plásticos em revista

55 ANOS

Maio/2017

Nº 636

DISTRIBUIÇÃO

O MALABARISMO DO RISCO

OS AGENTES DE RESINAS NUNCA LIDARAM COM TANTAS INCERTEZAS PARA SUSTENTAR O NEGÓCIO NA CORDA BAMBA DA DEMANDA

CRÉDITO
Serasa e Boa Vista captam melhora na gestão financeira da indústria

PLÁSTICOS DE ENGENHARIA
Temporada de caça às brechas para driblar a paradeira da economia

EDITORA DEFINIÇÃO
Sua porta de entrada para o mercado.

www.plasticosemrevista.com.br /plasticosemrevista /in/plasticos-em-revista /RevistaPlastico

AFRICA ZERO
Braskem:
sempre perto
para encontrar
as melhores
soluções
sob medida para
o seu negócio.
RONALDO PATRICIO
Assistente de Vendas
Distribuidores autorizados:
ACTIVAS
Eteno
fortymil
Resinas Termoplásticas
mais
POLÍMEROS
PIRAMIDAL
Braskem

A escrita na parede

A conjuntura do Brasil sob o prisma do julgamento sob incerteza

No calor do bombardeio das delações da JBS sobre Brasília e de suas avarias reflexas na economia, o dirigente brasileiro de um bíceps global em plásticos de engenharia não se abate. Ele se aferra à visão do negócio craneado para muito além desse momento quando questionado sobre a penúria de seu maior mercado, a indústria automobilística. Sua produção hoje equipara-se aos patamares de 2008 e ela opera com mais de 50% de ociosidade na capacidade para montar 5 milhões de veículos ao ano. "Apesar dos descalabros da política e do empobrecimento da população, o Brasil permanece um mercado de gigantismo merecedor da atenção e o povo gosta de consumir. O Brasil superou outras crises tão graves quanto esta. Essa crise vai passar e a eventual mudança do presidente nada muda no horizonte a longo prazo do mercado nem derruba essas características do país. A produção de carros não vai tardar a retomar aquele nível do passado, perto de quatro milhões de unidades".

À frente de integrada operação de plásticos de engenharia no país, o dirigente entoa, até por dever de ofício, um discurso pra cima. Só faltava essa – dizer algo capaz de acentuar o desânimo de clientes já jururus. Assim, o executivo ressalta a convicção de que o Brasil surpreenderá ao saltar da maca da UTI já no ano que vem. Ele descarta, inabalável, a possibilidade de rever seu pensamento dianter do fato de a produção automobilística ter batido recorde sob o ambiente de euforia irreal da Nova Matriz Econômica, em vigor de 2002 a 2014, responsável também pela bolha imobiliária e seu estouro. Ele chega a aceitar, mas sem voltar atrás, o argumento de que brasileiro é chegado a consumir porque jamais passou por conjuntura de privação, como guerras, capaz de lhe incutir o hábito de poupar para dias melhores. Além do mais, nosso histórico de voos da galinha e mudanças nas regras no meio do jogo entranharam na sociedade a noção de comprar quando os recursos estão na mão, pois amanhã ninguém sabe.

No início dos anos 1970, causou furor no ensino superior dos EUA a palestra "Interpretação histórica: o julgamento sob incerteza", proferida pelo psicólogo israelense Amos Tversky. Ele botou os historiadores contra as cordas ao criticar uma tendência deles: pegar fatos que tivessem observado (negligenciando muitos outros, inclusive os impossíveis de se notar) e narrá-los de modo a se encaixarem numa descrição lógica e persuasiva.

"Com demasiada frequência", ponderou Tversky na conferência, "vemo-nos incapazes de prever o que vai acontecer; contudo, após o fato, explicamos o que aconteceu com grande dose de confiança. Essa 'capacidade' de explicar o que não temos como prever, mesmo na ausência de qualquer informação adicional, representa uma importante, ainda que sutil, falha em nosso raciocínio. Ela nos leva a crer na existência de um mundo menos incerto do que realmente é e que somos menos inteligentes do que realmente podemos ser. Pois, se podemos explicar amanhã o que não temos como prever hoje, sem qualquer informação extra, a não ser o conhecimento do efetivo resultado, então esse resultado deve ter sido determinado de antemão e devemos ser capazes de prevê-lo. O fato de que não pudemos fazê-lo é tomado como uma indicação de nossa inteligência limitada e não da incerteza inerente ao mundo. Com demasiada frequência, tendemos a nos censurar por ter deixado de prever isso que mais tarde parece inevitável. Até onde sabemos, a escrita podia ter estado na parede o tempo todo. A questão é: a tinta era visível?"

Aquele dirigente dos plásticos de engenharia antevê um final feliz ao final da escrita na parede do Brasil, enquanto outros só captam hiatos e reticências e o acaso prossegue fazendo das suas. A leitura continua. •

SUMÁRIO

06 Visor
PLÁSTICOS DE ENGENHARIA

As estratégias dos fornecedores para contornar as autopeças em ponto morto

16 Conjuntura
CRÉDITO

A gestão das indústrias pelo crivo da Serasa e Boa Vista

20 Sensor
NEWTON ZANETTI

Crise ameaça competitividade das máquinas nacionais, avalia em entrevista o diretor da Pavan Zanetti

36 3 Questões

Ana Carolina Sanches, da Braskem, disseca os desafios à frente de PVC

38 Chão de Fábrica
DESEMPREGO

O drama da mão de obra qualificada sem colocação

24 Especial

40 Sustentabilidade
BOOMERA

Por que uma startup top de economia circular cismou de virar transformadora

42 Brasil
VANDALISMO

O setor plástico pode ajudar a combater os incêndios criminosos de ônibus?

/plasticosemrevista /in/plasticos-em-revista /RevistaPlastico

Maio/2017
Nº 636 - Ano 55

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

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.

Reprodução permitida desde que citada a fonte

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: Julho/2017

POLIESTIRENO É NA REPLAS!

ATENDEMOS A DIVERSIDADE DO MERCADO DE PLÁSTICOS NA DISTRIBUIÇÃO DAS PRINCIPAIS PETROQUÍMICAS DO MUNDO!

O **Poliestireno (PS)** é uma resina termoplástica resultante da polimerização do Monômero de Estireno (SM). Tem como principal característica a fácil processabilidade nos transformadores em geral, tanto nos processos de injeção plástica como extrusão.

- Baixa absorção de umidade
- Altamente resistente a impactos
- Resistência ao calor

Confira toda nossa **linha de produtos:**

- PEBD, PEBD L e PEAD
- Polipropileno Homopolímero, Copolímero e Randômico
- EVA, PVC, ABS, PC
- Filmes BOPP
- Filmes de Polietileno
- Filme de Polipropileno "Cast Film"

Pensando em atender sempre melhor, a Replas possui várias unidades estrategicamente localizadas pelo Brasil. Consulte a quantidade mínima para sua região e o prazo de entrega.

Distribuidor Autorizado de Poliestireno e BOPP: VIDEOLAR innova

Distribuidor Autorizado de Resinas:

سابك | PETROKEM | REPSOL | LOTTE CHEMICAL

Certificado NBR ISO 9001 BRTÜV

Replas É + Brasil

Alô Diretor 0800 770 4575

Replas
BOPP POLÍMEROS | RESINAS TERMOPLÁSTICAS

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

www.replas.com.br

WK3

Parado à beira do caminho

O setor de plásticos de engenharia torce pelo resgate do mercado o quanto antes

Na ativa há sete anos em Indaiatuba, interior paulista, a **Atomplast** sintetiza o astral na transformação de plásticos de engenharia. "Nosso parque de 30 injetoras hoje roda com cerca de 30% de ociosidade, índice que buscamos baixar a 20% este ano com mais projetos de peças para indústrias parceiras e pedidos de novos clientes, caso de uma impressora fiscal para a **Epson** e modelos de filtros de água para a **IBBL Bebedouros**", cita o presidente Hugo Camisotti. "Cobrimos principalmente os setores de eletrodomésticos, hardware de TI e automotivo, este último o mais atingido pela crise - nossas vendas para ele caíram 40%".

