

HAITIAN PLASTICS MACHINERY

Apoio Institucional

abiplast

SIRESP

ABIMEI

adirplast

Apoio

Simpep

Simpesc

ABNT

ABRAPLA

AFIPOL

APIPLAST

asipla

CAIP

ibp

SIMPERJ

Simplás

SINPLASC

SIMPLAS NP

Simplast

SINDIPLASBA

Sindiplast

SINDIPLAST

Sinplast

SINPLAST

Montadora Oficial

CiaSet

Cia. Aérea Oficial

LATAM

Organização e Promoção

Reed Exhibitions Alcantara Machado

Mais um ano daqueles

Este título vale tanto para 2016 como para 2017

"No início de 2016 prevíamos queda de -3,5% nas vendas da indústria de transformados plásticos e, ao final do ano, o índice superou -5%", projeta José Ricardo Roriz Coelho, presidente da **Associação Brasileira da Indústria do Plástico** (**Abiplast**). No decorrer do último período, rememora, os desdobramentos da crise institucional e ética adicionaram mais pessimismo ao mercado e pioraram o ambiente de negócios em todos os setores da economia. A tiracolo da avaria nas vendas no exercício passado, Roriz situa entre 20% e 30% o grau de ociosidade em vigor na transformação de plástico, recuo de -5,4% na produção e de 11,1% na receita, desgraças encimadas pelo corte de 11.000 postos de trabalho.

Na ponta da cadeia, essas estimativas vermelhas são endossadas por pesquisa da **Serasa Experian** sobre as vendas do comércio nacional em 2016. O balanço indica indica queda de -6,6% versus 2015, o pior saldo aferido pela entidade no varejo nos últimos 16 anos. Entre os números de língua de fora, despontam o declínio de -7% no movimento de super e hipermercados e de alimentos e bebidas. Na esfera de veículos, motos e peças, a retração constatada pela Serasa Experian rondou -13%. Em móveis, eletroeletrônicos e informática, o desabamento foi dimensionado em 11,1%,enquanto o comércio de materiais de construção amargou déficit de 5,4%. Aliás, no âmbito dos balanços em

Roriz: Selic deveria baixar com mais rapidez.

coma dos lançamentos e reformas prediais, a **Tigre**, maior transformador nacional de PVC e cliente cativo da **Braskem**, decidiu fechar sua fábrica de tubos e conexões na Bahia.

A volatilidade conjuntural torna o planejamento estratégico não só uma ousadia no Brasil, mas alvo de seguidas correções no transcorrer de qualquer ano. "Em janeiro de 2016, esperava-se uma queda de -2% para o PIB e de -3,8% para a produção física da indústria nacional", ilustra Roriz. "Pois em dezembro último, os índices foram recalculados, respectivamente, em -3,3% e -6,2%". Para torrar esse angu de caroço, o dirigente joga no forno o convívio do Brasil com taxa de juros de 14,25% anuais no decorrer de 2016. "Ela só veio a recuar em ritmo lento a partir de outubro, o que inibe tanto os investimentos como a busca por recursos para o empresário se manter no mercado".

Roriz não vê saída do beco da noite para o dia. "Os problemas de retração da demanda, escassez de crédito e capital de giro continuam e precisam ser resolvidos se quisermos uma efetiva recuperação da economia", ele condiciona. Apesar da morosidade desses consertos, o dirigente enxerga algumas variáveis rumo a alguma previsibilidade. "As perspectivas da inflação para 2017 estão fechando dentro da meta, uma condição capaz de liberar mais espaço para a redução da taxa de juros", ele interpreta. "Como a economia vem de dois anos de retração, qualquer melhora no desempenho do PIB ou da produção industrial pode amostrar um aumento". Ele reitera como positiva a intenção do Banco Central de baixar os juros mas considera que, se mantido o pique de cortes de 0,25 ponto percentual a cada dois meses, não se verá retomada, mas talvez aconteça uma parada na queda da economia. "Uma velocidade maior da Selic será um ponto de partida para destravar o crescimento econômico", defende. "Além disso, avançar a agenda das reformas microeconômicas, com a redução da rigidez das relações trabalhistas e a simplificação da estrutura tributária e regulatória para facilitar a abertura do mercado e a condução de novos negócios são estímulos essenciais para a retomada".

A volta dos gastos públicos aos limites permitidos pelo orçamento também respinga direto nos anseios da transformação de plástico, confirma o presidente da Abiplast. Ele exemplifica esse cordão siamês com o peso de três Estados hoje

quebrados. "Rio de Janeiro, Rio Grande do Sul e Minas Gerais totalizam perto de 25% das transformadoras de plástico no país", calcula Roriz. Com as contas desse trio em pandarecos, ele comenta, a maior preocupação do setor transformador é o anseio do governo estadual em arrecadar verba esfolando a indústria, seja na implementação de tributos ou na retirada de desonerações. Na selfie do PIB brasileiro atual, a indústria abocanha participação de apenas 12%, embora responda por 40% da carga fiscal, acentua Roriz, deixando explícita a cruz tributária no lombo da manufatura. "Onerar mais ainda essa carga seria um retrocesso", julga. Mas não é, pelo visto, o pensamento corrente do outro lado do balcão. "Por exemplo, a Lei 7.428/3016 do Estado do Rio de Janeiro condiciona o aproveitamento de incentivos fiscais relativos ao Imposto sobre Circulação de Mercadorias e Serviços (ICMS) para depósitos em favor do Fundo Estadual de Equilíbrio Fiscal (FEEF)", ele expõe. "A **Confederação Nacional da Indústria** questiona a constitucionalidade dessa lei, pois não encontra amparo nos impostos previstos nas competências tributárias estaduais nem pode ser classificada como taxa ou contribuição de melhoria. Seu único efeito é aumentar a insegurança jurídica".

A pedra cantada da valorização do dólar, atiçada pela política econômica de Trump, aliada à folga na capacidade instalada e à descapitalização generalizada nos transformadores brasileiros encurralam seus fornecedores de máquinas e periféricos. Roriz avalia a retração de investimentos a partir da lente macro da indústria nacional em seu todo . " A previsão é de que a Formação Bruta de Capital Fixo (FBKF) acumule queda de -23% considerados os exercícios de 2015 e 2016", estima. No momento, afirma, a indústria brasileira roda com ociosidade acima de 30% e, na esfera da transformação de plástico, perto de 40%. "No ano passado, as aquisições de máquinas e sistemas foram basicamente norteadas pela redução de custos e aumento de produtividade", distingue o presidente da Abiplast. "Esse tipo de investimento será a tônica dos próximos períodos porque, em momentos de crise, é importante que a operação industrial seja revista e aperfeiçoada para quando a economia se recuperar".•

ABIPLAST: AGENDA LOTADA EM 2017

À margem da recessão, uma penca de ações lateja na agenda de trabalho em 2017 da Associação Brasileira da Indústria do Plástico (Abiplast). Entre elas, o presidente José Ricardo Roriz Coelho distingue o empenho em corrigir os percalços conceituais da norma de segurança de máquinas NR 12. "Do jeito que está, a regulamentação acarreta obrigações inviáveis – técnicas e e econômicas – para a indústria sem gerar ganho real de proteção ao trabalhador". Outra meta da agenda: ampliar o número de transformadores filiados à Política Nacional de Resíduos Sólidos e o conjunto de ações da Abiplast ligadas a ela. Quanto à prestação de serviços virtuais, Roriz adianta o intento de incrementar o portal da associação com serviços como dúvidas de filiados tiradas no ato por especialistas a postos nos chamados plantões tributário e trabalhista do site. Em paralelo, está nos planos a difusão de regras de compliance aos transformadores, a realização da feira Feiplastic na primeira semana de abril e o lançamento,no segundo semestre, do livro debruçado sobre meio século de trajetória da Abiplast e os efeitos da evolução, no mesmo período, dos produtos transformados na qualidade de vida no país.

O fator GTM

Venda da quantiQ pode respingar no varejo de PP e PE

Ao comprar da **Braskem**, por R$ 550 milhões, a distribuidora **quantiQ**, a **GTM Holdings**, fundada na Guatemala e controlada pelo fundo privado **Advent International**, acende um rastilho de pólvora na direção do varejo brasileiro de resinas. Afinal, a GTM já distribui polipropileno (PP) e polietileno (PE) na América Latina, atuando pelo esquema multibandeira, aliás vetado pela Braskem aos agentes autorizados a revender suas poliolefinas: **Activas**, **Piramidal**, **Mais Polímeros**, **Eteno** e **Fortymil**. Marcelo Albuquerque, CEO da subsidiária brasileira da GTM, negou entrevista.

Até hoje há na praça quem estranhe a decisão da Braskem de não ter incorporado a quantiQ, maior distribuidora de produtos químicos do país, em sua estratégia de comercialização de PP e PE no varejo. Qualificação para o negócio a quantiQ tem de sobra. Com faturamento orçado em R$ 1 bilhão, muito bem de saúde financeira e uma infra operacional refestelada em quatro centros de distribuição e sete bases logísticas no território nacional, a musculatura da quantiQ tira de letra os indicadores de pelo menos três dos cinco agentes da Braskem. Familiaridade com o setor plástico também não é empecilho, pois a quantiQ é originária da extinta **Ipiranga Química**, referência no século passado como varejista de poliolefinas e que caiu madura e redonda no colo da Braskem por ser ativo integrante de duas companhias embolsadas pelo grupo, a Ipiranga Petroquímica e a **Quattor**. Pela política de distribuição da Braskem, apesar de sua excelência profissional e poderio estrutural, a quantiQ foi alijada da revenda autorizada das resinas de sua controladora, assim como da concorrência importada.

quantiQ: pronta para a distribuição multibandeira de poliolefinas.

TUMULTO À TOA

"Trata-se de decisão estratégica tomada muito tempo atrás", supõe Amarildo Banzan, à frente da consultoria **Abazan** e ex-diretor da falecida **SPP Nemo**, mega distribuidora de resinas e químicos do **Grupo Suzano** e uma das principais concorrentes da Ipiranga Química. "À época, fazia sentido para a Braskem separar o comércio de químicos, pois sua rede de distribuição de PE e PP estava bem estruturada e não faria sentido o próprio produtor das resinas ter seu canal no varejo".

Analista da consultoria **Townsend Solutions** e antes responsável por gerenciar a distribuição da **Suzano Petroquímica**, Quattor e Braskem, Simone de Faria enveredа por raciocínio contíguo ao do colega Bazan. "A quantiQ chegou ao controle da Braskem como uma herança dos processos de fusões e aquisições no setor petroquímico", ela interpreta. "No passado, era comum deparar com distribuidoras de sócios de companhias petroquímicas, casos da SPP e Ipiranga, pois havia então uma razão para isto e hoje a situação é outra, marcada por briga de preços e risco de conceder crédito a determinado tipo de cliente. Para quê a Braskem teria essa dor de cabeça verticalizando-se na distribuição?" Portanto, ela sustenta, foi correta a decisão de barrar a quantiQ do baile das resinas. "Criar mais um concorrente numa distribuição com agentes em demasia só tumultuaria o mercado sem

proporcionar grandes resultados e daria muita margem a questionamentos de políticas de preços e condições diferenciadas para o agente da casa. E se a opção fosse decepar os cinco agentes em prol apenas da quantiQ, decerto a participação da Braskem no varejo de poliolefinas cairia".

Simone de Faria: agente monobandeira pode ser competitivo.

Apesar da sensatez emanada das conjeturas de Simone e Bazan, sobra no mercado gente que deglute com estranheza o fato de a companhia petroquímica ter esnobado o uso de uma distribuidora sua pronta para brilhar, de alta capilaridade e cuja montagem demandaria tempo e investimentos massudos se começasse do zero hoje em dia. Além do mais, seu grau de capitalização paira muito acima da saúde financeira da maioria dos membros da rede da Braskem. Segundo uma corrente de analistas, a quantiQ poderia substituir numa boa pelo menos os três menores do quinteto. Em relação às eternas querelas sobre suspeitas de preços favorecidos pelo controlador, o nome do filme é o passado não condena. Afinal, Suzano e Ipiranga tiveram outros agentes além de suas próprias distribuidoras de resinas e nenhum deles deixou de faturar e tocar o barco por causa disso.

NORMAS RESTRITIVAS

Para Bazan, a distribuição de químicos, onde a quantiQ reina, remunera melhor que a de commodities como termoplásticos convencionais". Afinal, ela possibilita a venda de especialidades". No arremate, encaixa, a infra física de estocagem e transporte estabelece por si uma barreira de entrada ao varejo de químicos. "Ela restringe e seleciona novos players nesse comércio".

Simone aborda o negócio por outro enfoque. "A análise de rentabilidade depende de muitas variáveis", considera. "Prefiro então comentar que a distribuição de químicos é muito mais especializada que a de plásticos, em virtude da regulamentação específica e capital intensivo para armazenagem e comércio, limitando assim a entrada de empresas no ramo e tornando esse segmento mais organizado que o da distribuição de resinas, onde basta alugar um galpão e contratar uma Kombi para se começar a revender".

A NOIVA DA VEZ

Projeção da Townsend Solutions aponta que a capacidade norte-americana de PE será acrescida de 7,3 milhões de toneladas nos próximos três anos, convergindo para a formação de mega excedente a ser atenuado mediante um esforço exportador, um quadro de esperada guerra de preços complicado pela verborragia protecionista de Donald Trump e, devido à vantagem logística, a América do Sul pinta no atlas entre os canais de desova mais suculentos para os polímeros norte-americanos.