Autopeças sempre irrigaram a jugular do consumo brasileiro de resinas nobres, completado por componentes para eletroeletrônicos e, mais de leve, materiais de construção. Tratam-se de segmentos crivados de déficits pela economia no meio fio desde o segundo trimestre de 2014, efeito do crédito arrochado e empobrecimento da população ilustrado por 14 milhões de desempregados. Falam por si os indicadores tirados do forno pela **Associação Nacional dos Fabricantes de Veículos Automotores** (**Anfavea**). Nas suas revisitadas previsões, a entidade espera fechar 2017 com total de 2.413 milhões de unidades de autoveículos montados contra 2.157 milhão em 2016. Para bom entendedor, apesar do estímulo recebido das exportações, o setor continua a operar abaixo da metade de sua capacidade nominal, projetada em cinco milhões de autos. Em frente: a Anfavea prevê a produção de 2.313 milhões de veículos leves no exercício atual versus 2.078 milhões precedentes e, quanto aos veículos pesados, ela trabalha com a perspectiva de montagem de 100.000 unidades em 2017 frente 79.300 em 2016. De janeiro a maio último, completa a entidade, a produção alcançou 1.037 milhão de unidades, volume abaixo do patamar dos mesmos cinco meses há 10 anos: 1.070 milhão de veículos montados.

No balcão dos eletrodomésticos, a representação **Eletros** registrou queda de 21% na receita dos fabricantes em 2016 e, na raia da linha branca, constatou recuo de 17% nas vendas de 2015 e 11% em 2016. No primeiro trimestre de 2017, as vendas de fogões, lavadoras e geladeiras somaram 3,15 milhões de unidades ou -3% diante de igual período no ano passado. Em 2016, por sinal, a Eletros registrou o quarto ano seguido de recuo nas vendas da linha branca e o volume de 12,9 milhões de unidades comercializadas foi identificado como o menor nível alcançado desde 2010.

Indústria automobilística: reação nas vendas externas bafeja os plásticos de engenharia

O sobrevoo pelas principais pistas de decolagem dos plásticos de engenharia

pega ainda a construção civil. Pelo andar da carruagem, 2017 pinta como o terceiro exercício consecutivo no vermelho. Até a virada do semestre, a **Associação Brasileira de Materiais de Construção** (**Abramat**) alardeava a aposta em empate com o faturamento do setor em 2016, receita 12,5% inferior à de 2015 que, por sua vez, recuou 6% perante o saldo de 2014. Segundo adiantou na mídia o presidente Walter Cover, a Abramat está propensa a retificar para baixo as projeções de vendas para este ano, sinalizando volta aos níveis de faturamento de 2008. A taquicardia sobe com o estouro da bolha imobiliária, o adiamento de reformas residenciais e o pendor do consumidor formiga por marcas mais baratas de materiais de construção.

HORA DE ABRIR O LEQUE

Pelo critério dos volumes, o placar dos plásticos de engenharia é decidido por poliamidas (PA), policarbonato (PC) e, na pole, copolímeros de acrilonitrila butadieno estireno (ABS) e de estireno acrilonitrila (SAN). O único polímero nobre com produção local é PA 6.6, a cargo da **Rhodia**, avessa a abrir volumes de produção e vendas. Pelo monitoramento do comércio exterior pelo governo (Sistema Alice), as importações brasileiras das referidas resinas rondaram 137.885 toneladas em 2014; 142.202 em 2015 e 140.345 em 2016. "Os plásticos de engenharia mais vulneráveis a três anos de retração são aqueles focados em autopeças de bens duráveis em geral", interpreta Taís Marcon Brett, analista da consultoria **MaxiQuim**". SAN está mais voltados para aplicações em eletrodomésticos e eletroeletrônicos, enquanto PC transita pelos setores automotivo e da construção". Na radiografia do comércio exterior, PC é, entre os principais plásticos de engenharia, o único com declínio constante em seus volumes importados desde 2014. Referência global na resina, a **Covestro** negou entrevista.

Taís Brett: risco de encolhimento dos fornecedores de materiais.

Retomando o fio, Taís opina que, para contornar o freio puxado na demanda automotiva, "a saída para os fornecedores de plásticos de engenharia é diversificar o portfólio, de modo a cobrir diversos segmentos e atender o mesmo cliente com maior variedade de produtos", ela pondera. "Mesmo no setor automotivo, vale tentar diversificar o tipo de cliente final, entre os mercados de reposição e as vendas para peças injetadas destinadas às montadoras".

O movimento em banho maria dos plásticos de engenharia periga respingar no perfil de sua comercialização, admite a especialista da MaxiQuim. "Após um período de crise acentuada para esse tipo de material, não são todas as empresas que conseguem se manter no mercado", ela observa. "Algumas desistem do negócio, mudam de foco ou vão à falência, de modo que, superada a fase de baixa, é a configuração de nova estrutura de players pelo lado da oferta".

PLÁSTICOS DE ENGENHARIA - IMPORTAÇÕES BRASILEIRAS EM KILOGRAMAS

POLICARBONATO			
Descrição	**Jan-Dez 2014**	**Jan-Dez 2015**	**Jan-Dez 2016**
39074010 - POLICARBONATOS FORMA PRIMAR.60G/10MIN<=FLUIDEZ<=80G/10M	4.213.208	3.204.685	1.925.355
39074090 - OUTS.POLICARBONATOS EM FORMAS PRIMÁRIAS	30.232.897	28.653.937	27.990.483
TOTAL	**34.446.105**	**31.858.622**	**29.915.838**
COPOLÍMEROS DE ABS			
Descrição	**Jan-Dez 2014**	**Jan-Dez 2015**	**Jan-Dez 2016**
39033010 - COPOLÍMEROS DE ACRILONITRILA-BUTADIENO-ESTIRENO, C/CARGA	1.815.430	1.871.770	1.001.842
39033020 - COPOLÍMEROS DE ACRILONITRILA-BUTADIENO-ESTIRENO, S/CARGA	76.395.689	58.396.062	55.538.565
TOTAL	**78.211.119**	**60.267.832**	**56.540.407**
COPOLÍMEROS DE ESTIRENO-ACRILONITRILA (SAN)			
Descrição	**Jan-Dez 2014**	**Jan-Dez 2015**	**Jan-Dez 2016**
39032000 - COPOLÍMEROS DE ESTIRENO-ACRILONITRILA (SAN)	9.156.053	8.479.712	10.525.112
TOTAL	**9.156.053**	**8.479.712**	**10.525.112**
POLIAMIDAS			
Descrição	**Jan-Dez 2014**	**Jan-Dez 2015**	**Jan-Dez 2016**
39081011 - POLIAMIDA-11, EM LÍQUIDOS, PASTAS	4.638	3.746	1.054
39081012 - POLIAMIDA-12, EM LÍQUIDOS, PASTAS	2.138	1.900	3.465
39081013 - POLIAMIDA-6 OU POLIAMIDA-6,6, C/GARGA, EM LIQUIDOS, PASTAS	246.829	74.090	35.618
39081014 - POLIAMIDA-6 OU POLIAMIDA-6,6, S/CARGA, EM LIQUIDOS, PASTAS	51.881	53.917	18.976
39081019 - OUTRAS [POLIAMIDAS-6,9 OU 6,10 OU 6-12, EM LIQUIDOS E PASTAS]	16.168	25.589	29.242
39081023 - POLIAMIDA-6 OU POLIAMIDA-6,6, COM CARGA, EM PEDACOS, ETC.	11.450.323	8.664.008	9.214.553
39081024 - POLIAMIDA-6 OU POLIAMIDA-6,6, SEM CARGA, EM PEDACOS, ETC.	33.551.412	30.825.484	32.156.403
39081029 - OUTRAS [POLIAMIDAS-6,9 OU 6,10 OU 6-12, EM BLOCOS IRREGUL. ETC.]	1.748.415	1.947.123	1.905.180
TOTAL	**47.071.804**	**41.595.857**	**43.364.491**

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

EM PLENA CARGA

Além de ser a única produtora latino-americana de PA totalmente verticalizada das matérias-primas ao beneficiamento, a Rhodia contorna com sucesso a calmaria doméstica pisando fundo nas exportações. A tiracolo da polimerização de PA 6.6 e de

Carnes processadas: reduto de filmes com barreira a oxigênio.

uma capacidade divulgada da ordem de 50.000 t/a de compostos de engenharia em São Bernardo do Campo, no ABC paulista, as exportações dos materiais praticamente dobraram de 2016 para 2017, comemora Marcos Curti, diretor para as Américas da Unidade de Negócios Performance Polyamides do **Grupo Solvay**, controlador da Rhodia. No primeiro trimestre de 2017, por sinal, a empresa divulgou ter embarcado ao exterior cerca de 60% da sua produção local de compostos e, em paralelo, prossegue na liderança das vendas internas de poliamidas e encabeçando a difusão de avanços como a penetração de PA em coletores de motores turbo, em ascensão em carros do Brasil desde os anos 1990. "Graças aos projetos de excelência operacional e comercial implantados nos últimos anos, conseguimos manter cheia a nossa produção de plásticos de engenharia", exulta Curti. "Por sinal, implantamos um novo laboratório de desenvolvimento de aplicações munido de extrusora de escala industrial, uma infra capaz de abreviar a entrega de soluções não só ao mercado brasileiro, mas de atender as demandas da clientela, centrada no bloco comercial do Nafta, da planta de 10.000 t/a de compostos que parte em julho no México, a sétima no gênero da Rhodia ".