Mesmo açoitado por três anos a fio de recessão, o Brasil ainda é tido como hiper mercado na região, razão pela qual investidores nos novos complexos de PE nos EUA, a exemplo da **ExxonMobil**, já ciscam por aqui sequiosos por representantes locais bem estruturados, capitalizados e traquejados nas singularidades do nosso varejo do plástico. Um cenário que torna a quantiQ, agora livre, leve e solta, uma noiva a ser cobiçada por esses pretendentes do exterior, raciocina Bazan. "O advento do gás de xisto nos EUA, culminando este ano na partida de novos e volumosos complexos petroquímicos, a ponto de o país passar de importador a exportador agressivo de PE, abrirá caminho em nossa região para as resinas americanas", ele julga. "Além do mais, o 'comportamento importador' dos transformadores brasileiros desenha um ambiente propenso à entrada de um novo player de

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

peso na distribuição. A estrutura logística e o conhecimento do país capacitam a quantiQ a ser um excelente parceiro no mercado local de produtores de PE dos EUA". A curto prazo, acredita Simone de Faria, a GTM deve manter o foco da quantiQ em produtos químicos. "Mas a longo prazo, com maior familiaridade de características como perfil dos clientes e a parte fiscal, pode ser que a GTM parta para distribuição local de resinas".

Bazan: oportunidade para petroquímicas norte-americanas.

SONEGAÇÃO NA REVENDA

Se a GTM transpuser para a quantiQ sua política multibandeira de distribuição, a quantiQ debutará na comercialização de polietileno e polipropileno das mais diversas marcas e origens internacionais. É uma roupagem que colide com o modelo monobandeira desde sempre em vigor na rede Braskem. "Num ambiente onde a escala é fator de competitividade e, muitas vezes, de sobrevivência, o termo monobandeira combina apenas com outro radical da mesma família: monopólio", interpreta Bazan. "Na qualidade de único produtor de poliolefinas no Brasil, a Braskem tem condições de dar à sua cadeia de distribuição o volume necessário para mantê-la rentável e com capacidade de investimento em estrutura e serviços". Para a consultora da Townsend o confronto entre os modelos mono e multibandeira é secundário. "Um agente pode ser monobandeira e ainda assim competitivo, graças ao excelente relacionamento comercial com seu fornecedor", ele argumenta. "O grande problema no varejo brasileiro do plástico são as manobras fiscais da revenda informal".

O negócio de resinas e derivados figura entre os 18 que a GTM Holdings opera na sua chamada área industrial, com apoio em centros próprios de compras e logística na Índia, China e EUA. Um portfólio vestido para engrossar o poder de fogo da quantiQ. Do outro lado do ringue, os distribuidores da Braskem têm em PE e PP o coração do seu negócio, em regra complementado pela comercialização de outros polímeros e materiais auxiliares, todos de olhos fixo somente na transformação de plásticos.

"A alienação da quantiQ está em linha com a estratégia de reforçar nossa atuação no setor petroquímico, otimizando o portfólio de ativos da Braskem dentro do nosso compromisso com a disciplina financeira", declarou Fernando Musa, presidente da Braskem. Fica no ar se o passo seguinte desse planejamento será a venda da participação minoritária (20%) da empresa na componedora de polipropileno **Borealis Brasil S.A.** •

BATE E VOLTA

EDISON TERRA

Jovem ignora que o plástico é do bem

UMA PERGUNTA PARA EDISON TERRA, VICE-PRESIDENTE DA UNIDADE DE NEGÓCIOS DE POLIOLEFINAS, RENOVÁVEIS E EUROPA DA BRASKEM

Edison Terra

PR – O que falta para a transformação de plásticos do Brasil atrair talentos da nova geração, hoje muito mais interessada e disposta a trabalhar no setor de serviços?

Terra – A tecnologia tem grande impacto sobre a indústria e já provocou grandes rupturas nos modelos de negócio no setor de serviços, o que atrai a geração que ingressa no mercado de trabalho e está em busca de inovação, sem medo de trocar a estabilidade pelo risco. Além disso, as novas gerações procuram cada vez mais um propósito para o que fazem, não apenas um emprego. Por isso, é importante que eles entendam os benefícios à sociedade trazidos pelo plástico. Só conseguiremos combater a imagem negativa do material levando informações corretas aos jovens. Fala-se da embalagem que ficou na praia, mas não das toneladas de alimentos conservadas porque foram acondicionadas em plástico. Por sinal, foi com base nessa percepção que constituímos dentro do PICPlast (Plano de Incentivo à Cadeia do Plástico) uma frente de trabalho para mostrar como a matéria-prima contribui para o desenvolvimento tecnológico e econômico.

MOVIMENTO
PLÁSTICO TRANSFORMA

PEGUE CARONA

NESTE MOVIMENTO QUE ESTÁ
EM CONSTANTE TRANSFORMAÇÃO.

Conheça o Movimento que traz várias informações sobre o plástico, como educação, reciclagem, inovação e muito mais. E, para não perder nenhuma novidade dessa indústria em constante transformação, cadastre-se para receber nosso boletim mensal. É só acessar:

PLASTICOTRANSFORMA.COM.BR

PICPLAST
Plano de Incentivo à Cadeia do Plástico

REALIZAÇÃO

abiplast

Braskem

PHILIPS/EASTMAN

A parte que segura o todo

Resistência da jarra plástica freia giro do liquidificador

Pane seca nas vendas provocou curto circuito no último balanço da **Associação Brasileira da Indústria Eletroeletrônica** (**Abinee**). Com os fios desencapados pela crise, o setor tomou um choque na tomada de 2016 com queda de 11% no faturamento, 10% na produção e de 25% nos investimentos, arrematado por expectativa inicial de nenhum crescimento em 2017. Eletrodomésticos não escapam do recuo forçado pelos preços, crédito restrito e desemprego, fechando dezembro último com 6% de vermelho versus o nada memorável 2015. Mas no reduto dos liquidificadores a recessão aparenta não bater duro a ponto de brecar a melhora da qualidade cobrada por um público adestrado pela carestia nos meandros custo/benefício, demonstra uma sutileza da **Philips do Brasil**: a seleção do copoliéster Tritan, da norte-americana **Eastman**, para dar forma à jarra do liquidificador Philips Walita ProBlend 6 laminas Duravita Inox.

Alina Asiminei: reclamações de quebra frequente das jarras.

À primeira vista, pode parecer secundária a escolha do material de uma peça do liquidificador em meio ao funeral dos grandes números da Abinee. Mas Deus ou o diabo mora nos detalhes, deixa claro Alina Asiminei, gerente de marketing de personal health da Philips do Brasil. Liquidificador tem penetração em mais de 90% dos lares brasileiros, ela situa. "Ou seja, mesmo em tempos de crise, o consumidor vai atrás do produto, dado seu prazo de duração, a depender do modelo, marca e qualidade, resultando em alta incidência de substituição do liquidificador", ela expõe. A jarra costuma estar por trás dessa troca. "A quebra frequente das jarras sempre foi um dos principais problemas apontados pelos usuários do aparelho", prossegue Alina. "Na hora de buscar uma nova jarra, boa parte deles resolve trocar o liquidificador de uma vez". Segundo a executiva, a crise abriu os olhos do brasileiro para artigos de marcas de respeito, cujo custo/benefício o convence a pagar um pouco mais. "Isso ocorreu no segmento de liquidificadores: as faixas mais altas de preço cresceram bem mais que as outras desde 2015". É a esse contexto que ela associa a especificação do copoliéster da Eastman para a jarra que a Philips do Brasil injeta internamente. "É um material ultra resistente, de transparência vítrea e inodoro", sintetiza Alina.

Duravita Problend 6: copoliéster na jarra influi na vida útil do aparelho.

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

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

A PIRAMIDAL QUER SURPREENDER VOCÊ!

Sabe aquela sensação quando você espera por algo, mas acaba se surpreendendo? Fazer negócio com a Piramidal é assim! Não oferecemos apenas um simples serviço de distribuição de resinas. Aqui, você tem mais: mais estoque, mais qualidade no atendimento, mais parceria. Porque nós queremos superar suas expectativas!

PIRAMIDAL.
NÃO TEM IGUAL.

RESINAS COMMODITIES

PEBD · PEBDL · PEAD · FLEXUS · UTEC · EVA · PP HOMOPOLÍMERO · PP COPOLÍMERO
PP RANDOM · POLIESTIRENO CRISTAL E ALTO IMPACTO · PET · MASTERMIX E ADITIVOS

RESINAS DE ENGENHARIA

SAN · ABS · BLENDA DE POLICARBONATO+ABS · POLICARBONATO · PBT · NORYL
COMPOSTOS DE POLIPROPILENO · ASA · POLIAMIDA 6 E 6,6 · POLIACETAL · ACRÍLICO

adirplast
Associação Brasileira dos Distribuidores de Resinas Plásticas e Afins

SGS

KEPITAL · Braskem · Honeywell · سابك sabic · INEOS STYROLUTION · UNIGEL · DSM

PIRAMIDAL

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

PHILIPS/EASTMAN

A Philips, aliás, é reincidente no uso de Tritan em jarras de liquidificadores. A estreia remonta a um aparelho lançado em 2008 e, nessa bateria de testes de especificação, o copoliéster norte-americano arrasou. "Foi comprovada sua resistência 20 vezes superior à do copolímero importado de estireno acrilonitrila (SAN), o material convencional nessas jarras", comenta Alessandra Lancellotti, gerente de contas e desenvolvimento de mercado da Eastman no país. Tritan já tinha, portanto, caminho aplainado para ganhar a jarra do liquidificador Duravita ProBlend 6, na praça desde novembro último." A Philips estava insatisfeita com as resinas disponíveis no mercado para um lançamento tão inovador e Tritan preencheu a lacuna por proporcionar uma jarra muito mais durável, de baixa retenção de odor e sabor e resistente a altas temperaturas e a choques térmicos, além de não manchar e manter o brilho ao longo do tempo", sumariza a executiva.

Alessandra Lancelotti: Tritan supera SAN em resistência.

Alessandra também enxerga na jarra um fator chave na decisão de compra de um liquidificador. "Quanto mais durável ela for, menor a chance de o aparelho precisar ser substituído". Para bom entendedor, ao optar por uma jarra menos frágil, a Philips, de um lado, deixa de endossar a praxe da reposição do eletroméstico motivada pela quebra de uma peça-chave. Do outro lado, a empresa acena com um aumento da qualidade do seu produto capaz de, junto com seus outros benefícios, sensibilizar o público a desembolsar um "plus a mais" por ele. No site do **Magazine Luiza**, Duravita Problend 6 era ofertado a R$ 360,00 à vista e R$ 400,00 no cartão no fechamento desta edição. •

TOP DO MÊS

EM 2017

SÓ VAI DAR PAVAN ZANETTI NA

PLÁSTICO BRASIL

20 a 24 de Março
2017 10H ÀS 19H

SÃO PAULO EXPO
EXHIBITION & CONVENTION CENTER
Rodovia dos Imigrantes - KM 1,5

Quem espera ver os lançamentos da Pavan Zanetti para 2017 não pode deixar de visitar.

Serão 90 mil m² de área de exposição, em instalações modernas, com ambiente climatizado e 5 mil vagas de estacionamento, proporcionando conforto e facilidade de acesso aos visitantes e expositores.

A Plástico Brasil será o maior e mais completo evento que a Pavan Zanetti participará neste ano. Participe e conheça as máquinas vencedoras do Prêmio PPR 2016 - Top Equipamentos Nacionais nas categorias Sopro e Sopro de PET.

ESTA É A FEIRA MAIS COMPLETA DO SETOR

AS INSCRIÇÕES PARA O CREDENCIAMENTO JÁ ESTÃO ABERTAS!

Acesse **www.pavanzanetti.com.br** e saiba mais.

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

A vida é bela com super poderes

Injequaly cresce com banho de loja em dólar

Nada como moeda forte para imunizar um negócio contra economia fraca. Em quatro anos com a norte-americana **Viking Plastics** a bordo, a brasileira **Injequaly** não só faz nem te ligo para a recessão como ensaia voar mais alto este ano. De 2014 ao último período, conta o diretor comercial Fernando Loureiro Esteves, a carteira de clientes dobrou para 60 nomes, duplicação extensiva à área ocupada, devido à mudança recente da fábrica de Itaquera para Arujá, Grande São Paulo. "Trocamos todo o parque de 10 injetoras no último biênio e pretendemos agrupar mais quatro linhas este ano", adianta Esteves. A decisão vem no embalo do divulgado aumento superior a 50% nas vendas em 2016 e a expectativa de subida de até 40% até dezembro .

Esteves alega sigilo contratual para não revelar os sócios brasileiros e a participação acionária da transformadora norte-americana na Injequaly. Dois portais de informações empresariais apontam Esteves e Marcelo Dias Massero como sócios administradores locais e a própria Viking Plastics atestou à mídia nos EUA possuir 50% de participação na coligada brasileira sem abrir o capital aplicado.

Painel do GM Celta: fornecimento no rastro do atendimento global da Viking.

Uma injeção de sangue bom em dólar é a mega-sena sonhada por 10 em 10 transformadores nacionais nesses tempos bicudos. Manda a lógica que, no populoso cenário brasileiro de indústrias de injetados, a capitalizada Viking, atuante no mesmo ramo nos EUA e China, filtrasse possíveis parceiros por aqui com base numa escala de grosso calibre, acima do fôlego da Injequaly que, especifica Esteves, hoje em dia injeta mensalmente em torno de 17 toneladas de poliolefinas e 16 de resinas de engenharia. Seja como for, o fato é que a Vikings foi atraída pelos acenos dos empresários brasileiros que partiram em 1995 a unidade na antiga sede em Itaquera. "Anos atrás investimos bastante na divulgação da Injequaly e, por um intermediário, soubemos do interesse da Viking pelo mercado brasileiro", repassa Esteves. "Recebemos então um representante dela para analisar nosso potencial e, após quase

um ano de negociação, fechamos a joint venture em 2013".

O assento na Injequaly ampliou a presença da Viking no mercado sul-americano, justifica Esteves. Afinal, seu portfólio global é chefiado por componentes automotivos e peças técnicas. Nos idos de 2013, as vendas brasileiras de veículos roçavam 3,7 milhões de unidades, quase o dobro da marca de 2 milhões computada no ano passado. Números desse quilate sensibilizaram a Viking, fundada em 1972 e dona de planta de 40 injetoras nos EUA e de outra com 160 na China. Em dezembro último, uma participação majoritária no seu controle foi parar no bolso do fundo privado americano **Spell Capital Partners**. Com essa adrenalina no caixa, a Viking trombeteia meta de faturar US$ 100 milhões daqui a três anos.

"Com a entrada da Viking, tivemos acesso à infraestrutura dela e, de início, investimos em robôs e na automação e integração do processo", sumariza Esteves. Em paralelo, emenda, a joint venture aproximou, pela conveniência logística, a fábrica brasileira de clientes da matriz da Viking com bases na América do Sul, entre eles a GM do Brasil. "Entre nossas

Esteves: fábrica de descartáveis em cogitação.

peças de maior saída constam elementos para o painel do Celta", indica o diretor. Autopeças, aliás, compunham em média 30% do mix de produção da Injequaly, ele situa. "Hoje em dia, a participação subiu para 42%, inclusos os fornecimentos a sistemistas e ao mercado de reposição".

No ano passado, as vendas de veículos novos, da ordem de 2.050 milhões de unidades, caíram cerca de 20% frente ao saldo de 2015. Foi a quarta queda no movimento do setor e o pior resultado aferido desde 2006. Apesar da fatia das autopeças em sua receita, Esteves salienta nunca ter depositado todos os ovos da Injequaly num único cesto. "Essa diversidade nos expôs menos à retração da indústria automobilística nos últimos quatro anos". Desse modo, a Injequaly tem transitado por mercados fora da vocação da Viking, caso de fármacos ou de cosméticos, este um reduto para o qual Esteves conta injetar itens como estojos. "Ao longo de 2014 e 2015, investimos na área comercial para atuar em novos segmentos, contrabalançando assim o retraimento daqueles campos mais abalados pela crise".

A esmagadora maioria das injetoras na sede em Arujá tem menos de cinco anos de ativa e envolvem modelos de 60 a 320 toneladas da chinesa **Haitian**, supridora também das demais fábricas da Viking, equipadas com robôs japoneses **Star Seiki**. Até julho próximo, esse parque industrial receberá quatro injetoras com forças de fechamento entre 250 e 450 toneladas. Esteves descarta investimentos em sua pequena ferramentaria, mais voltada a serviços de manutenção. "Recebemos moldes dos EUA e China", conta. Ainda para este ano, ele admite sucinto a possibilidade de partir uma fábrica de descartáveis, como parte de sua estratégia de cevar mercados de consumo de massa. "Poderemos então nos dividir entre dois segmentos totalmente diferentes entre si, as peças técnicas e as de alta demanda". Dólar, pelo visto, não deve faltar. •

HERCX
MÁQUINAS E EQUIPAMENTOS PLÁSTICOS

TOSHIBA MACHINE

Injetoras Totalmente elétricas
30 à 1800 toneladas

Ciclo rápido? Peças técnicas?
Economia de energia? Precisão?
Repetibilidade? Maior área para moldes?
Baixo índice de manutenção?
Preço competitivo?
Qualidade e durabilidade?

FALE CONOSCO, TEMOS EXPERIÊNCIA
E A SOLUÇÃO PARA SUA NECESSIDADE.

Hercx Representação de Máquinas e Equipamentos Plásticos Ltda
Telefone: (11) 2677-3040 | Celular: (11) 9 9898-6066 | contato@hercx.com.br | www.hercx.com.br

GINO PAULUCCI JR

Container da salvação

Setor de máquinas não pode mais depender do mercado interno

À parte o entrosamento no processo, resinas e equipamentos são negócios diferentes entre si. Em 2016, no entanto, o balanço nacional dos termoplásticos evidenciou ao menos um ponto em comum com o das máquinas para transformação. No plano geral, quem conseguiu exportar com desenvoltura escapou do vermelho imposto pela desgraceira doméstica, avalia nesta entrevista Gino Paulucci Jr., presidente da **Câmara Setorial de Máquinas e Acessórios para a Indústria de Plástico** (**CSMAIP**), subordinada à **Associação Brasileira de máquinas e Equipamentos** (**Abimaq**), e dirigente da **Polimáquinas**, fera nacional em equipamentos de corte e solda de embalagens flexíveis. Um crônico calcanhar de Aquiles da CSMAIP é sua absoluta falta de indicadores sobre o parque industrial dos clientes e das vendas anuais dos segmentos de máquinas disputados por seus filiados. Apesar dessa lacuna, a bagagem de Paulucci Jr. no setor qualificam suas estimativas como sinais confiáveis da direção dos ventos.

PR – Tal como em 2015, os transformadores brasileiros atravessaram 2016 com ociosidade preocupante, queda na produção e crédito tão limitado quanto capital de giro. No plano geral, como avalia os reflexos desse quadro sobre o desempenho dos fabricantes de máquinas e periféricos no ano passado?

Paulucci – O setor de transformação experimentou em 2016 uma oscilação muito grande de humores e de volumes de vendas. Os segmentos de injeção e sopro trabalharam com alguma ociosidade, em menor grau no reduto de embalagens flexíveis. Em decorrência desse quadro, os fabricantes de máquinas e equipamentos para moldagem de plástico e focados apenas no mercado interno acusaram no último período redução de até 20% nos pedidos. Quem não exporta, enfrenta momentos muito difíceis. Já no caso de fabricantes que vendem no exterior, o saldo de 2016 foi estável em relação ao exercício anterior. Ainda não temos os números consolidados de todos os setores cobertos pela CSMAIP, mas, apenas no âmbito das máquinas ligadas a embalagens flexíveis as exportações subiram no ano passado por volta de 60% sobre o patamar de 2015. A propósito, todas essas projeções referem-se a equipamentos novos em folha. Nem os filiados nem o banco de dados da CSMAIP possuem qualquer informação sobre o mercado de linhas usadas ou retrofitadas.

Paulucci Jr.: exportadores menos chamuscados pela crise.

PR – E quanto às importações de máquinas no ano passado?

Paulucci – Não temos como estimar a queda no desembarque de linhas importadas, mas, com certeza, ela aconteceu. O dólar não anda em níveis civilizados, mas está melhor que algum tempo atrás e sempre que isso ocorre, a máquina nacional avança sobre as linhas importadas.

PR – Como justifica o nível excepcional das vendas internas e externas em 2016 da sua empresa, a Polimáquinas, em meio ao mau momento vivido pelos transformadores de sacolas?

Paulucci – Os constantes lançamentos de famílias de máquinas de corte e solda de flexíveis nos asseguram com condições de atender os transformadores em todos os tipos de embalagens nesse segmentos. Exportamos há mais de 25 anos e para mais de 20 países; mantivemos a presença nesses mercados mesmo quando o câmbio esteve desfavorável às exportações brasileiras e hoje colhemos os frutos dessa estratégia. Discordo quanto à menção de crise entre as indústrias sacoleiras. O mercado continua bastante demandado e quem acredita no contrário está ficando para trás.

PR – Como avalia as expectativas dos expositores de máquinas na feira Plástico Brasil tendo em vista transformadores arredios a investir na conjuntura atual?

Paulucci – O setor é maduro e sabe que o mercado deve, em algum momento, retomar os níveis anteriores e até superá-los. Além do mais, o parque transformador brasileiro está envelhecido e investimentos serão necessários a curto e médio prazos. Grande parte das empresas transformadoras brasileiras manteve-se em dormência em 2016 e isso, por si só, nos traz a expectativa de que 2017 seja o reinício da modernização de seus parques industriais.•

A NOVA ERA DE

SOLUÇÕES PARA CADEIA DO PLÁSTICO

Torne seu compósito mais leve, mais forte, mais inteligente e reciclável. Descubra nossa linha de soluções inovadoras e seja mais competitivo na indústria do plástico.

Temos aplicações para os Megatrends:

- **Petroquímica e Polímeros**
- **Transporte e Automotivo**
- **Construção**
- **Bens de Consumo**
- **INOVAÇÃO**

Venha nos visitar
Feiplastic 2017
Estande L 49

ARKEMA
INNOVATIVE CHEMISTRY

www.arkema.com.br

Já é hora de acordar

A internet das coisas tem um encontro marcado com as utilidades domésticas

A nova novidade é uma expressão cunhada pelo escritor norte americano Michael Lewis para designar uma tecnologia ou ideia à beira da viabilidade comercial. Está pronta para ser levada a sério pelo mercado, ele define, precisa apenas de um empurrãozinho para cair na aceitação geral e depois mudar o mundo. Uma nova novidade hoje em dia chama-se internet das coisas (internet of the things). Ela começa a reinventar não só a produção – está em todas as bocas o conceito Indústria 4.0 –, mas a criação e as funções de todos os produtos, por mais convencionais e de baixo valor agregado que sejam. No universo do plástico, é o caso exemplar das utilidades domésticas (UDs). Mais hora menos hora, elas serão invadidas pela internet das coisas, num desdobramento lógico de seu assalto ao reduto vizinho dos eletrodomésticos. Trata-se da passagem sem desvio do exótico para o essencial, mesmo que sempre haja quem ache mais fácil preservar as tradições quando os riscos da mudança são maiores.

"Hoje e no futuro, personalização é a chave para o sucesso no desenvolvimento de produtos", prescreve Jonas Antônio Miranda, diretor presidente da catarinense **Plasvale**, titular nacional da injeção de UDs. "Quanto mais uma empresa conseguir entrar no cotidiano do consumidor e captar seus desejos, mais poderá suprir as expectativas dele com produtos idealizados para seu estilo de vida". Soluções tecnológicas como a internet das coisas, amarra o dirigente, evidenciam e aceleram as possibilidades dessa personalização. Por tabela, ele antevê, a linha de montagem e a gestão da qualidade para testes funcionais ganharão destaque em fabricantes de UDs. "Essas inovações demandarão das transformadoras conhecimentos em TI, automação, eletrônica e engenharia mecânica", acentua Miranda. "A lei do mercado será cada vez mais desafiadora e a empresa que não inovar nem se comunicar com os consumidores desaparecerá".

Miranda: transformadores despreparados desaparecerão.

MAROLAS INICIAIS

No momento, reconhece, aplicações tecnológicas em UDs de plástico ainda são limitadas no mercado mundial. "Mesmo na categoria premium, essas inovações têm alto custo e a transição para baixo da pirâmide acontecerá com sua popularização e competitividade mediante a produção em alta escala". Daí a lentidão em curso na incorporação desses recursos interativos em UDs. Do seu lado, a Plasvale monitora no exterior a curva de evolução da nova novidade no seu setor. "Lixeiras com sensores, potes para armazenar com código QR ("quick response", resposta rápida) já são uma realidade lá fora, mas pouco populares. Conceitos como a internet das coisas, pelos quais objetos são conectados por wi-fi, ainda são tendências, mas percebemos nas feiras internacionais a velocidade com que

Mariana Rigo: quanto se topa pagar por uma UD inteligente?

vão surgindo suas aplicações em UDs". São as primeiras marolas da pedrada no lago, entende Michael Lewis. "Em tecnologia", ele escreveu, "mudanças não são um assunto simples. Com frequência alteram a maneira como as pessoas interagem entre si e com o ambiente onde estão. Invente o automóvel e as pessoas viajarão mais; invente o ar condicionado e as pessoas viajarão para os trópicos".

Begnami: Plasútil lança recipiente interativo com smartphone.

Pela ótica econômica e cultural, nota Miranda, a transição de uma nova novidade como as soluções digitais para artigos commodities transcorre com justificada morosidade do Primeiro Mundo para os degraus abaixo. "Mas são uma realidade que não se pode ignorar". Ao transpor essa convicção para o Brasil, o presidente da Plasvale enquadra UDs plásticas como itens de giro rápido e consumo de massa, compartimento onde ele vê as facilidades da web fora da escala de prioridades viáveis para a classe C, o motor do mercado nacional. "O preço de UDs plásticas ainda é muito atraente, representando grande vantagem de consumo para esse público", deduz Miranda. "Mas é inegável o espaço conquistado em todas as camadas pelo consumo consciente, levando transformadoras de UDs a se prepararem para as tendências atreladas a essa onda". Em seu setor, prevê, os produtos de valor mais acentuado ao alcance da classe de baixa renda serão os primeiros abraçados pela internet das coisas.