Curti: exportações salvam a produção brasileira de compostos da Rhodia.

Sem precisar prazos e fiel ao preceito de que nada é para sempre, Curti afirma confiar na recuperação do setor automotivo no Brasil. "Também temos trabalhado na introdução de materiais para produtos do mercado elétrico, em especial componentes de equipamentos dependentes de alta resistência térmica, e concluímos um processo internacional de nossas linhas de produção, para viabilizar a exportação de compostos e polímeros". A propósito, ele projeta, a unidade em São Bernardo deve exportar por volta de 60% da sua capacidade este ano, inclusos grades de PA 6.6 para aditivação no México.

Baruque: Radici reduz dependência das autopeças.

OÁSIS DA BARREIRA

Autopeças encabeçam os mercados da subsidiária do **Radici Group**, tinto nobre italiano em poliamidas com planta de compostos em Araçariguama, interior paulista. Mas a empresa tem sido bem sucedida em suavizar esta dependência de uma arena onde 15 montadoras de carros hoje se esfalfam para lutar por uma demanda mais que 50% abaixo de sua capacidade instalada. "Embora lidere o movimento, o mercado automotivo representa 35% de nossas vendas e pode crescer de 3% a 5% este ano, devido à pequena alta na exportação de carros de maior valor agregado, contendo volumes maiores de PA", situa Jane Campos, CEO da Radici Plastics no Brasil. "Para contornar a queda no movimento para autopeças, passamos a prospectar setores como o agronegócio, brinquedos e embalagens flexíveis de alimentos". Este último reduto de filmes multicamada, no qual PA 6 desponta como agente de barreira, tem crescido em vendas a ponto de passar para a linha de frente da atuação da Radici, conta Jane.

Alves e Mosca: mercado de extrusão mais atraente que o de compostos.

Luis Haddad Baruque, gerente de marketing e desenvolvimento, salienta também trunfos como os ganhos de produtividade advindos de uma nova ensacadora na planta e o reforço no portfólio conseguido

APTA

O PARCEIRO IDEAL PARA O SEU NEGÓCIO.

Em um mercado cada vez mais competitivo, é preciso contar com parceiros sólidos.

A APTA, especializada na distribuição de resinas e no desenvolvimento de aplicações, oferece uma linha completa de polímeros e o know-how de uma equipe técnica preparada para atender clientes de qualquer porte e em qualquer lugar do Brasil.

Entre em contato com a gente e mantenha sua empresa forte e competitiva.

ABS • PC • TPU • PA • POM • PP • PE • mPE • TPE • TR • PBT • ASA • SAN • ABS/PC • PC/ABS • SBS • MABS • Compostos e Coloridos

APTA
Resinas Termoplásticas

FILIAIS PRESENTES EM **SÃO PAULO** - SP, **JOINVILLE** - SC E **SÃO LEOPOLDO** - RS

APTARESINAS.COM.BR

com a oferta da poliftalamida importada Radilon Aestus T, talhada para a injeção de peças de parede fina e resistência a altas temperaturas como as do compartimento do motor. Abraçada a escoras como estas, Jane Campos acredita que a crise política não vergará sua meta de crescimento da ordem de 5,7% sobre seu balanço em 2016 e, no arremate, não muda um micron do plano de partir em 2018 a sexta extrusora em Araçariguama.

Rodrigues: encarecimento das importações de PA 6.

barreira para flexíveis tem sido um porto seguro para nós, pois, além de conhecer o mercado, nos diferenciamos como distribuidores exclusivos da **Basf** para PA Ultramid dirigida a filmes, um mostruário marcado pelo custo/benefício de grades sob medida para cada tipo de embalagem".

A situação chegou ao ponto de, admitem os dois dirigentes, distribuir PA para extrusão de embalagens alimentícias ser hoje melhor negócio que

O desnível se acentua com a partida ao final de junho da quinta extrusora dupla rosca na unidade da componedora em Mauá, Grande São Paulo, inflando sua capacidade para 9.000 t/a. Em contrapartida, Alves se anima com o desenvolvimento em curso de compostos mais resistentes à chama e ao impacto, tendo em vista desde as exigências por componentes classe V-0 de motores automotivos a aplicações substitutas do metal como dedos de colheitadeiras, cita o diretor. "Na esfera da distribuição de Ultramid para extrusão, já iniciamos o processo de homologação de um grade não caracterizado de todo nem como copolímero nem como homopolímero, destinado a competir com essas duas categorias com performance fortalecida pelo preço mais em conta", completa Alves.

Nissan: parceria estreitada com a Arkema em projetos no Brasil.

DISTRIBUIÇÃO RENTÁVEL

A Radici não é ponto fora da curva no assédio a convertedores de filmes com barreira. A componedora nacional **Krisoll** também enxerga nesse rincão para PA 6 uma casamata contra três anos de luz baixa em autopeças. "A principal saída é o setor de embalagens flexíveis, pois não admite a penetração de materiais de segunda linha, pós-consumo e off grades, alternativas que ajudam a minar o volume de PA virgem a ser comercializado para componentes automotivos", atestam Aurélio Giovanni Mosca e Alexandre Pastro Alves, acionistas e, respectivamente, diretores comercial e de marketing da Krisoll. "O mercado de desenvolver compostos. "Trata-se de um mercado não tão afetado pela crise", reitera Alves. Antes de a JBS jogar cascas de banana para Brasília tropeçar, Mosca e Alves acalentavam vender 2.075 toneladas de Ultramid este ano. "Baixamos a projeção para 1.300 toneladas devido, em 60%, à crise política, e a parcela restante em razão da pontual indisponibilidade internacional de Ultramid", justifica Alves. No âmbito dos compostos da Krisoll, ele assinala também que sua previsão original para 2017 era comercializar 600 toneladas, estimativa rebaixada para cerca de 380 toneladas, em decorrência da demanda refreada em peças técnicas injetadas.

VISCOSIDADE E PREÇO

Peças injetadas, em especial para sistemistas do setor automotivo, sempre foram a menina dos olhos da **ThaThi Polímeros**, veterana revendedora de plásticos de engenharia. "Mas diante da redução da demanda de materiais para autopeças, o mercado de extrusão com PA 6 torna-se uma alternativa em nossas operações", percebe o presidente João Rodrigues. Tendo como principal fonte do polímero a alemã

QUALITY LIGHTENS.

A redução de peso é um fator importante e decisivo para o futuro da mobilidade. Isto significa que os Plásticos de Engenharia e os Compósitos desempenharão uma papel central, pois atendem aos requisitos para uma construção leve, incluindo estabilidade, durabilidade, segurança e acabamento. Nossos produtos de alta tecnologia - **Durethan®** - Poliamidas, **Pocan®** - PBT´s, e o material compósito termoplástico com fibra - **TEPEX®** - estão sempre abrindo novas possibilidades para o desenvolvimento de aplicações leves aos nossos clientes. Adicionalmente aos materiais de alta tecnologia, a LANXESS oferece uma extensa experiência, assim como design avançado e técnicas de simulação para o desenvolvimento de sofisticadas aplicações baseadas na redução de peso. A qualidade LANXESS mantém o desenvolvimento de aplicações leves sempre avançando. **www.lanxess.com.br**

Durethan® **Pocan®** **Tepex®**

QUALITY WORKS.

LANXESS
Energizing Chemistry

Domo Caproleuna, a ThaThi assedia convertedores de filmes coextrusados com homopolímeros de PA 6 como alternativa para prover barreira ao oxigênio. "Vale ressaltar que o raio de alcance dos plásticos de engenharia não conhece limites, podendo substituir outros materiais com vantagens técnicas e econômicas em incontáveis aplicações", expõe Rodrigues. "Já a revenda de PA 6 para extrusão tem um horizonte de usos bem menor. Os convertedores prezam a qualidade e selecionam o polímero com base, em especial, na alta viscosidade e preço em conta".