NO RASTRO DA CASA CONECTADA

"Desde a chegada dos smartphones, os consumidores brasileiros convivem com a conectividade e com bastante intensidade hoje em dia, haja visto que já somos o quarto mercado mundial em conexões móveis entre máquinas", avalia Mariana Stangherlin Rigo, gerente administrativa da **Anodilar**, ás em UDs injetadas e equipamentos elétricos da Serra Gaúcha. "A internet das coisas é o presente e futuro da geração atual e já se desenha a casa conectada", ela assevera. "Este nicho é muito promissor e vai demandar muito dos setores de eletrodomésticos e UDs".

Se um lar brasileiro for equipado com a internet das coisas e demais soluções interativas, condiciona Mariana, pelo menos cerca de 100 utensílios terão de ser renovados. "Um mercado gigantesco em termos de oportunidades de consumo", ela entrevê. No âmbito das UDs de plástico, especifica a executiva, a simples possibilidade de integrar um equipamento a outro requer uma carga (bateria ou energia) antes não necessária. "Apenas o fato de se ligar a UD na tomada exige a adaptação da fábrica e dos produtos a um padrão mundial de segurança elétrica enquadrado nas certificações compulsórias", ela ilustra. "Para a indústria, isso significa aporte de recursos, amadurecimento, domínio do conceito de informatização e, por fim, mais valor agregado ao produto. Precisamos aferir o quanto o consumidor está disposto a investir num equipamento conectado e as vantagens que lhe serão proporcionadas".

Mariana fecha com Jonas Miranda, da Plasvale, quanto aos dias contados para transformadores de UDs alheios à nova novidade. Nesse contexto, encaixa, a Anodilar é candidata a mandar bem. "Somos treinados para pensar diferente, adiante da realidade", comenta a gerente. "Além dessa cultura, nossas chamadas utilidades gourmet de plástico e os equipamentos elétricos certificados pelo Inmetro deixa a empresa mais próxima de desenvolver uma tecnologia no sentido da interatividade. Nada temos previsto a curto prazo, mas o mercado pode esperar por um lançamento".

LEITURA POR APLICATIVO

Pois a **Plasútil**, estrela de primeira grandeza em UDs no país, já larga na frente, com estreia agendada para a primeira quinzena de fevereiro na **Gift Fair 2017**. "Investimos há pelo menos 10 anos num projeto que, nesta sua segunda versão, mais satisfatória, permitirá ao consumidor armazenar e controlar o conteúdo, além de localizar o recipiente através de smartphone, via aplicativo que pode ser baixado gratuitamente", explica o vice-presidente comercial Edson Begnami. "O conceito é bem simples: organizar para

Torneiras e luminárias led com sensores: interatividade em produtos de acabamento residencial.

melhor controlar e encontrar qualquer item que caiba no recipiente com código QR impresso a ser lido pelo aplicativo para identificar o produto pelo número de série". Se for alimento, ele arremata, o aplicativo indicará a qualidade e validade; no caso de medicamento, fornece até a posologia. "Na hipótese de se usar o recipiente para guardar documentos como a escritura do imóvel, o aplicativo não só o localizará para o interessado como lhe permitirá fotografar o material, para eventual consulta de alguma informação numa eventualidade que dispense a apresentação do documento impresso".

Para Begnami, empresas de UDs já se debruçam sobre a interatividade atrás de benefícios que realmente importem para o consumidor. "Mas ainda não percebemos nas feiras internacionais grandes inovações que mudassem os hábitos de consumo em UDs de plástico", expõe. "Não identificamos lançamento algum vinculado a essa tecnologia em razão do custo, bem acima do utensílio tradicional". O peso no bolso, ele assinala comedido, ainda inviabiliza a incorporação dessas soluções interativas nas UDs injetadas na sede paulista da Plasútil, exceção feita ao novo recipiente com código QR. "Nem mesmo na Europa e EUA, ou na manufatura de baixo custo característica da China, nota-se por enquanto uma evolução significativa nesse sentido. Alguns anos atrás surgiram lixeiras com mecanismo interativo por aproximação, mas não prosperaram". Na contracorrente dessa calmaria, o lançamento conectado da Plasútil, uma investida isolada, é justificado pelo vice-presidente com a estratégia de agregar valor aos desenvolvimentos, destoando da praxe global. Até o momento, reitera Begnami, as marcas mundiais não conseguiram vitaminar o valor de suas UDs plásticas mediante o acréscimo da TI.

Flores: barreira do valor agregado para eletrônica em UDs

Em contraste, os filões abertos pela internet das coisas entraram para as pautas obrigatórias de feiras top de UDs, como a americana **International Home+ Houseware Show**. Em painel de debates na última montagem (2014) dessa exposição trienal, Lori Gonzalez, vice-presidente da **Jarden Consumer Solutions** foi direto na jugular. "Dois terços dos americanos já têm smartphone e caminham para uma vida conectada. As mudanças de hábitos andam mais rápido e embutem oportunidades para satisfazer o consumidor". No universo do lar, ela sustentou, a cozinha é a dependência bola da vez para a conectividade aprontar. Mas é preciso atentar para a cautela dos consumidores a embarcar nessa onda, ela avisou, devido ao custo dos produtos inteligentes. Uma reação contornável pelos fabricantes, segundo Lori, com menos afã na precificação do valor.

LIXEIRA COM SENSOR

"O mundo está cada vez mais digital, um caminho sem volta", constata Manoel Fernandes Flores, diretor superintendente da **Astra**, craque em dois afluentes do mesmo rio, UDs e produtos de acabamento residencial. "Afinal, quem não gostaria de mais conforto, praticidade, agilidade e outros benefícios proporcionados pelos dispositivos eletrônicos?" Mas na esfera das UDs de plástico, considera, o baixo valor agregado reprime o ímpeto de sua adesão à interatividade. "Esses recursos geram um custo muito alto incidente no preço final do item", acentua o dirigente." Por exemplo, a Astra lança em breve uma ducha que, para incorporar a eletrônica, sofreu um acréscimo de 56% no seu custo original. Não é de hoje, aliás, que a Astra corteja o potencial da automação. "Em 2009, a Japi, empresa do nosso grupo, introduziu no Brasil o sistema de acionamento de torneira por toque de mãos e, dois anos antes, lançava uma lixeira com abertura por sensor ", ilustra Flores. "Entre os produtos de acabamento residencial, temos banheiras e spas com funções eletronicamente controladas e espelhos com acionamento eletrônico da iluminação".

Além do constante garimpo de inovações no exterior, um ponto a favor da Astra, nota o diretor, é a familiaridade da matriz em Jundiaí, Grande São Paulo, com

Estande na International Home+Houseware Show: a conectividade chega à cozinha.

a complexa integração de processos, entre eles a eletroeletrônica e a transformação de plásticos. "Por sinal, estamos criando mais uma série de produtos com acionamento eletrônico", solta o dirigente sem abrir o jogo. "Ou seja, já na concepção do projeto é preciso prever todas as possibilidades de montagem, um fator influente no design final, e o marketing dessas novidades vai exigir tratamento especial".

KIT DE SOBREVIVÊNCIA

Em particular nas linhas de UDs, distingue Flores, a empresa pauta os desenvolvimentos pelo design funcional e, nos últimos anos, incrementou o contingente de cores e produtos para banheiro, cozinha e lavanderia. "Entre essas UDs diferenciadas pela junção de funcionalidade e design, constam o roupeiro com repartição para peças menores, rodinho de pia anatômico, a lixeira com dispositivo que não deixa a sacola aparente e o modelo para banheiro com abertura por pé e mão". Por enquanto, sublinha o dirigente, a interatividade não pinta ao lado das diretrizes de beleza e praticidade estabelecidas para suas UDs. "Mas os incrementos eletrônicos são cogitados para itens de conforto e bem-estar, como aquecedores de gás,esquadrias de alumínio, espelhos, banheiras e spas, assentos sanitários e produtos de acessibilidade", descreve. "Em breve, lançamentos ganharão o mercado".

Embora hoje menos próxima da realidade do Brasil, a internet das coisas não pode ser ignorada pelo setor de UDs, assinala Flores, sob o habitual argumento de que o mercado doméstico sempre foi conduzido pelo baixo poder aquisitivo. "Empresa que não acompanha as tendências periga falir, pois o negócio não se sustenta com o passar do tempo sem ser reinventado". O diretor superintendente deixa claro que nesse kit de sobrevivência empresarial não pode faltar uma capacidade camaleônica de pegar a coloração do novo ambiente. "Para uma indústria especializada na transformação de plásticos, não é fácil, da noite para o dia, dominar a tecnologia eletrônica e unificar os processos", ele reconhece. Nos setores de UDs e acabamento residencial, comenta, pode-se despender dois anos ou mais de um projeto ao lançamento. É o tipo de prazo talvez sem lugar no futuro mundo conectado, pois Flores também vê risco para quem abusar do tempo para digerir a mudança inescapável."Não dá para começar a pesquisa quando o mercado já absorveu a novidade", conclui. "É preciso se antecipar".

São coisas da internet das coisas.

As rainhas do lar

As melhores injetoras do mercado para UDs

Mais de 40 máquinas em ação na transformadora **Paramount**, no interior paulista, compõem uma referência vistosa da penetração das injetoras **Haitian** em utilidades domésticas (UDs) no Brasil. Roberto Melo, gerente de manutenção da base de vendas da corporação chinesa no país, recomenda a este reduto as injetoras hidráulicas Marte e as elétricas Venus, ambas destacadas pela economia energética . Quanto às últimas, ele ressalta sua adequação a ciclos baixos e à decoração in mold label (IML), além da disponibilidade de L/D maiores. "Muitos transformadores de UDs carecem de injetoras de alta performance, mais uma razão para o crescimento da Haitian nesse segmento, apoiada numa variedade de opções que perfazem o investimento correto".

O preço padrão costuma distanciar injetoras elétricas do grosso dos transformadores nacionais de UDs. Agente dessas máquinas da japonesa **Toshiba**, Hercules Piazzo, diretor da representação **Hercx**, quer botar essa barreira abaixo. "A injetora EC SXII tem preço muito competitivo por ser montada na China e seu custo de fabricação é inferior ao de um equipamento hidráulico", argumenta. Além do argumento do bolso, Piazzo entrosa o equipamento com as expectativas da manufatura de UDs. "É a injetora com maior espaço entre placas do mercado e sua placa móvel opera sem buchas, zerando a necessidade de lubrificá-la, e munida de guias lineares, fator de redução de atrito e aumento da velocidade de abertura e fechamento", expõe. Além dos clássicos predicados da tecnologia de injeção elétrica, como precisão, rapidez, poupança energética, zero refugo e óleo no processo, Piazzo enfatiza a garantia da performance da linha EC SXII conferida pelo comando S51.

Com mais de 40 anos de milhagem acumulada em sopro e injeção, o consultor Antonio Dottori a postos na **Pavan Zanetti** faz uma digressão sobre a realidade das UDs de plástico no Brasil antes de debruçar-se sobre os modelos de injetoras convenientes."O setor está cindido entre produtos de alta qualidade e parede fina; produtos de padrão inferior, mas de material apropriado e, por fim, temos as UDs de reciclado, a desejar em aparência e qualidade". Quanto às últimas, Dottori resume o quadro dizendo que qualquer máquina as injeta e ponto final. "Por seu turno, as UDs injetadas com resinas virgens de alta fluidez tendem a contar com design volta e meia renovado, específico para prover resistência com a menor parede possível", descreve. "Esse tipo superior de UD é fruto da precisão do processo em ciclo rápido e parede mais fina". Para dar conta do recado, emenda, máquinas hidráulicas devem contar com acumulador de pressão na injeção. "Como os moldes de UDs de qualidade marcam pela alta troca de calor e trabalham com resinas nucleadas, de solidificação mais rápida, recomenda-se o maior L/D possível e é imprescindível o recurso do acionamento elétrico para a abertura da máquina na etapa da extração da UD após o tempo de resfriamento simultâneo à plastificação". Esses requisitos, ele amarra, são preenchidos pelas injetoras HXF no balcão da Pavan Zanetti e Dottori situa na faixa de 160 a 570 toneladas os modelos mais procurados para UDs maiores e acena com a oferta de L/Ds na casa de 24:1.

Haitian Venus : ciclo rápido e economia de energia.

Linha hidráulica XF: plastificação elétrica e acumulador de pressão na injeção.

Toshiba EC SXII: injeção elétrica acessível ao setor de UDs

"No Brasil de hoje, a produção de UDs é relacionada com equipamento de baixo custo", percebe Cássio Luis Saltori, diretor geral da subsidiária comercial brasileira da austríaca **Wittmann Battenfeld**, formadora de opinião global em injetoras. Essa visão é equivocada, ele sustenta, pois a seleção da máquina deve considerar o jogo de conjunto. "As condicionantes devem incluir a economia de resina e energia, minimização do refugo, controle de qualidade e do peso unitário e o aumento da produtividade entre os turnos de trabalho, passando pela automação e integração completa dos periféricos ao comando da máquina", ele ilustra. São esses os chamarizes brandidos por ele para transfomadores de UDs atentarem para os modelos de 25 a 350 toneladas das injetoras Smartpower , equipados com servo motor para acionamento da bomba. Para UDs de maior porte, arremata Saltori, a pedida é a serie MacroPower, composta de injetoras de 400 a 2.000 toneladas munidas de guias lineares na placa móvel e com inserção facilitada dos moldes.

Smartpower: bomba acionada por servo motor poupa eletricidade.

"Apesar da baixa complexidade dos produtos, o perfil do mercado de UDs tem mudado desde a última década", pondera Michel Carreiro, gerente de vendas do escritório no país da **Sumitomo Demag**, viga mestra nipo alemã na tecnologia de injeção. "No plano geral, o peso das UDs caiu mais de 30% em relação a contratipos antigos, uma leveza obtida à custa de injetoras de alta velocidade com a vantagem adicional da redução dos custos de produção decorrente do tempo menor do ciclo". O executivo assinala que o investimento maior nesse tipo de equipamento é contrabalançado pelos ganhos de produtividade e a vida útil da máquina, superior à média do mercado. "A Sumitomo Demg tem máquinas em funcionamento há mais de 10 anos com o mesmo ciclo de cinco segundos", exemplifica Carreiro. Escorado em trunfos como o emprego de servo motores e de recursos de regeneração de energia elétrica, Carreiro recomenda para potes e tampas de variados tamanhos as injetoras da série híbrida El--Exis SP, cujo ciclo total pode ficar abaixo de quatro segundos e o limite máximo de velocidade de injeção é de 1.000 mm/s, garantindo tempos de preenchimento entre 0,1 e 0,2 segundo. "UDs também são uma das especialidades das injetoras elétricas IntElect-S, destacadas pelo ciclo rápido e gasto de energia cerca de 50% menor que o aferido em linhas hidráulicas", completa o gerente.

Injetora híbrida El-Exis SP: ciclo total inferior a 4 segundos.

Com ou sem crise, a competição engrossa em UDs e, na hora da verdade dos custos, uma saída para quem busca a linha de frente passa pela produtividade na injeção. "O grande diferencial oferecido pelas nossas máquinas são a repetitibilidade e produção", crava Renato Pereira, diretor da base de vendas no Brasil da norte-americana **Milacron**. Para demonstrar os ganhos proporcionados, ele usa como referência uma UD de 35 gramas, injetada em cavidade única em ciclo de oito segundos. "Considerada uma oscilação de 5% no peso da injeção, devido a fatores diversos, chegaríamos ao final de um ano a uma variação superior a cinco toneladas de material, sem incluir no cômputo das perdas as paradas de máquinas e, na hipótese mais grave, o retorno de peças recusadas pelo cliente, um dano para a reputação do transformador de UDs". O antídoto para esse caldeirão de enxaquecas, receita Pereira, é a injetora elétrica Roboshot. "É a única na praça a operar com comando CNC, cujo trabalho por coordenadas, inviável com CLP, resulta em precisão de 0,01mm". Tem mais: a segurança do molde é provida por inteligência artificial (sistema Ai) na máquina da Milacron. "Uma vez que o sistema de fechamento é comandado por células de carga, conseguimos medir a carga empregada no fechamento e proteção do molde, evitando o esmagamento de peças", esclarece o diretor. Outro ás na manga da Roboshot, distingue Pereira, é o sistema de reaproveitamento de eletricidade. "Ele recupera e acumula a energia advinda dos freios dos servo motores e a encaminha de volta para a máquina durante os movimentos, gerando economia adicional de até 15% no consumo". •

Roboshot: inteligência artificial na segurança do molde.

3 QUESTÕES

EDISON TERRA

Tempo de repensar

O mercado é para quem tem cabeça nas nuvens e pés no chão

Vice-presidente da unidade de negócios de poliolefinas, renováveis e Europa da **Braskem**, Edison Terra usufrui um mirante privilegiado sobre a cadeia do plástico. Nesta entrevista, ele sopesa a intensidade dos estragos da recessão em bens duráveis e primários e sublinha a necessidade, amplificada pela crise renitente, de o transformador realizar uma autocrítica tão óbvia na teoria quanto rara de ser posta em prática: um pente-fino para valer no caixa e modelo de gestão e a reinvenção do seu negócio mediante seu redirecionamento para outros mercados e aplicações alcançáveis, sem maiores custos e ajustes, pelo tipo de máquina disponível nas fábricas hoje com ociosidade preocupante.

PR – O Brasil entra no terceiro ano seguido de recessão e a transformação de plástico amarga queda acumulada da ordem de 15% na produção e 25% na receita desde 2015. Por quais motivos ainda assim continuam tímidos, numa conjuntura propícia a rearranjos setoriais, os movimentos de joint ventures entre transformadores nacionais, em prol da redução de custos e ganhos de escala e de market share?

Terra – 2016 não foi nada fácil no mercado brasileiro de resinas. Foi o segundo ano consecutivo de retração doméstica. A queda está muito mais relacionada ao encolhimento de setores econômicos ligados a crédito e investimentos, como o automotivo, construção e infraestrutura, do que à diminuição da compra de bens de consumo imediato. É difícil ter uma resposta única para esse processo de consolidação da cadeia do plástico. Em um segmento dominado por empresas de origem familiar, movimentos e combinações de ativos não são tão naturais. Mas, ao longo de 2016, começamos a identificar uma tendência por esse tipo de negócio, com crescimento já representativo. Com a retomada da economia, ainda modesta em 2017 e mais acentuada em 2018, haverá mais apetite de fundos de investimento para catalisar esses movimentos.

Terra: mais joint ventures entre transformadores em 2017.

PR – A quebra das finanças públicas põe em risco transformadoras dedicadas ao campo de infraestrutura ou a outros mercados dependentes de verbas e créditos do governo. Quais as alternativas para essas indústrias, além de tentar alongar o perfil de sua dívida, amortecerem ao máximo em 2017 o tombo causado por 3 anos seguidos no vermelho e sem retomada visível no horizonte?

Terra – Para o transformador conseguir atravessar esse período de recessão, o primeiro passo é olhar para dentro de sua empresa e se organizar. É imprescindível que sejam identificados os pontos passíveis de melhorias, onde se pode cortar custos e buscar formas de aumentar a eficiência operacional. Em paralelo, ele deve aprimorar a gestão de capital de giro, avaliando o caixa, os prazos de faturamento e seus estoques. Além disso, deve buscar oportunidades de negócio, desde o acesso ao mercado externo até a entrada em outros setores. Por exemplo, quem produz geomembranas pode fortalecer suas exportações. Além disso, há diversas soluções de infraestrutura que podem ser adaptadas para a iniciativa privada. É o caso dos modelos de flutuadores para placas fotovoltaicas, utilizado em hidrelétricas do governo, pois também podem ser oferecidos para gerar energia em propriedades rurais.

PR – Quais os exemplos marcantes de mercados para polietileno (PE), polipropileno (PP) ou PVC que poderiam ser bem maiores do que são no Brasil caso houvesse uma regulamentação oficial em prol do uso desses materiais?

Terra – De forma geral, o cumprimento de normas e especificações ajudariam a promover os produtos plásticos, mantendo sua qualidade e, em decorrência, aumentando o consumo. Entre os muitos exemplos de mercados que poderiam se beneficiar, constam os descartáveis e móveis de PP. A agricultura é outra referência. A adoção de soluções plásticas colabora com a produtividade, seja por redução de perdas ou incremento de produção, como pode ser visto em Israel. A Braskem tem investido em pesquisa para adaptar soluções comprovadas no exterior para a realidade do campo por aqui, caso do emprego de mulching no cultivo de café, cítricos e abacaxi.•

PLÁSTICO BRASIL

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

ESTA É A FEIRA MAIS COMPLETA DO SETOR

20 A 24 MARÇO 2017

SÃO PAULO EXPO
EXHIBITION & CONVENTION CENTER
Rodovia dos Imigrantes - KM 1,5
10H ÀS 19H

10 MINUTOS DO AEROPORTO DE CONGONHAS

*Evento gratuito, exclusivo para profissionais do setor e maiores de 16 anos.

5 RAZÕES PARA VISITAR A PLÁSTICO BRASIL

1. Presença exclusiva dos principais players do segmento de máquinas e equipamentos
2. As últimas tecnologias e lançamentos para produção de transformados plásticos
3. Soluções inovadoras na área de matérias-primas resinas e aditivos
4. Moldes e ferramentaria com tecnologia de ponta
5. Seminários e workshops sobre eficiência energética, sustentabilidade, entre outros.

ACESSE O SITE DA FEIRA E VEJA COMO CHEGAR

CONHEÇA OS EXPOSITORES E FAÇA JÁ O SEU CREDENCIAMENTO

www.plasticobrasil.com.br

Acompanhe as principais novidades e lançamentos da Plástico Brasil nas redes sociais : /plasticobr /plastico-brasil

#plasticobrasil
#plasticobrasil2017

Realização: ABIMAQ ABIQUIM

Promoção e Organização: informa exhibitions

Patrocínio Oficial: ROMI

Transportadora Aérea Oficial: LATAM AIRLINES

Agência de Viagem Oficial: Via HG Turismo

Local: SÃO PAULO EXPO

Filiada à: UBRAFE

Essa lei vai pro lixo?

Lixão: sobrevida assegurada no Brasil pelas dívidas públicas.

O risco da Política Nacional de Resíduos Sólidos ficar na saudade

Guiar com som à toda e de janela aberta é proibido. Sabe de alguém multado por essa infração? Pois a Política Nacional de Resíduos Sólidos (PNRS) periga embicar nessa mesma direção das leis saudadas como baluartes da modernidade da pátria. Só que não pegam na prática.

Aprovada sob chuva de confetes verdes em 2010, a PNRS impunha o fechamento dos lixões no país até 2 de agosto de 2014. A sucata irreciclável e inaproveitável deveria rumar para aterros sanitários. Uma beleza de norma, tão enaltecida quanto descumprida pelas municipalidades. Veio então o Projeto de Lei 2289/2015, homologado pelo Senado e até o momento em tramitação na Câmara dos Deputados. Em seu enunciado camarada ele estica até 31 de julho de 2018 o prazo para capitais e regiões acatarem a determinação da PNRS. Para municípios com mais de 100.000 habitantes, foi estabelecido o limite de 31 de julho de 2019, enquanto para aqueles com população de 50.000 a 100.000 moradores o novo prazo de adequação vai até 31 de julho de 2020 e, para cidades com menos de 50.000 viventes, a data máxima delimitada pelo projeto de lei é 31 de julho de 2021.

Buzaglo Dantas: lei da PNRS ameaçada de descrédito.

PREFEITURAS QUEBRADAS

Esse rito de passagem da jurisprudência para a vida real é uma pedreira que sequer passou pela cabeça dos legisladores, pelo visto obcecados em aclimatar um idealismo ambiental escandinavo a um certo país do lado de baixo do Equador. Aos fatos: levantamento da **Confederação Nacional dos Municípios** (**CNM**) revela que quase a metade dos prefeitos deixou como legado aos sucessores débitos pendentes, também conhecidos como "restos a pagar", ao apagar das luzes de seus mandatos em 2016. Tem mais: a receita aferida no ano passado com impostos, taxas e transferências de 4.376 municípios recuou aos patamares de 2011. Para salgar ainda mais a ferida, nos 12 meses findos em outubro passado, os municípios totalizaram déficit de R$ 1,7 bilhão. Por fim, no período entre 2016 e a primeira metade de janeiro de 2017, um contingente de 62 prefeituras decretaram estado de calamidade financeira, apurou a CNM, mas não falta quem suponha ser bem maior esse número, dado caixa a seco generalizado entre os cerca de 5.600 municípios no país.

Acuados pela sangria desatada nas finanças, os municípios, tal como a União e Estados, se viram agora como podem para enfiar os gastos no orçamento em camisa de força. Deixam assim entreaberta uma sobrevida aos lixões, para além dos

já revisados prazos para seu fechamento exigido pela PNRS. "A situação calamitosa dos municípios contribui para a redução dos já parcos investimentos em questões que,apesar da grande relevância, não possuem tanta visibilidade. Desse modo, o caixa deficitário das prefeituras conspira para inviabilizar o cronograma do fechamento dos lixões", vaticina o advogado Marcelo Buzaglo Dantas, à frente de um dos maiores escritórios de Direito Ambiental do país e autor de livros-chave na área, como Ação Civil Pública e Meio Ambiente, Direito Ambiental na Atualidade e Direito Ambiental de Conflitos. "No Brasil, meio ambiente

Lixo nas ruas: municípios sem caixa para a coleta.

ainda não dá votos – ao contrário, costuma tirá-los, razão pela qual os governantes em geral não lhe dão a devida atenção, preferindo investir em áreas menos importantes, mas de maior projeção perante a opinião pública".

DEVER DE TODOS?