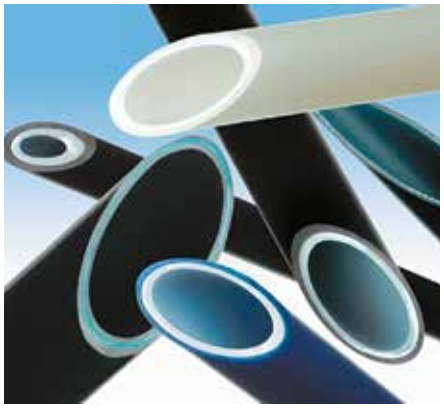
Malagrino: vendas recordes de PA 11 e 12.

Rodrigues reluta em arriscar previsões sobre o desempenho da Thathi este ano. "No primeiro semestre, fomos surpreendidos com reajustes nos preços internacionais da cadeia química e, em particular, de PA 6", assinala. "Tivemos que assimilar o encarecimento das importações com dificuldades para repassar os aumentos, mas conseguimos aos poucos manter as vendas sem perder participação de mercado. No momento, nossas prioridades são manter os clientes em carteira e zelar pela saúde financeira da empresa".

APOSTA CERTEIRA

O espírito é outro para os lados das poliamidas 11 e 12, turbinado pelas chances entrevistas de crescimento nas vendas à margem da recessão. "O mercado de autopeças tem sofrido nos últimos três anos e, do ponto de vista do nosso cliente, o custo das poliamidas de cadeia longa é um complicador numa fase em que a eficiência econômica precisa apresentar variação muito justa, pois não há margem para negociar aumento de preços com as montadoras", constata Thiago Ramos Stelin Malagrino, gerente do negócio de poliamidas na América do Sul da **Arkema**, master chef francês em polímeros requintados. Mesmo com esta margem de manobra apertada para atuar, ele reitera, a empresa colhe resultados positivos por aqui desde 2015, mérito de internacionalizada estratégia implantada desde o final de 2014. "Estreitamos o relacionamento com montadoras estabelecidas no Brasil e suas matrizes", explica Malagrino, ilustrando com **Hyundai**, **Toyota** e **Nissan**. Em decorrência, as bases no Brasil das montadoras passaram a contatar a Arkema nas tratativas de aprovações de matérias-primas para novos projetos.

Outra mão na roda, insere Malagrino, veio das exportações brasileiras de carros, na garupa do câmbio favorável, benesses do Mercosul e melhora da demanda no restante da América Latina. A expectativa da Anfavea é fechar o ano com o recorde de 558.000 veículos exportados, um cenário onde a Argentina, mesmo com sua economia mal das pernas, irrompe como maior comprador: respondeu por mais de 67% das vendas externas de nossos carros entre janeiro e abril passado. "Nós tomamos como base o exercício de 2013, quando a produção automotiva monitorada pela Anfavea bateu recorde com 3.712.736 veículos", esclarece o executivo. "Identificamos que a queda do mercado interno acompanhava a economia brasileira como um todo e a única saída para a indústria automobilística seriam as exportações para a região". Foi um tiro na mosca. Em 2015, situa Malagrino, as exportações pegaram 17% da produção automotiva nacional, no ano passado o índice zarpou para 24% e o gerente aposta em 29% no período atual. No repique, encaixa, as vendas sul-americanas de PA 11 e 12 da Arkema subiram 37% em 2015 e 30% em 2016. Por causa disso, ele arremata, a empresa não precisou compensar a retração no cenário interno indo atrás de aplicações para essas poliamidas de cadeia longa em mercados fora do quadrado delas.


Conectores e tubo de combustível: aplicações conquistadas em caminhões por PA11 Rilsan.

No ano passado, distingue Malagrino, a Arkema vendeu em torno de 120 toneladas de PA 11 e 12 para o setor automotivo no país. Pela sua estimativa, o consumo dos dois polímeros nesse reduto oscilou entre 1.100 e 1.200 toneladas em 2016 e deve emplacar de 1.220 a 1.340 no exercício atual, um movimento no qual a Arkema comparecerá com mais de 200 toneladas de suas poliamidas Rilsan e Rilsamid.

Sollamid e Sollaform são marcas da Krisoll.

15 KRISOLL anos

Sollamid A
Sollamid B
Poliamidas Especiais
Sollaform

Distribuição Oficial de Poliamidas BASF

Compounds

Search Plásticos de Engenharia

Krisoll: Poliamidas (PA) 6, 66, 6.66, 6.10, 6.12, para extrusão e injeção. Poliacetal (POM), ABS, Polipropileno (PP), Policarbonatos (PC), outros plásticos de engenharia 7 OUTROS, commodities, compostos e ou aditivados.

WIKIKRISOLL especialista em Plásticos de Engenharia com + de 30 anos de experiências históricas, nacional e internacional.

KRISOLL
PLÁSTICOS DE ENGENHARIA

A enciclopédia que faz plásticos de engenharia.

Av. Papa João XXIII, 3341
09370-800 • Sertãozinho • Mauá • SP
55 11 4543-6001 • 55 11 2061-2612
www.krisollresinas.com.br

BASF
Distribuidor oficial Poliamidas BASF

QUALITY SYSTEM CERTIFICATION DNV·GL ISO 9001
Qualidade

Laboratório Pro

Planta Própria

N PUBLICIDADE

Bordin: aumento na oferta de ABS e SAN mexicano em 2018.

Na tribuna dos desenvolvimentos, Malagrino atenta, em particular, para as oportunidades discernidas para PA 11 em caminhões. Entre os componentes garfados pelo polímero, o porta-voz da Arkema distingue os quick connectors e sistemas de tomadas de ar tornados mais leves pela substituição do metal. "A entrada de PA 11 em tubos multicamada para combustível também barateou o custo global da peça", ele acentua. Outro ás na manga da Arkema, solta Malagrino, é um avanço consagrado na Europa que desembarca aqui este ano: PA 12 para o freio a ar.

PLANO A LONGO PRAZO

Em sua unidade no **Polo Industrial de Manaus**, a petroquímica e transformadora **Videolar-Innova** beneficia ABS e SAN trazido da taiwanesa **Formosa Plastics**, além de comercializar o polímero virgem para o restante do país na garupa de incentivos locais como a redução de até 88% no imposto de importação e isenção do imposto sobre produtos industrializados(IPI). "Vendemos o composto com a marca Innova e as resinas com a marca original da Formosa Plastics", informa o diretor de operações Cláudio Rocha.

Essa operação de uma extrusora de aditivação em Manaus está longe da musculatura dos demais negócios de resinas da Videolar Innova, estireno, poliestireno convencional e expansível. Antes mesmo de ser vendida pela **Petrobras** para a Videolar, a Innova revendia ABS e SAN da Formosa Plastics tendo em vista como pré-marketing do plano de produzir os copolímeros no seu complexo de estirênicos em Triunfo. A Videolar-Innova mantém a revenda com a mesma pretensão. Só que agora tem um porém. A alemã **Ineos Styrolution** conclui no ano que vem o desgargalamento de 20.000 toneladas, que elevará para 160.000 t/a a capacidade de sua planta mexicana de ABS e SAN. A empresa já escalou o Brasil entre os principais canais de desova do futuro excedente, da ordem de 100.000 t/a, à sombra das isenções tarifárias do acordo bilateral comercial que temos com o México. Fora os custos mexicanos de matérias-primas e de produção, menores que os brasileiros, o sonho da Videolar-Innova esbarra num mercado interno de ABS e SAN reduzido à faixa de 60.000 toneladas em 2016, recuo de 30% versus 2015. Diante desse quadro, Rocha reitera que a fábrica de ABS prossegue nas intenções da Videolar-Innova, mas tirá-las do papel são outros quinhentos. "Nossos planos de investimento miram sempre o longo prazo", ele deixa a incógnita no ar.

MAXIQUIM: PROJEÇÃO DE IMPORTAÇÕES
(em 1.000 toneladas)

RESINA	2014	2015	2016
PC	29,9	31,9	34,4
ABS	78,2	60,3	56,5
SAN	9,2	8,5	10,5
PA6	n.d*	9,1	10,0
PA66	n.d*	11,2	9,6
PA11	2,3	3,0	2,9
PA12	2,8	2,8	2,7

FONTE: MAXIQUIM | *Dados não disponíveis. Importação total de ambos foi de 45 mil toneladas e englobam também *grades* para indústria têxtil.

DE VOLTA A 2009

"Esperamos contar já no início de 2018 com o aumento da disponibilidade de ABS na fábrica de ABS no México, confia Fabio Bordin, gerente executivo de vendas e marketing para a América Latina da Ineos Styrolution. O excedente dessa unidade desgargalada é uma das vigas das agressivas metas de crescimento traçadas por Bordin para os próximos anos.

Capacetes: destaque nas vendas da Ineos Styrolution no Brasil.