Para Buzaglo Dantas, os seguidos adiamentos do fim dos lixões contribuem para desmoralizar a lei da PNRS. "Passados mais de seis anos de sua edição, ela ainda não pegou e são poucas as iniciativas para dar-lhe cumprimento efetivo", lamenta o jurista. Esse tropeço do poder público também põe em xeque a validade dos esforços da iniciativa privada em prol da sustentabilidade. "O artigo 225 da Constituição Federal estabelece que a proteção ambiental é dever de todos - poder público e coletividade", observa Buzaglo Dantas. "Não basta o empresariado privado investir na área se as administrações públicas não fizerem sua parte e, na verdade, deveriam ser o primeiro elemento a agir, para dar o exemplo". Incentivos fiscais a práticas de sustentabilidade, pondera o advogado, são a contribuição mínima a se esperar do governo. "Na crise atual, eles estão muito longe da realidade". Buzaglo Dantas discorda da suposição, baseada no histórico de incompetência e irresponsabilidade da administração oficial, de que a PNRS foi concebida sem considerar o nível real da gestão pública brasileira. "Nos últimos tempos, constatamos haver muito dinheiro para ser aplicado nas áreas mais sensíveis para a população, mas boa parte da verba acaba nos bolsos de políticos mal intencionados, seus apadrinhados e empresários inescrupulosos", argumenta. "A lei da PNRS procurou nivelar por alto os municípios e o problema é que os gestores estão nivelados por muito baixo e, salvo exceções, mais preocupados com interesses próprios do que em preservar os direitos básicos da coletividade".

Cômputo do BNDES, repassa o jurista, estima a necessidade em torno de R$2,5 bilhões em aterros sanitários de portes diversos para atender a demanda nacional de tratamento de resíduos sólidos urbanos entre 2015 e 2019. "Na partilha dos recursos, caberiam R$1.056, 68 bi ao Nordeste; R$ 652,31 mi ao Sudeste; R$342,14 mi ao Centro-Oeste; R$247,50 mi ao Norte e R$ 188,40 mi ao Sul". Os prejuízos advindos da protelação do fechamento dos lixões degringolam a economia e qualidade de vida. "No plano ambiental, degradam a paisagem, contaminam as águas e solo, suprimem a vegetação e ameaçam a fauna terrestre por atraírem espécies exóticas", sumariza o advogado. Do ponto de vista social, prossegue, os lixões trazem a reboque os catadores sem perspectiva de renda e ali encontram uma fonte de subsistência, muitas vezes alimentando-se de resíduos. "Quanto aos senões econômicos", completa o advogado, os lixões acumulam insumos descartados de modo irregular, passíveis de reinserção em diversas cadeias produtivas, reduzindo custos de produção e de obtenção de matérias-primas".

DESPERDÍCIO BILIONÁRIO

José Ricardo Roriz Coelho, presidente da **Associação Brasileira da Indústria do Plástico** (**Abiplast**), recorre a um estudo de

Aterro sanitário alemão: ganhos econômicos e para o padrão de vida.

2012 do **Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada** (**Ipea**) como régua das perdas acarretadas pela permanência dos lixões. "O mapeamento estimou então em R$ 8 bilhões o desperdício de materiais que poderiam ser reciclados", informa, assinando embaixo do diagnóstico de Buzaglo Dantas quanto às consequentes degradações ambiental e social.

Tal como o jurista, Roriz não digere o argumento de que a PNRS foi concebida sem atentar para o notório nível de gestão pública do país". Minha leitura é de que a PNRS resultou de uma demanda da sociedade, que altera o modelo de negócio e a postura de diversos atores da coletividade", ele delimita. "Por conta dessa mudança, trata-se de legislação complexa e dependente de esforços e reposicionamentos das partes envolvidas". Aliás, lembra o dirigente, a PNRS traz à baila o conceito de responsabilidade compartilhada. "Todos os agentes participantes do ciclo de vida dos produtos estão incumbidos de minimizar o volume gerado de resíduos sólidos e rejeitos", assinala. "A iniciativa privada tem feito sua parte, mas o sucesso desse compromisso depende da ação de todos os elos. A pressão social tende a chegar à administração pública, instando-a a acelerar seus movimentos para atender aos anseios da população".

Roriz: prefeituras ineptas para planejar gestão de resíduos.

CARÊNCIA DE CONHECIMENTOS

Roriz não diz às claras se as finanças em pandarecos nos municípios forçarão mais um atraso no cronograma do projeto de lei, chancelado pelo Senado e em fogo brando na Câmara dos Deputados, para o encerramento dos lixões. Pela PNRS, expõe o dirigente, municípios dotados de plano de gestão integrada de resíduos sólidos terão acesso a recursos de fontes como a União para atividades ligadas à limpeza urbana. "Mas desde 2010, apenas 33% das cidades apresentaram esse plano", aponta. "Isso demonstra problemas além da esfera financeira. Uma grande parcela dos 5.570 municípios carece de conhecimentos para essa incumbência e, somada a discussão entre atores sociais afetados pela mudança do sistema de gestão de resíduos, vê-se por que o tempo de adequação do poder público a essa conjuntura perde para a velocidade do setor privado".

Apesar das evidências, Roriz rechaça a hipótese de fissuras na credibilidade da lei da PNRS. "Virou um caminho sem volta, a temática ambiental é demanda social e a iniciativa privada já apresentou um acordo setorial em apoio à PNRS". Ele aproveita a deixa para encaixar uma reverência do setor plástico ao desenvolvimento sustentável. "O número de recicladoras de resinas mais que dobrou na última década". Para o presidente da Abiplast, a empresa que não se adaptar a esse cenário será penalizada com perda de competitividade em prol de fornecedores de produtos ecoeficientes e praticantes da logística reversa. "Por isso, acho pouco provável que a PNRS entre para o rol das leis que não pegam", defende. "Pois mais que uma lei, refere-se a um novo modelo de consumo". A questão é se e quando essa ficha cairá para as prefeituras ao deus dará no lixão dos restos a pagar. •

BATE E VOLTA

ROBERTO RIBEIRO

Solvay na encruzilhada da Dacarto Benvic

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

Roberto Ribeiro

PR – A belga Solvay é sócia no Brasil da Dacarto Benvic, fabricante de compostos vinílicos. Com a saída do grupo do negócio global de PVC faz mais sentido a Solvay manter ou vender sua participação na Dacarto Benvic? E mais: ela deveria mudar de nome, pois Benvic era a marca de PVC da Solvay?

Ribeiro – Para a Solvay, decerto faz total sentido sair dessa parceria. Obviamente não sabemos dos detalhes da negociação. Por exemplo, se há um acordo de fornecimento de materia-prima ou um entendimento entre os acionistas que dê a opção dos sócios de comprarem a parte da Solvay na Dacarto Benvic. A longo prazo, porém, a melhor alternativa para a Solvay é procurar uma saida do negócio em termos obviamente atraentes para as partes. Também acho que a componedora deveria mudar a razão social. Na verdade, em termos de marca, Dacarto é mais conhecida do que Benvic, tem mais "brand awareness". (Solvay e Dacarto Benvic negaram entrevista). •

PETER CALLAIS

Ele não vai pregar susto

Trump não deve abalar a petroquímica norte-americana, confia consultor

Ao convocar para seu gabinete Rex Tillerson e Andrew Liveris, respectivamente CEOs da **ExxonMobil** e **Dow**, Donald Trump tirou a indústria química e petroquímica da habitual discrição junto à grande imprensa nos EUA. Mas os efeitos dessas duas nomeações não devem gerar mudanças de 180 graus na imagem do setor.

Tillerson assumiu o posto de Secretário de Estado (equivalente a ministro) de Relações Internacionais. Suas atribuições centram-se, portanto, bem mais sobre a conjuntura global do que em ações de impacto na esfera da química e petroquímica. Na mesma esteira, Andrew Liveris, guindado ao comando do Conselho da Indústria Norte-Americana (American Manufacturing Council) atuará como elo entre este setor e o governo federal. Há quem veja nesta nomeação sérios conflitos em potencial com prejuízos nos âmbitos dos produtores rurais, saúde pública e meio ambiente. Por exemplo, as seis maiores potências em agroquímicos e sementes hoje negociam fusões passíveis de resultarem em três mega corporações detentoras do controle majoritário desses segmentos nos EUA. Alguns analistas temem que o apoio de Trump a esse rearranjo convirja para o aumento de preços dos dois implementos para fazendeiros e consumidores finais.

Quanto à sua imagem em escala global, a indústria química e petroquímica dos EUA só é afetada pelo governo Trump em seu intento de interromper, na manufatura do país, o movimento de transferir empregos para lugares de custos inferiores, intenção aliás escorada por uma plataforma republicana a ser submetida ao crivo do Legislativo. Consta da redução de 35% para 20% na alíquota do imposto de renda corporativo. Isso ampliaria os atrativos do investimento local, além de gerar aportes de recursos downstream. Por exemplo, do gás natural e etano convergindo para a formulação de eteno e polietileno (PE) e, sob estímulo do tributo reduzido, mais investimentos na produção de artefatos transformados nos EUA. Segundo o Conselho Norte-Americano de Química (American Chemistry Council), espera-se com este incentivo um acréscimo de 21% na geração de vagas em transformadoras de plásticos, indicador equiparável à criação da ordem de 110.000 empregos.

Callais

A nomeação de Tillerson e Liveris também levantou uma aparente contradição. Como a atitude protecionista de Trump, apoiada por eles como membros do governo, pode afetar as chances de empreendimentos da ExxonMobil e Dow, como seus novos complexos de PE nos EUA? O argumento não procede e seu grau de vulnerabilidade a um governo protecionista é baixo. Afinal, trata-se do comércio de pellets e PE para transformadores é um negócio global. Seis dos seus 10 maiores produtores (inclusos ExxonMobil e Dow) têm plantas em diversas regiões do planeta, um pré-requisito para atender clientes globalizados. O balanço de oferta e demanda de PE é lastreado na conjuntura mundial. Mais de 10 anos atrás, o grosso das expansões na produção de PE transcorria no Oriente Médio, à sombra da disponibilidade de óleo e gás, e na China, com base na rota do carvão para olefinas. Hoje em dia, esses investimentos vicejam nos EUA. Diante do arrefecimento de novos projetos de PE no Oriente Médio e China (inclusive sob pressão ambientalista contra a carboquímica), a resina americana fechará esta lacuna na demanda internacional.

Tillerson e Liveris no governo Trump também devem afetar bem pouco a reputação ambiental do setor químico e petroquímico aos olhos da opinião pública norte-americana. A maioria da população apoia o aumento da produção nacional de petróleo e gás natural. E devido ao incremento no uso de gás para gerar eletricidade, é patente nos EUA o declínio das emissões de poluentes causadores do efeito estufa. No entanto, nota-se algum temor de que essas emissões aumentem à custa das atuais reservas terrestres e de mais plataformas marítimas de prospecção de óleo e gás. Com o pleno domínio republicano do Legislativo, o novo presidente tem cacife para alterar consolidadas políticas regulamentatórias, de modo a abrir terras do governo e a exploração no fundo do mar para mais investimentos em fontes de energia. De um lado, esses esforços poderão turbinar o poderio energético dos EUA, mas, de outro ponto de vista, têm potencial para engatilhar protestos e ações judiciais nas costas de Trump. •

Peter Callais é vice presidente de vendas globais da consultoria norte-americana **Townsend Solutions**.

PLÁSTICO BRASIL
Feira Internacional do Plástico e da Borracha

Um rolê pelas tentações

Confira os ímãs nos estandes para atrair visitantes

ADITIVE PLÁSTICOS

A menina dos olhos do estande é o novo aditivo colapsante. De ação migratória e lubrificante, ele exerce função tensoativa, melhorando a distribuição das células de gás em PEBD e mantendo a formação estrutural dos núcleos, evitando assim o colapso das mantas de PE expandido (EPE) após sua expansão. O concentrado formulado pela Aditive sobressai perante concorrentes devido à redução proporcionada à densidade das mantas, além de aprimorar a distribuição das células devido à sua sinergia com a resina. Outro chamariz na vitrine é o aditivo fotoestabilizante anti UV para filmes de bale wrap, fardos de feno deixados ao ar livre, de uso sem efeitos colaterais para as propriedades originais da película, mesmo quando sob a ação de agentes químicos como fertilizantes. No arremate, a Aditive põe no balcão do estande o seu mostruário de agentes condutivos e aditivos antichama em sintonia fina com a regulamentação internacional.

AX PLÁSTICOS E MÁQUINAS

Focada em instrumental de laboratórios e máquinas de corridas piloto, a empresa introduz um avanço para o controle de qualidade dos aditivos integrantes da composição de masters: o equipamento Ax Filter Test. Com capacidade nominal para transformar até 12kg/h de polímeros, conta com CLP dotado de IHM sensível ao toque e rosca de 25mm de diâmetro.

BAUMÜLLER

A contribuição para a excelência dos processos de injeção, sopro e extrusão inspira o lançamento do acionamento multieixos 5000 para altas potências. No mais, batem ponto no estande os mostruários de PLC, soluções de automação industrial, acionamentos e inversores de frequência e motores e servomotores.

BRASKEM

Pela primeira vez em seus 15 anos de estrada, a Braskem, nº1 do Brasil em poliolefinas e PVC, muda seu estilo de aparição em feiras do setor plástico. Em lugar do clássico estande âncora do evento, o grupo optou dessa vez em integrar três salas num espaço de relacionamento aberto a clientes e fornecedores.

BY ENGENHARIA

A vanguarda em periféricos dá o tom da exposição de dois petardos do mix desse agente comercial: os granuladores de espaguete da Maag e o sistema de granulação imersa em água da Gala. Em complemento, sobem ao balcão de informações do estande as últimas novidades

de representadas como a Mica, centrada em primers base água; Schwing, em fornos de limpeza; Plasmec, em misturadores; Davis Standard, em extrusoras, e a Nordson, verbete em camisas e roscas bimetálicas, matrizes planas e feedblocks.

CORONA BRASIL

De olho na evolução no reduto de flexíveis, a empresa acena na feira com novo conversor de tratamento corona com potência de 20 kw.

CORREIAS SCHNEIDER

O potencial entrevisto no desempenho de máquinas básicas, como extrusoras e injetoras e periféricos, a exemplo de moinhos e calandras, inspira a empresa a lançar na feira as buchas cônicas TB.

DAL MASCHIO

Única fabricante de robôs para injetoras do país, a empresa ataca na feira com atrações em quatro frentes. Uma delas é uma solução de automação para potes alimentícios injetados em molde de duas cavidades em ciclo abaixo de quatro se-

gundos e submetidos à decoração in mold label (IML). A seguir os holofotes pegam três robôs equipados com CNC. Um deles é um acessível tipo cartesiano, dirigido a injetoras de até 280 toneladas e montado com três eixos servo controlados. Outro chamariz é o robô DMG4, com cinco eixos servo controlados, recomendado para a montagem de insertos, peças técnicas ou decoradas por IML. A lista fecha com a aparição do robô servo motorizado DMG2, com peso manipulável no limite máximo de 25 quilos em processos de ciclo rápido em injetoras de 300 a 600 toneladas.

DOTECO

Antenada em soluções de dosagem, controle e gestão do processo de extrusão, a Doteco faz uma dupla aparição na feira. Em seu estande a vedete é um modelo da série Grado Adroit de dosadores gravimétricos por batch. Por sua vez, no estande da Carnevalli, o mesmo equipamento desponta incorporado na coextrusora blown de cinco camadas em exibição.

BMB

Tinto nobre italiano das injetoras de ciclo rápido, a empresa joga as luzes do estande sobre a demonstração da máquina KW 28PI/1300Hybrid. Com 280 toneladas de força de fechamento e capacidade para injetar 445 g de polipropileno (PP), a injetora sobressai

por atributos como a rosca especial e o acionamento híbrido ou elétrico. Munida de automação integrada e sistema de impressão in mold label, a máquina injetará potes de PP ao vivo.

ELETROTHERMO

A evolução de uma tecnologia de transformação é o mote para o destaque em exibição no estande: resistências com isolamento térmico embutido na cerâmica, talhadas para linhas de vaccum forming.

EXTRUSÃO BRASIL

O terceiro ano seguido de recessão recorde na construção civil não tira o ímpeto inovador da empresa, uma das

Seu parceiro quando
A velocidade é essencial.

Sempre um passo à frente:
4 potes rotulados em menos de 2 segundos.

Experiência e PRECURSOR EM EMBALAGENS.
e avançando para um futuro de sucesso com
máquinas de alta velocidade e alta eficiência.

Alta dinâmica de injeção e tempos de injeção extremamente curtos,
isto aumentará sua produtividade!

- Maior velocidade
- Maior produtividade
- Maior eficiência

Sumitomo SHI DEMAG

Nos encontraremos na
Plástico Brasil 2017
Estande B070

Mais do que você
acha é possível

www.sumitomo-shi-demag.eu

raras fabricantes locais de máquinas básicas e periféricos para extrusão rígida. O chamariz do estande é a difusão das novidades nas extrusoras de dupla rosca para tubos prediais de PVC.

CARTON ACESSÓRIOS

Com estacas fincadas no segmento de componentes para flexografia, a empresa reparte o palco do estande entre duas novidades em seu catálogo. Uma delas é a montadora de clichê CNC 1400 Fênix, projetada para colar até 20 clichês de diferentes tamanhos e posições em cada camisa ou cilindro. Seu sistema de mandril fixo efetua em segundos uma troca de camisa. O outro astro na vitrine é o viscosímero Selevisco 9000, munido de patenteado e preciso sistema de sensores por vibração.

FLEXO ONE

A flexografia é a tônica dos lançamentos da empresa na feira. Entre os modelos de impressoras de filmes, constam as linhas de oito e 10 cores Gearless Orchestra, acionadas por servomotores e dotadas de sistemas de troca rápida de camisas anilox e porta clichê. Outros avanços incluem unidades posicionadas por conrole CNC, mandris, velocidade mecânica de 500m/min e sistemas de pré-saque de camisas, pré-posicionamento de receitas e pesagem de material motorizado. Outra atração no balcão: as informações sobre as impressoras engrenadas Connection, equipadas com acionamento principal por motor de corrente alternada e velocidade máxima mecânica de 300m/min. Essa série de flexográficas agrega ainda inversor de frequência, transmissão por polias e correia sioncronizadora, trava de mancais hidráulica e individual e avanço e recurso motorizado e individual dos cilindros. Outros plus estendem-se pelo sistema de bateção ao lado da engrenagem de acionamento do tambor central e, por fim, o porta-clichê e anilox intercambiáveis com todas as flexográficas em ação na praça.

FLEXOPRESS

Fabricante de componentes mecânicos e eletrônicos para impressoras e laminadoras, a empresa divulga seu mostruário, assistência técnica e serviços de remoção e instalação dos dois equipamentos mencionados.

GNEUSS

Verbete alemão em equipamentos como a extrusora MRS de PET reciclado, sistemas contínuos de filtração rotativa e sensores de pressão e viscosidade de massas fundidas, a empresa elegeu a Plástico Brasil para a estreia nacional de um desenvolvimento: o reator "jump" de estado líquido.

HDB

O show no estande dessa representação é repartido entre máquina básica e periféricos. Quanto a primeira, bate ponto na vitrine a linha chinesa de injection blow Exacta, talhada para gerar com precisão e sem rebarbas frascos de 1 a 1.000 ml, em geral destinados a alimentos e fármacos. Com economia energética assegurada pelo servomotor, a máquina combina injeção e sopro numa etapa e a HDB a entrega equipada com todos os periféricos necessários. O outro ás na manga da representação é o lançamento dos dosadores gravimétricos Liad ColorSave 1000 e tecnologia loss-in weigh. Resistentes a choques mecânicos e vibrações, contam com estrutura patenteada de célula de carga interna em operação integrada com alimentador. Adequados aos processos de injeção, sopro e extrusão, esses equipamentos auxiliares atuam com software específico, controle touch screen, motor de passo e capacidade de dosagem de 0,02 a 80 kg/H e funis de 3,5 ou 10 litros.

HECE

Referência nacional em termoformadoras, a empresa optou por apostar em outra frente do seu mix para acontecer na feira. Promove no estande sua linha de corte e solda apta a prover sacos de náilon na faixa de 150 ciclos/min.

HUDSON SHARP DO BRASIL

Atuante no corte e solda de filmes, a empresa põe em cena no estande o equipamento convertedor Wicketer 5750W, com diversos modelos de alças para embalagens de fraldas descartáveis.

COMPETITIVIDADE E VERSATILIDADE PARA O SEU PROCESSO

GANHE MAIS VELOCIDADE, FORÇA E PRECISÃO COM A EXPANSÃO DA LINHA **ROMI EN**.

Black Magenta

ROMI **EN 600** | ROMI **EN 800** | ROMI **EN 1100**

Linha EN: a partir de 80 t de força de fechamento, disponível também nas versões multimateriais.

CONTE COM A ROMI

Fone: 19 3455 9050 | injetoras@romi.com | www.romi.com

EXIJA PEÇAS GENUÍNAS ROMI

Garantimos qualidade única e assistência técnica pronta para te atender com peças genuínas.

Acompanhe-nos nas redes sociais

ROMI

PLÁSTICO BRASIL
Feira Internacional do Plástico e da Borracha

Outro ás do portfólio em evidência no estande é a linha de soldas, apta a prover 400 pouches/min.

ÍON TECH

A superstar do estande é a nova barra antiestática half piper de design singular. No mais, completam a aparição da empresa na feira uma bateria de informações divulgadas sobre seus ventiladores antiestáticos, pistolas, bicos, fontes e a série de barras.

KRAUSS MAFFEI

Pêndulo global em máquinas básicas para plástico, a grife alemã baixa na feira com a injetora elétrica PX de 160 toneladas e volume de injeção de 286 cm³ e com foco na produção de peças de extrema precisão para indústrias como a alimentícia e farmacêutica.

MAIS POLÍMEROS

Ocupante do terceiro lugar em volume de vendas na rede de cinco distribuidores de poliolefinas da Braskem, a Mais Polímeros investe numa apresentação institucional de seu portfólio, completado por poliestireno da Unigel, e de sua infra de atendimento.

MEBIUS

Agente comercial focado em automação customizada, a empresa designa o papel de centro de atenções de seu estande a um sistema robotizado de controle de qualidade por visão e troca automática de caixas.

MIOTTO

Com 56 anos de tradição na tecnologia de extrusão rígida e seus periféricos, além de 31 anos acumulados na manufatura de roscas e cilindros bimetálicos, a Miotto põe em campo na feira modelos campeões de seu portfólio de sete extrusoras.

PALLMANN

Com cadeira cativa na linha de frente global em moagem de resinas, a Pallmann acontece na feira lançando um micronizador com disco de impacto PKMM. Disponível em versões com capacidades de 450, 650 e 1.200 kg/h, o novo periférico sobressai pela economia energética, produtividade e a eficácia do sistema de refrigeração de ar interno, trunfo para a excelência do processo de moagem em temperatura ambiente.

PIOVAN

Chianti dos periféricos, a italiana Piovan baixa com sua subsidiária brasileira na feira com uma trinca de ases em forma de lançamentos. Entre eles, figura a nova geração de compactos misturadores gravimétricos por batch Quantum. Prima pela precisão na dosagem e homogeneidade,além de rapidez e facilidade na troca de material e operações de limpeza. Fabricada em inox, a série Quantum resiste às vibrações das máquinas básicas e sua capacidade de produção varia de 70 a 800 kg/h. Outra superstar no palco do estande é a estação automática de acoplamento Easy Link. Construída com design vertical e tubos e componentes revestidos de cerâmica resistentes ao desgaste e contaminação, essa estação marca pela excelência no transporte de qualquer volume de resina.O trio de novidades no balcão fecha com um passe de vanguarda: o software de supervisão WINFACTORY 4.0, aplicativo antenado na inescapável tendência da fábrica inteligente.

PIRAMIDAL

Há mais de 30 anos Wilson Cataldi e Amauri dos Santos, sócios executivos da distribuidora Piramidal, locomotiva da rede de agentes autorizados da Braskem, conduzem a evolução do varejo de resinas no Brasil. Consolidados na pole em termoplásticos commodities, eles enfatizam na feira o seu portfólio de resinas nobres, reforçado pela chegada recente das poliamidas da holandesa DSM. Entre as referências dessa nova bandeira no estande, constam as séries Akulon e Novamid de PA 6/66 os tipos de PA 4.6 Stanyl e especialidades como PET Arnite e TTC/PPA/PS Arnitel.

YOUR FUTURE IS WIDE OPEN

A maioria das pessoas imagina que a indústria do futuro –indústria 4.0 – será criada com base na abertura e flexibilidade. Na Sepro nós concordamos. Nós lançamos uma ampla escolha de robôs de 3, 5 e 6 eixos, todos operados pela mesma plataforma de controle Visual, desenvolvidos pela Sepro especificamente para máquinas injetoras. A Sepro pode equipar todas as máquinas injetoras, novas ou já existentes, e também oferecemos diferentes níveis de integração para o seu pacote completo, em parceria com vários fabricantes de máquinas injetoras. O que vem depois? Somente o tempo dirá, mas com os robôs Sepro e com a evolução da tecnologia, o seu futuro está de portas abertas.

PLÁSTICO BRASIL
20 a 24 de Março, 2017
Stand D208

2017
FEIPLASTIC
03 a 07 de Abril, 2017
Stand B27

SEPRO DO BRASIL

Rua Vicente Preterotti, 721
13214-675 – Jundiaí – SP
Tel: +55 11 4815 4157
seprodobrasil@sepro-group.com
www.sepro-americalatina.com
twitter: @SeproGroup

PLÁSTICO BRASIL
Feira Internacional do Plástico e da Borracha

PLAST-EQUIP

Sob a regência de Daniel Ebel, a Plast- Equip é formadora de opinião no segmento nacional de periféricos. Essa condição aflora do lançamento na feira de mais uma geração dos dosadores gravimétricos DRG equipados com até seis componentes e capacidades de 20 a 3.000 kg/h. Nova solução de design facilita a limpeza do equipamento na troca de componentes.

PRESTMAC

A empresa realça a vocação para montar elementos de automação industrial lançando na feira seu sistema digital de alinhamento para embalagens flexíveis munido do novo processador microprocessado D10. Opera com tecnologia de motorização da estrutura sem atuador. O processador D10 sobressai pelo ajuste facilitado, controladores CD-30 de freio e freio modular FPM 200 com duas pinças automáticas. Ainda no estande serão realizadas demonstrações da unidade revisora PMRV2 munida do processador D10.

PRIMOTÉCNICA

Periféricos para termoplásticos e compostos de poliamida (PA) 6 e 6.6 estão no DNA da empresa e explicam o lançamento no estande de peças de reposição para extrusoras do tipo dupla rosca co-rotante. Entre elas, despontam elementos de rosca e recuperação do canhão. Além isso, a Primotécnica acena com serviços de desmontagem e reconfiguração de roscas.

Por fim, brilham ainda na vitrine do estande os grades de PA beneficiados com cargas e fibra de vidro, integrantes da série de compostos Primid.