No momento, ele calcula, o consumo brasileiro de ABS e SAN retornou ao platô de 2009. "Embora a situação da economia não seja a mais adequada, temos ampliado nossa fatia de mercado nos últimos anos", sustenta o executivo. "Em momento de turbulência, os clientes buscam segurança com fornecedores que acenam com parcerias sólidas, razão da nossa posição forte nos principais setores usuários de ABS e SAN, a exemplo de autopeças e eletroeletrônicos como a linha branca". Bordin salienta, a propósito, a proeminência alcançada por suas resinas nos segmentos de capacetes e chapas extrusadas, desempenho cujo mérito ele também credita a seus distribuidores **Activas**, **Entec** e **Apta** e, no âmbito do mercado automotivo, à parceria mantida com a **A.Schulman**. •

Séries **HDL** e **HPZ**

SOPRADORAS PARA GRANDES VOLUMES E PEÇAS TÉCNICAS EM GERAL

- Força de fechamento de 8,8 a 45 toneladas
- Cabeçotes com capacidade de 1,1 a 9 Kg para PE e PP

PEÇAS TÉCNICAS PARA OS MAIS VARIADOS SETORES:

- Agrícola;
- Químico;
- Agroquímico;
- Construção civil;
- Automotivo;
- Alimentício;
- Entre outros

Conheça também a nossa linha de Injetoras para pré-forma de PET, tampas e peças técnicas variadas.

INJETORAS HXF

Vários modelos e **capacidades**.

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

Daqui não passa

Tudo indica que a saúde financeira da indústria está parando de piorar

Distribuidores de resinas sempre martelaram a tecla de que, embora sejam indiscutíveis os pesadelos trazidos pelas recessões, como máquinas paradas e as dificuldades de acesso a financiamento, a gestão do negócio seria, faça sol ou chova granizo na economia, o calcanhar de aquiles dos transformadores menores. Pois a necessidade ensina e alguma coisa começa a mudar no universo das indústrias em geral de baixa envergadura, constata Luiz Rabi, economista da **Serasa Experian**, em entrevista a **Plásticos em Revista**. "Ao longo dos últimos anos, a pontualidade de pagamentos das micro e pequenas indústrias tem se mantido estável", ele considera. "Em 2015 e 2016, o índice de pontualidade chegou a 94,4% e, no acumulado até abril deste ano, atingiu 94,3%.Ou seja, a cada mil pagamentos efetuados, 943 foram realizados na data de vencimento ou com atraso máximo de uma semana. O quadro demonstra que essas indústrias estão mais preparadas para lidar com a crise, pois nos demais setores, comércio e serviços, a pontualidade de pagamentos caiu durante os últimos três anos".

A gestão do caixa com cadeado embica para o arrefecimento da demanda por crédito entre indústrias de todos os portes. Em 2016, especifica o porta voz da Searasa Experian, a procura das empresas por financiamento caiu 2,2% perante os registros de 2015, "resultado puxado pela queda de 5% observada na indústria", completa o economista. De janeiro a abril último, ele assinala, a demanda das empresas por crédito recuou 2,6% e, no bojo deste número, a indústria voltou a ser o setor com maior taxa de declínio: -5,4% . "Assim, tanto em 2016 como até agora o setor industrial tem liderado a queda na demanda das empresas por crédito", avalia Rabi. "Isso ocorre porque ele é justamente o setor de crescimento mais afetado pela crise econômica".

Rabi: cerca de 5 milhões de empresas inadimplentes.

Com base na posição de março último da Serasa, Rabi projeta em torno de cinco milhões o contingente de empresas inadimplentes no Brasil. "As indústrias constituem 8,7% do total, um percentual que tem se mantido relativamente estável, pois das 4,4 milhões de empresas inadimplentes aferidas em março de 2016, uma parcela de 8,9% cabia às indústrias", distingue o economista. No universo da inadimplência, nota Rabi o setor de maior aumento em sua participação foi o de serviços. "Em março de 2016, ele correspondia a 45% do total e, um ano depois, chegava a 46,5%". Rabi atribui essa trajetória ao predomínio de micro e pequenas empresas no setor de serviços. "São companhias menos preparadas para o enfrentamento de uma crise tão longa quanto à nossa".

Em contrapartida, as indústrias sobressaem no cenário das empresas devedoras em pane seca financeira. "Infelizmente, batemos em 2016 um recorde histórico de pedidos de recuperações judiciais", expõe Rabi. "Foram 1.863 pedidos e as indústrias responderam por 24% deles, por sinal uma participação inferior à registrada em 2015, quando o setor industrial esteve à frente de 28% do saldo de 1.287 pedidos no período, demonstrando que a situação de insolvência no comércio e serviços se agravou mais do que no setor industrial". Em relação ao exercício de 2017, o eco-

nomista informa que a Serasa ainda não fez qualquer levantamento setorial. "Mas já notamos um recuo de 24% no total de pedidos de recuperação judicial de janeiro a maio último em relação ao mesmo período em 2016". "Quanto aos pedidos de falências contra indústrias, Rabi os situa em 676 em 2016 e os equipara a 36,5% do total. "É mais ou menos o nível de participação verificado em 2015, quando a indústria representou 36,1% do saldo de 644 pedidos".

A nitroglicerina despejada na barafunda política pela delação de Joesley Batista não alterou, por enquanto, as expectativas da Serasa para a economia a curto prazo. "Tudo aquilo que prejudica a capacidade do governo em seguir adiante na aprovação das reformas pelo Congresso, principalmente a da Previdência, afeta de forma negativa o quadro econômico, a exemplo desta delação", pondera Rabi. "Mas, pela nossa avaliação, a agenda das reformas deverá prosseguir, provavelmente com certo atraso, mas sem inviabilizá-las. Assim, ainda está mantido o nosso cenário de crescimento econômico de 0,5% para 2017 e 2,5% para 2018".

O mesmo espírito imbui as previsões de outro termômetro do crédito no Brasil,

TRANSFORMAÇÃO: CLIMA DE VOLTA AOS EIXOS

Terra: setor transformador cresce de 2% a 3% este ano.

A transformação de plástico não é exceção entre as indústrias de manufatura açoitadas por três anos a fio de crise. Mas, diante da magnitude dos destroços nos balanços setoriais, seu desempenho não só não tem sido dos mais espezinhados como já são visíveis as perspectivas de uma jornada lenta, a tiracolo do PIB, mas no rumo de uma injeção de sangue bom nos seus números, confia nesta entrevista Edison Terra, vice-presidente da Unidade de Negócio de Poliolefinas, Renováveis e Europa da **Braskem**.

PR – Como interpreta a trajetória dos pedidos de recuperação judicial dos clientes diretos da Braskem desde 2015?

Terra – A quantidade de ocorrências de recuperação judicial tem se mantido estável nos últimos dois anos. Acreditamos que os números deste período ficam um pouco acima da média histórica, mas isso tem relação com o momento recessivo vivido por nossa economia. Pontualmente, tivemos casos similares em anos anteriores. Se compararmos com os dados de entidades que monitoram o universo do crédito, como Serasa, temos a impressão de que os indicadores do setor plástico são melhores que a média da indústria. É possível que a **Associação Brasileira da Indústria do Plástico** (**Abiplast**) e a **Associação Brasileira dos Distribuidores de Resinas Plásticas e Afins** (**Adirplast**) tenham um índice destoante, por terem acesso a uma amostragem diferente dos produtores de resinas.

PR – Com base nessa visão animadora, como deve ficar a incidência desses pedidos de recuperação judicial até dezembro?

Terra – Em geral, os pedidos de recuperação judicial só acontecem depois de as empresas esgotarem as demais alternativas disponíveis. É difícil prever a evolução deste número no curto prazo, mas se considerarmos a recuperação do consumo, ainda que tímida, sustento ser possível dizer que, a médio prazo, esses indicadores tendem a diminuir. De acordo com os dados da Braskem, a demanda interna de resinas (polietileno, polipropileno e PVC) no primeiro trimestre de 2017 foi de 1,2 milhão de toneladas.O volume traduz uma expansão de 5% em relação ao mesmo período em 2016. Daí estarmos projetando para este ano um crescimento da indústria de transformação entre 2% e 3%. Segundo a projeção da Abiplast para 2017, a produção física de artefatos plásticos deve apresentar resultado positivo, com aumento de 2,15% em relação a 2016. Para este ano, a entidade, conforme divulgado em seu site, confia em crescimento de 1,9% no faturamento do setor, atingindo a casa de R$ 53,6 bilhões. Além disso, os líderes e gestores das empresas têm ampliado seu conhecimento na crise e buscam otimizar a produção, reduzir custos e operar de forma mais enxuta. Por sinal, Braskem e Abiplast têm procurado colaborar nesse sentido,por meio de ações de treinamento em finanças e gestão do programa Plano de Incentivo à Cadeia do Plástico (PicPlast).