REINAFLEX/INOZAGAM

A novidade no estande é a flexográfica 550 de tambor central. Dirigida a pequenas tiragens de flexíveis, conta com registro eletrônico e monitoramento por PLC.

RULLI STANDARD

Marco zero das extrusoras brasileiras blown e de chapas, a empresa aproveita a feira para promover sua entrada em nova seara: extrusoras para reciclagem, munidas de recursos para elevar a produção em até 10% e baixar até 24% os gastos com eletricidade perante a concorrência em atividade na praça.

SEIBT

O cerco da empresa gaúcha aos periféricos e tecnologias de reciclagem mecânica é fortalecido pelo lançamento de uma estação de tratamento de efluentes. Além de aproveitar a ocasião para disseminar informações sobre pontos altos de seu catálogo como as instalações para reciclagem de PET, a Seibt abre espaço no estande para modelos de trituradores e moinhos de baixo nível de ruído.

SEPRO DO BRASIL

Fera francesa em robôs cartesianos para injetoras, a Sepro acontece na feira acionando dois petardos ao vivo no estande. Um deles atende pelo codinome S5Picker. Trata-se de um pequeno robô sprue picker de três eixos numéricos sobre viga, com capacidade de carga de até 1 quilo, comando Touch Picker e apto a ser agregado a injetoras de 30 a 200 toneladas. Sua versão dotada de curso prolongado permite a evacuação dos canais direto para fora da injetora. A outra estrela do portfólio presente no estande é um modelo do robô de três eixos Strong, série disponível em três tamanhos, dotada de comando Touch 2 e cuja capacidade de carga varia de 20 a 50 quilos. É indicada para automatizar injetoras de 700 a 2.800 toneladas. Em complemento, a empresa aproveita a feira para divulgar os lançamentos internacionais dos grandes robôs de seis eixos Sepro Yaskawa Motoman, além das séries de cinco eixos 7X Line (três eixos) e dos robôs de três eixos Multi Inject 40 e Success 5.

STEINERT

O pivô do estande é o novo separador óptico para plásticos pretos intitulado Unisort Blackeye. Com capacidade situada em torno de 10 t/h, o periférico é brandido pela Steinert para recicladores como os de componentes de eletroeletrônicos.

SUMITOMO (SHI) DEMAG

A tiracolo de um mostruário com modelos hidráulicos, híbridos e elétricos de 50 a 2.000 toneladas, a corporação nipo alemã centra o foco de seu estande na promoção da injetora de ciclo rápido IntElect. Voltada para redutos como embalagens e componentes médico-hospitalares, essa injetora elétrica sobressai pela velocidade, vão entre colunas e uma tecnologia que reduz as forças de fechamento com enonomia energética.

TECHFINE

Revendedora de extrusoras,a empresa ressalta no estande os préstimos de uma máquina de tubos vinílicos com 100 mm de diâmetro de rosca, além de modelos de dupla rosca corrotante caracterizados pela economia energética e excelente volume interno livre. Outras atrações em evidência passam por moldes de conexões e um modelo de secador/cristalizador por infravermelho, com menor tempo de secagem e baixo consumo de eletricidade.

TRANSCALOR

Ás da manufatura de equipamentos para resfriar e aquecer fluidos, a empresa promove duas frentes em chillers no estande. Uma delas é a linha Conceito, de chillers em inox, IHM com sistema GSM para receber alarmes via mobile e dutos internos de cobre. Por seu turno, a linha Turbocor, de chillers compacos e leves denominados turbo trans, apresentam um espectro de 70 a 1.200 TR no mesmo equipamento, operação silenciosa e

aguçada eficiência IPVL. Livre de óleo e com mancais magnéticos, essa série de chillers acusa rotação de até 50.000 rom e partida soft start. Também batem ponto no estande o termorregulador e o trocador de calor aletado montados pela Transcalor.

TRIA

Com capacidades de trabalho alojadas entre 5 e 30 kg/h, as novas séries de moinhos compactos em evidência no estande, JM 2115 e JM 4215m, primam por zero geração de ruídos e contaminante, economia energética (média de 0,3kW/h) e total cumprimento das diretrizes de segurança da NR-12.

UNICMAQ BRASIL

Importadora de máquinas operatrizes e injetoras, a empresa resolveu

fazer a diferença na feira instalando um célula para produzir baldes de 20 litros adesivados em ciclo de 18 segundos. A célula opera com duas injetoras da chinesa LK Machinery, de 350 e 450 toneladas, além de robô, etiquetadora e moldes para alça e tampa.

VALMART

As vedetes do estande são as blocadoras Flex VM 700 e VM 900, destinadas à produção de sacos de lixo. A série inclui também um modelo de sacoleira para sacolas camiseta, de concepção flexível e modular (máquina/estação de corte de alça e empilhamento/sanfonador).

VEDER

Com mostruário tomado por projetos elétricos e soluções de automação, a empresa reserva espaço nobre no estande a um inversor de frequência com software sob medida e cuja capacidade produtiva é assegurada pela Veder como superior à concorrência. Injetoras, extrusoras, picotadeiras e granuladores estão na mira do novo inversor.

VIA EQUIPAMENTOS

A menina dos olhos do estande é uma unidade de água gelada. Em complemento, a empresa divulga na feira outros equipamentos auxiliares que monta como chillers, termorreguladores, dry coolers e resfriadores de ar.

WITTMANN BATTENFELD

Um dos raros ases globais capazes de assinar uma célula de injeção de ponta a ponta, da máquina básica aos periféricos e extratores de peças, a Wittmann Battenfeld promete mesmerizar os visitantes no estande com três petardos. Um deles é a demonstração da injetora Smartpower 180/570 com comando unilog B8, robô Wittmann W818 e sistema insider de enclausuramento com esteira incorporada à base da máquina. Outra vedete do portfólio posta em demonstração na feira: a injetora Ecopower 110/350, também equipada com comando Unilog B8 e integração completa dele aos periféricos via sistema Wittmann 4.0. A cereja do bolo dessa performance caberá à exposição da última geração de auxiliares consagrados como termorreguladores, alimentadores e desumidificadores.

WORTEX

Novas soluções em reciclagem compõem os ímãs de público para o estande da Wortex. Os lançamentos ficam a cargo da segunda geração das linhas Challenger Recycler e Compounder. A linha Challenger Recycler recupera grande variedade de resíduos de filmes lisos/impressos e rígidos, com apoio de um sistema de alimentação forçada, o que permite o processamento do material sem a necessidade de aglutinação. Seu sistema de granulação é adequado ao processamento de todos os tipos de termoplásticos. Por sua vez, a linha Challenger Recycler Geração II se distingue pela capacidade de trabalhar com até 20% de material rígido no material flexível ou de processar 100% de material rígido ou aglutinado. A geração II apresenta avanços na degasagem de materiais altamente impressos com um sistema opcional de dupla filtragem para materiais com maiores níveis de contaminação. Quanto à Challenger Compounder Geração II, é equipada com extrusora monorrosca e volta-se para indústrias imersas em atividades como a formulação de blendas, a incorporação de cargas e a peletização de resinas (poliolefinas, estirênicos e polímeros nobres) provenientes de processos de transformação como sopro, injeção e termoformagem. •

Flexível, seguro e preciso

Quantum
Nova geração de dosadores gravimétricos

- Total flexibilidade de uso
- A mais alta precisão de dosagem
- Interface "touch screen" de 8"
- Homogeneização perfeita
- Troca rápida de material
- Integração com WinFactory 4.0

PLÁSTICO BRASIL
Stand - G 106

Piovan
Customers. The core of our innovation

www.piovan.com

vendas@piovan.com.br - Tel. +55 11 3693 9432

INVESTIMENTOS

Caminhos cruzados

Dois novos nomes preenchem a ficha em resinas no país: a brasileira **Unipar Carbocloro**, em PVC, mediante a aquisição da **Solvay Indupa**, e a mexicana **Alpek** em PET, fruto de acordo firmado com a **Petrobras** sobre a intenção de compra da **Petroquímica Suape/Citepe**. Ambas as empresas, além das consultorias **MaxiQuim** e **Chemvision** e a **Associação Brasileira da Indústria Química** (**Abiquim**), não concederam entrevista.

PVC pode ser a vedete do portfólio da finada Solvay Indupa. Mas a absorção pela Unipar Carbocloro dos complexos dessa empresa no Brasil e Argentina não é condicionada pela resina em si, mas pelas sinergias subjacentes na cadeia dos clorados. Afinal, a aquisição guindou a Unipar Carbocloro ao topo do pódio latino-americano das capacidades de soda cáustica e cloro e à vice liderança em PVC. No primeiro caso, tratam-se de 750.000 t/a de soda e 650.000 t/a de cloro, somados os potenciais dos complexos em Cubatão, São Paulo, e Bahia Blanca, na Argentina. No âmbito do polímero vinílico, a capacidade binacional, agora sob comando da controlada Unipar Indupa, totaliza 510.000 t/a. A Unipar retorna assim aos termoplásticos, setor no qual atuou em poliolefinas de 1992 a 2010, quando vendeu à Braskem suas ações na extinta petroquímica Quattor.

Sete anos depois, nas vestes da Unipar Carbocloro, ela volta às resinas, mas num compartimento, PVC, sem nada a ver com polietileno (PE) e polipropileno (PP). Para começar, PE e PP são resinas multimercado, enquanto PVC serve em essência a um amo, a construção civil, a se esvair em sangue desde 2015 (no Brasil e Argentina) e sempre um dos últimos setores a reagir quando uma retomada econômica tem início. Essa dependência e a onerosa produção eletrointensiva ajudam a explicar a lentidão das mudanças na produção brasileira do vinil. A Unipar Carbocloro embolsou uma capacidade de 290.000 t/a de PVC em atividade desde 1956 em Santo André, ABC paulista. A empresa não escapa de um dilema que levou membros da diretoria da Solvay Indupa a chamarem na informalidade a Braskem de patrão. Afinal, para produzir PVC, a Unipar Indupa conta apenas com uma fonte de eteno no país: a Braskem, sua concorrente na resina. Argumenta-se que, tal como já ocorria antes da privatização do setor petroquímico, quando o polímero ainda estava no bojo do grupo Solvay, tal abastecimento é respaldado por contrato. Mas analista algum diria ser este o melhor dos mundos para quem é suprido e, se vier o dia em que a Unipar Indupa quiser expandir sua sexagenária base de PVC em Santo André, a única via é a capacidade de 140.000 t/a de dicloroetano (intermediário para PVC) comercializado pela Unipar Carbocloro e, de novo, formulado com eteno da sua rival no vinil.

Sem ok dos orgãos antitruste até o fechamento desta edição e até contestada na Justiça por ação popular, a compra da PetroquímicaSuape /Citepe esmerilha o poderio transnacional da Alpek em PET e seu insumo-chave, o ácido tereftálico purificado (PTA). O poliéster grau garrafa arfa sob crônica superoferta mundial e, no Brasil, a soma das capacidades de 450.000 t/a da PetroquícaSuape e de 550.000 t/a da rival **M&G** traduz um hiato da ordem de 50% até o consumo aparente. Mas esse mico não embaça o investimento, se visto do mirante da Alpek. Na Argentina, ela controla a única planta de PET, de 190.000 t/a. Com essa base e a do Brasil, a corporação mexicana vira líder no polímero na América do Sul. Em Pernambuco, a Alpek se apossa ainda da única fábrica de PTA na região, capaz de gerar 700.000 t/a. Nos EUA, conta com operações de 640.000 t/a de PTA; 135.000 de fibra de poliéster e 1.495 milhão de t/a de PET. No México, são 160.000 t/a de fibra; 1.610 milhão de PTA e 180.000 t/a de PET.

Nos meandros desses caminhos cruzados, o conceito de concorrência cede vez a uma interdependência. Afinal, a M&G roda sua planta brasileira de PET com PTA mexicano da Alpek, importado com benesses fiscais de acordo comercial bilateral. Nos EUA, por sua vez, a Alpek licenciou a tecnologia para gerar 1,3 milhão de t/a de PTA no complexo texano da M&G em Corpus Christi, completado pela capacidade de 1,1 milhão de t/a de PET e com partida agendada para este ano. A Alpek também firmou acordo para comprar 500.000 t/a do poliéster ali produzido. Como se vê, uma mão lava a outra. •

REPLAS É LIDERANÇA E TRADIÇÃO!

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 de Polietileno

Replas
BOPP POLÍMEROS | RESINAS TERMOPLÁSTICAS

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 sabic | PETROKEM | REPSOL | LOTTE CHEMICAL

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

Interessado em novidades, oportunidades e negócios?

CREDENCIE-SE
IMPRIMA SUA
CREDENCIAL EM CASA

POR QUE ESCOLHER A FEIPLASTIC?

- A FEIPLASTIC foi eleita pelos compradores em 1º lugar a feira para visitação do setor do plástico.
- Média de 96% de satisfação nas 4 últimas edições do evento.
- Exposição das maiores e principais marcas nacionais e internacionais.
- Público altamente qualificado para networking.
- Há mais de 30 anos é o evento referência para os principais compradores do mercado.

FEIPLASTIC
feira internacional do plástico

Expo Center Norte | São Paulo - SP
03 a 07 de abril de 2017

Saiba mais em: www.feiplastic.com.br

Key Partner

Apoio Institucional

Apoio

Montadora Oficial

Cia. Aérea Oficial

Organização e Promoção