PR – Na média geral de 2015 a maio de 2017, poderia repartir os pedidos de recuperação judicial constatados entre transformadores ligados a produtos primários e a bens duráveis?

Terra – O número de casos é pequeno para permitir que se note uma tendência específica de um setor ou outro. Houve um decréscimo generalizado na atividade industrial que acabou atingindo boa parte dos segmentos da economia.

CRÉDITO/SERASA E BOA VISTA

a **Boa Vista SCPC**. Sem fixar percentuais para o PIB, o economista Flávio Calife confirma a Plásticos em Revista não ter sentido a premência de revisar com lupa suas projeções em função da metástase na vida econômica deflagrada na jugular do governo pela metralhadora giratória da JBS. "Não fizemos muitas alterações", ele reitera. "Entendemos que a crise não deve influenciar significativamente os ajustes que devem ser feitos na economia, mesmo que em ritmo mais lento. Mas as reformas devem continuar a acontecer a partir de 2018, quando esperamos a retomada da estabilidade política".

Calife: demanda incipiente por crédito deve continuar.

SALTO NAS FALÊNCIAS EM 2016

Em sua análise da pulsação do crédito, Calife coloca no mesmo compartimento das empresas em geral os setores da indústria e serviços". Ao examinarmos os indicadores da Pesquisa Trimestral de Condições de Crédito, compilada pelo **Banco Central**, nota-se um comportamento generalizado de queda na demanda por financiamento, focada em empresas de todos os portes, assim como para consumidores e procura por crédito habitacional", descortina o economista da Boavista SCPC . "Tanto em 2015 quanto em 2016, com base na avaliação pelos valores acumulados em quatro trimestres, houve um grande declínio desta demanda e que só começa a ser revertido no último trimestre do ano passado, inflexionando no primeiro trimestre de 2017. Mas vale ressaltar que a retomada ainda é incipiente, distante da média histórica, e assim deverá permanecer até, pelo menos, meados de 2018".

A Boa Vista SCPC calcula a inadimplência das empresas através da soma dos principais mecanismos de apontamento. "Tratam-se de cheques devolvidos, títulos protestados e registros realizados na base da nossa instituição", sumariza Calife. Pelo exame dos dados acumulados em quatro trimestres frente ao mesmo período do ano anterior, o economista pondera ser possível observar em 2015 o início da escalada do fluxo de inadimplência. "Ele inicia o primeiro trimestre de 2015 com elevação de 5,5%, atingindo seu ápice no triênio um ano depois, com alta de 9,6%, passando a desacelerar a partir daí, com 0,6% de crescimento registrado no primeiro trimestre de 2017".

Calife libera os indicadores da Boa Vista SCPC relativos a indústrias sem caixa para honrar suas dívidas. No balanço consolidado de 2015, foram constatados 385 pedidos de recuperação judicial e 706 de falências. Em 2016, o setor industrial registrou 485 pedidos de recuperação judicial e 825 de falências. A varredura da Boa Vista SCPC aponta que, de janeiro a abril de 2017, a categoria das indústrias colocou 120 pedidos de recuperação judicial e 197 de falências. De janeiro a maio, a Boa Vista registrou 163 pedidos de indústrias por recuperação judicial e 267 de falências Em geral, os dados de solvência apresentam tendências similares, independentemente do setor, julga Calife. "No caso das indústrias, houve um grande aumento das falências em 2016 perante 2015, número que atenuou consideravelmente no acumulado até abril de 2017, em linha com o indicador agregado de falências e recuperação judicial divulgado mensalmente pela Boa Vista SCPC", observa o economista. "Como até o momento a tendência tem sido a de desaceleração e até mesmo queda de alguns desses indicadores, espera- se para o resto do ano a manutenção do fluxo, que deverá trazer os primeiros números anuais negativos desde o término de 2014". •

VAREJO DE RESINAS: O SALDO DE 5 ANOS DE PEDIDOS DE RECUPERAÇÃO JUDICIAL

Gonçalves: regulamentação defasada e prejudicial aos distribuidores.

Pelo monitoramento da **Associação Brasileira dos Distribuidores de Resinas Plásticas e Afins** (**Adirplast**), em torno de 70 empresas atendidas por este canal de vendas, dominadas por transformadores de menor porte, pediram recuperação judicial entre 2011 e 2016. "O atual regime de recuperação judicial já caducou", vaticina Laércio Gonçalves, presidente da entidade e da distribuidora **Activas**. "O próprio governo Temer já tenta emplacar uma nova regulamentação, mais justa para todas as partes e desprovida de populismo barato. Hoje em dia, as empresas que entram em recuperação judicial não se reerguem e só prejudicam o nosso setor ".

Adirplast.

A Associação é tão grande quanto o resultado que você espera.

Há mais de 10 de anos no mercado, a **ADIRPLAST Associação Brasileira dos Distribuidores de Resinas Plásticas e Afins**, oferece apoio aos associados que comercializam resinas diretamente das maiores e melhores petroquímicas do mundo.

Faça parte.

+de **30** petroquímicas globais

+de **2.500** grades disponíveis

+de **100 mil m²** de local para armazenagem de produtos

ASSOCIADOS ADIRPLAST:

fortymil Resinas Termoplásticas · ENTEC · LIMER-CART · POLYMARK EMBALAGENS · TECNOFILMES · PAPION 25 BOPP na medida certa · BP filmes · SM Resinas Samarlen · PIRAMIDAL · mais POLÍMEROS · Replas Bopp Polímeros Resinas Termoplásticas · Remo Plásticos · Eteno · ACTIVAS Distribuição de Resinas Termoplásticas · tiv Plásticos filmes flexíveis para embalagens · PREMIX

PATROCINADORES: DIBRACAM Caminhões e Ônibus · Braskem Distribuidor Autorizado · plásticos da revista · INSAME Estratégia e Comunicação · BOA VISTA SEGUROS · serasa experian · FEIPLASTIC

www.adirplast.org.br
(11) 5102-3062

adirplast
Associação Brasileira dos Distribuidores de Resinas Plásticas e Afins

NEWTON ZANETTI

O futuro não espera

A indústria brasileira de máquinas para plásticos periga passar da crise comercial à existencial

Em contraste com os elos de resinas e produtos transformados, o setor nacional de máquinas para transformação de plástico não se conhece. Ou seja, não possui indicadores oficiais de seu desempenho, das dimensões e do contingente de linhas em funcionamento nos transformadores. Como o setor de máquinas ofega sob excesso de oferta e níveis baixos de utilização da capacidade instalada entre seus clientes, continua forte a possibilidade de esse tipo de levantamento ser postergado. A falta de uma radiografia realista do setor e o risco de a defasagem tecnológica descarnar a competitividade dos fabricantes de máquinas nacionais, pressionados por capitalização a desejar e demanda idem, ameaçam colocar o setor em contagem regressiva se a recuperação da economia demorar muito, percebe na entrevista seguir uma viga mestra do ramo, Newton Zanetti, diretor da **Pavan Zanetti**, nº1 do país em sopradoras por extrusão contínua e de PET.

PR – Como avalia, após três anos de recessão sem trégua à vista, as condições da indústria brasileira de máquinas para transformação de plástico para acompanhar a intensa evolução dos equipamentos internacionais em termos de informatização, automação e integração de processos e operações? Qual o risco de a defasagem local ficar insustentável?

Zanetti: mercado não absorve novos fabricantes de máquinas básicas.

Zanetti – Essa é uma boa pergunta. Preocupada com a própria sobrevivência em busca de voltar a ter um capital de giro que garanta sua atividade, a indústria deixa naturalmente de lado os investimentos para o desenvolvimento tecnológico, principalmente os que exigem grande esforços de tempo e dinheiro. As empresas do setor de sopro convencional e de PET, onde atua a Pavan Zanetti, têm procurado não se distanciar muito das marcas mundiais, com investimentos menores mas mais dirigidos ao que realmente interessa. Ou seja, para que as máquinas produzidas aqui sejam competitivas e seu custo de produção não atinja as alturas. Posso dizer isso com base em nossa empresa: contatamos os principais fornecedores de elementos de máquinas, sejam hidráulicos, pneumáticos ou elétricos, para buscar as novidades mundiais acessíveis ao mercado local e sul-americano. Na montagem deste ano da primeira edição da feira Plástico Brasil, apresentamos máquinas com novidades em nossa linha tradicional, sempre tentando manter a competitividade nos preços, pois o mercado assim o exige. Mercado em baixa normalmente não leva os preços para o alto; inclusive um dos temas usados para convencer clientes relutantes em investir é a modernização das linhas e consequente ganho econômico. Ainda não vejo grande risco de ficarmos muito longe do mercado mundial de sopradoras. No entanto, é óbvio, que essa crise tem que passar, senão

a discussão não será somente sobre a distância tecnológica em relação aos concorrentes europeus, mas sobre a própria sobrevivência do nosso setor.

PR – A indústria brasileira de máquinas para transformação de plástico sofreu drástico enxugamento no quadro de fabricantes. Não se viu movimento algum de novas marcas nacionais dispostas a disputar o espaço deixado por aquelas que ficaram pelo caminho. Porque o setor deixou de atrair esse tipo de investidor?

Zanetti – Poderíamos responder de duas formas. Ou não é um bom negócio ou o mercado não absorve mais concorrentes. Acredito na segunda hipótese, dado o momento difícil pelo qual o setor atravessa há três anos. Tomando meu segmento como referência, fabricar sopradoras exige conhecimento de processo, tecnologia e muita determinação. Não é fácil começar do zero e atingir um patamar de concorrência em pouco tempo. Também posso opinar sobre outra situação: as sopradoras atuais, em sua maioria, constituem unidades de produção que, em muitos casos, batem a produtividade de modelos em linha no passado recente. Isso reduz, lógico, a necessidade de fabricação de muitas máquinas, pois esses novos equipamentos produzem o equivalente ao desempenho der duas ou três sopradoras de tempos atrás, reduzindo a demanda. Para que haja no Brasil mercado comprador de mais unidades, devemos voltar aos níveis de 2010, quando a indústria não deu conta de corresponder à demanda de linhas.

Tecnologia: lacuna entre máquinas brasileiras e a evolução global pode crescer.

PR – O que o setor não faz e deveria fazer para atrair talentos da nova geração? Como enxerga o notório desinteresse dos jovens hoje em dia por cursar Engenharia Mecânica ou outras especialidades rela-

cionadas à atividade fabril ou de mecânica pesada, por exemplo?

Zanetti – Vou falar no âmbito da minha empresa Trabalhamos muito nisso, nos últimos três anos, com palestras em unidades do **Serviço Nacional de Aprendizagem Industrial** (**Senai**) e da **Faculdade de Tecnologia de São Paulo** (**Fatec**), além de cursos de tecnologia de sopro e injeção dentro de nossas instalações, na sede em Americana (SP). Recebemos constantemente escolas do setor plástico mostrando aos alunos como é uma fábrica de máquinas para transformação de resinas, tentando motivá-los. Sabemos há muito tempo, pois sempre patrocinamos jovens em cursos do Senai, que a preferência deles estava indo para eletroeletrônica, mecatrônica e TI. Mas sempre teremos o jovem talentoso em mecânica, embora esteja mais raro de achar. Encontrá-lo e motivá-lo é um desafio em tempos de crise. Nas palestras enfatizamos sempre a tecnologia que essas máquinas dispõem tentando motivar esse jovem. Nas feiras antigas, havia um dia destinado às escolas técnicas, caía principalmente nos sábados. Hoje em dia, devido ao alto custo das feiras, praticamente não damos mais atenção aos jovens que nos visitam nos estandes, pois estamos sempre visando a comercialização. A mudança dessa atitude pode ser uma ideia para estimular os novos talentos. É uma medida ao nosso alcance. No mais, não vejo o que podemos fazer para motivar jovens além do que já fazemos: apresentar palestras em escolas.

PR – A Pavan Zanetti é uma indústria de controle familiar. Como avalia os desafios e dificuldades para atrair sucessores para a empresa e como é o trabalho de profissionalizar esses sucessores encaminhados para gerir a empresa e garantir sua perpetuidade?

Zanetti – No nosso caso, a segunda geração está na empresa e, obviamente, ficará difícil colocar a terceira geração no negócio, pois não há como ele absorver tantos herdeiros assim. A convivência se complica quanto mais membros das famílias controladoras houver decidindo e, para completar, há a falta de vagas no organograma para justificar um salario. A Pavan Zanetti é uma empresa média e não comporta tanta gente, ainda mais no setor administrativo. A tendência é a profissionalização parcial da empresa em postos chaves, mantendo a administração geral sobre controle familiar ou num Conselho. Acho que é a propensão natural para negócios de longa vida como o nosso, que está chegando aos 51 anos de atividade. Quanto às formas de atrair sucessores para o negócio, a minha experiência deixa essa questão em aberto.

Tenho dois filhos e somente o Rafael, engenheiro mecânico, trabalha na empresa no setor de desenvolvimento. Não o atraí com nenhum tipo de ação específica; creio que ele fez sua escolha devido ao convívio comigo e às suas constantes idas à planta. O mesmo se passou com os filhos do fundador Gumercindo Pavan, todos hoje na empresa. Minha filha faz doutorado de biomedicina na USP, pretende seguir carreira universitária e não pensa na fábrica.

Husky: construção de injetoras atrai fundos privados no exterior.

PR – Nos EUA e Europa, é comum encontrar fundos de investimentos no controle societário de indústrias de máquinas básicas para transformação de plástico. As principais indústrias brasileiras desse setor podem não ser globalizadas nem ícones da tecnologia, mas têm a vantagem de atuar num dos grandes mercados emergentes do planeta. Por que, ainda assim, elas não despertam a atenção desse tipo de investidor financeiro?

Zanetti – Acho que os fundos ganham mais dinheiro em mercado financeiro no Brasil, um pais diferente da realidade dos EUA e Europa, onde os juros são pequenos quando não, negativos. Para atrair esses fundos por aqui, uma empresa de bens de capital teria que ser muito rentável para competir com o mercado financeiro e indústrias de outros setores. Na esfera da Pavan Zanetti, nunca procuramos ou fomos procurados por esse tipo de investidor.

De outro ângulo, talvez não haja vocação entre os fundos para o risco desse tipo de atividade em que estamos envolvidos.

PR – O setor brasileiro de máquinas para transformação de plástico nunca teve dados oficiais para divulgar sobre o volume de vendas anuais de equipamentos nacionais e importados, de qualquer categoria, assim como não faz ideia da idade e quantidade de linhas no parque de máquinas em funcionamento no Brasil. Essa lacuna remonta aos tempos pré-internet. Tem cabimento mantê-la hoje em dia? O que o setor ganha com isso?

Zanetti – É claro que nada ganhamos com isso e sempre que precisamos trabalhar com esse tipo de indicador, não o encontramos e temos que avaliar de forma muito aproximada e com grande chance de erro. É uma boa pergunta a ser endereçada para a **Associação Brasileira da Indústria de Máquinas e Equipamentos** (**Abimaq**). A ideia de um programa de modernização é sempre complicada e esbarra no pais na falta de estatísticas e de uma política industrial séria e detalhada. A única politica industrial recente foi a ideia do subsídio pelos juros da Finame, para modernizar o parque através de investimentos em máquinas e fábricas novas, mas deu no que deu. Grupos buscaram esses recursos para comprar outras empresas sem investir em máquinas, simplesmente trocando as instalações de controlador. Faltaram estabelecer limites para essas operações com dinheiro subsidiado que, no fundo, era para a renovação de linhas e geração de empregos. Mas essa é outra historia já conhecida ... •

Sopradoras da Pavan Zanetti: acompanhamento realista da evolução tecnológica internacional.

Nas curvas da montanha russa

Distribuidores aprimoram suas operações para resistir à instabilidade

Até quatro anos atrás, os distribuidores de resinas arredondavam, inebriados, as suas vendas em 500.000 toneladas anuais. Desde que a recessão bateu à porta, porém, os volumes descem em escada rolante, a ponto de, na medição de 2016, o movimento resultar cerca de 20% inferior ao patamar dos últimos anos dourados, abaixo mesmo da casa das 400.000 toneladas, deixa claro o rastreamento (ver gráfico à pag. 26 e 27) da **Associação Brasileira dos Distribuidores de Resinas Plásticas e Afins** (**Adirplast**). Pré-delação da JBS, a entidade endossava com entusiasmo as róseas projeções iniciais da **Associação Brasileira da Indústria do Plástico** (**Abiplast**) para 2017: aumento de 2,15% na produção de artefatos transformados e de 1,9% no faturamento (projetado em R$ 56,3 bilhões), a tiracolo do avanço de 1,2% no PIB. Depois que o bicho pegou em Brasília, a euforia abrandou.

"A atual situação política gera um clima de instabilidade nos negócios, pois torna o futuro incerto", pondera Laércio Gonçalves, presidente da Adirplast e da distribuidora **Activas**, formadora de opinião no varejo de poliolefinas. Desse modo, a grande consequência para o setor de distribuição de resinas é a incerteza quanto ao investimento de transformadores em equipamentos, processos e, em especial, na gestão financeira".

INSAITE

A ESTRADA É A NOSSA CASA

Há 27 anos, nós distribuímos resinas termoplásticas pelos quatro cantos do Brasil e fazemos o que mais gostamos: manter o pé, ou melhor, as rodas sempre em movimento até você.

Parceiros

Braskem · innova · EASTMAN · ACTPLUS · KOLON INDUSTRIES · Chem Trend · INEOS STYROLUTION

27 ANOS DE ACTIVAS

(11) 3525-5000

activas.com.br

/ActivasResinas

ACTIVAS

Activas São Paulo: (11) 3525-5005 • **Activas** Nordeste: (81) 4042-1892 • **Activas** Rio de Janeiro: (21) 4062-5255 • **Activas** Paraná: (43) 4001-5255 • **Activas** Santa Catarina: (47) 4001-5255 • **Activas** Rio Grande do Sul: (54) 4001-5255

Essa descida dos volumes em espiral e no escuro das expectativas, obriga os distribuidores a apurar a destreza para lidar com os riscos à espreita em todas as frentes de sua operação. Esse acompanhamento com lupa do dia a dia decorre da vulnerabilidade do perfil dominante dos clientes: indústrias menores e médias, em regra menos capitalizadas, com ociosidade nas alturas e mais expostas aos calafrios da economia. Afinal, ao lado dos 14 milhões de desempregados, do empobrecimento da população e do sumiço do crédito, o Brasil hoje possui, atesta a **Serasa Experian** (ver seção Conjuntura) por volta de cinco milhões de empresas inadimplentes, a maioria de porte menor e um terço delas sediado no Estado de São Paulo, bem na carótida da distribuição de resinas. A edição de 16 de junho último do Boletim Focus, emitido pelo **Banco Central** (**BC**), retrata a piora da calmaria industrial. Um mês antes, os economistas consultados pelo BC previam subida de 1,3% na produção este ano, indicador agora rebaixado para 0,60%. Em contrapartida ao esfriamento da demanda, manda a lógica que a distribuição de resinas nacionais avance no terreno da concorrência importada, enredada no dólar alto e mais volátil desde maio último. Em relação à sempre polêmica revenda de resina nacional (polietileno e polipropileno) por grandes transformadores, o presidente da Adirplast julga que ela atinge um perfil de empresas diferente, como se nota no setor de filmes, de quem se abastece na distribuição oficial. "A revenda é menos criteriosa quanto à concessão de crédito e análise da capacidade do cliente de saldar suas dívidas, além de conceder maior prazo de pagamento, incorrendo assim em maiores riscos comerciais".

Gonçalves: crise política torna o futuro incerto.

Gonçalves não compra o lero de que o declínio do consumo interno de resinas, que voltou aos níveis de 2009 em 2016 e cuja descida não dá sinais de trégua, possa vir a reduzir o contingente de transformadores nas carteiras de pedidos dos distribuidores. "Vivemos num país enorme, carente e, portanto, cheio de oportunidades", observa. "Os empresários enfronhados no setor podem quebrar, mas abrem a seguir outra empresa, com outra razão social, outro CNPJ em outro endereço e em nome de outra pessoa. O conhecimento do ramo faz com que não mudem de atividade". No embalo, o distribuidor sustenta ser o cipoal tributário o fator de maior influência na quantidade de transformadoras. "Se o país conseguir simplificar a legislação tributária, decerto surgiria o número real dessas indústrias, caindo das hoje projetadas 11.500 a cerca de 8.000 empresas".

Variáveis como a retração da demanda e escassez de crédito para o capital de giro hoje requerem do distribuidor um teor bem maior dos requisitos habituais do ofício, como fôlego financeiro, um gerenciamento contínuo e bem mais detalhista, além de acarretar uma revisão do próprio biótipo do negócio. Antes de 2015, por exemplo, a voz corrente na praça era de que, para manter as contas equilibradas, ele precisava de um giro mínimo

ADIRPLAST : DISTRIBUIÇÃO DE RESINAS

RESINAS	MÉDIA 2013	MÉDIA 2014	MÉDIA 2015	JAN-16	FEV-16	MAR-16	ABR-16	MAI-16	JUN-16
PE´s	17.840	18.767	18.585	19.940	19.026	21.674	19.077	18.665	18.165
PP	8.517	8.562	7.892	7.943	7.214	7.919	7.636	7.897	8.115
PS	3.044	3.881	3.415	3.077	2.850	3.650	3.819	2.759	3.478
ABS e SAN	931	779	701	738	811	1.063	1.209	1.150	1.152
Borrachas Nat. e Nit.	23	10	5	1	2	4	-	3	1
Poliacetal (POM)	139	133	156	159	128	164	182	165	195
Acrílico (PMMA)	54	56	69	95	114	118	149	114	140
Policarbonato (PC)	144	236	157	201	173	154	153	165	184
Poliuretano	11	33	8	15	1	1	-	-	-
EVA	503	497	419	494	456	501	509	503	473
Poliamida 6	26	28	25	21	17	27	65	35	23
Poliamida 6.6	69	75	59	40	50	70	76	42	52
Especialidades	-	-	-	-	-	-	-	-	-
TOTAL				32.724	30.842	35.345	32.875	31.498	31.978
PARTICIPAÇÃO NO PERÍODO				8,40%	7,91%	9,07%	8,44%	8,08%	8,20%

Fonte: Adirplast

de 3.500 a 4.000 t/mês. "Hoje em dia", delimita Gonçalves, "o distribuidor precisa atingir um volume a partir de 4.000 t/mês para obter retorno satisfatório e honrar seus compromissos com os fornecedores das resinas".

Além da musculatura do seu giro mensal, a Activas se enquadra nesse figurino pelo esmero na gestão. "Ainda mais nessa fase de grande instabilidade, continuamos monitorando intensivamente indicadores como giro de estoque, gerenciamento de gastos e custos e a adequação do quadro de pessoal às dimensões da operação", salienta Gonçalves. Para azeitar o elo de TI com a comercialização, ele revela ter implantado o aplicativo U-MOV no celular dos seus representantes. "Através dessa ferramenta, cada vendedor coloca os pedidos on line, consulta a disponibilidade de estoque, limite de crédito e mantém total interface com nosso sistema de gestão empresarial ERP". Ao longo do segundo semestre, adianta o presidente, ganhará o mercado o cartão de crédito Activas. "O cliente terá mais facilidade para conseguir um limite de crédito adicional, além de flexibilidade nas condições de pagamento", acena Gonçalves.

Mais de 30 anos na linha de frente da distribuição calejaram Wilson Cataldi e Amauri dos Santos, dirigentes da **Piramidal**, quanto às mudanças de humor na economia. Por enquanto, nem mesmo a barafunda na política instaurada pelas narrativas e gravações de Joesley Batista esmoreceu o astral dos dois sócios. "2017 deve fechar igual a 2016 aqui na empresa, ainda não tivemos mudança no desempenho para alterar essa visão". De outro ponto de vista, eles admitem a possibilidade de queda este ano nos vendas no varejo das resinas de maiores volumes, PP

EM 2015/2016 (EM TONELADAS)

JUL-16	AGO-16	SET-16	OUT-16	NOV-16	DEZ-16	TOTAL	MÉDIA	PARTICIPAÇÃO MÉDIA SOBRE O TOTAL
16.916	20.197	19.006	17.786	19.421	14.627	224.500	18.708	57,60%
7.851	8.177	8.225	8.151	8.376	6.490	93.994	7.833	24,12%
3.612	3.831	3.430	3.823	4.125	4.982	43.436	3.620	11,14%
1.338	1.444	1.695	1.675	1.715	1.287	15.277	1.273	3,92%
-	1	-	-	2	1	15	1	0,00%
166	158	199	129	153	102	1.900	158	0,49%
110	101	117	111	111	118	1.398	117	0,36%
164	172	184	188	176	169	2.083	174	0,53%
-	-	-	-	-	-	17	1	0,00%
481	582	516	545	616	357	6.033	503	1,55%
18	35	70	64	90	50	515	43	0,13%
46	36	35	42	59	29	577	48	0,15%
-	-	-	-	-		-	-	0,00%
30.702	**34.734**	**33.477**	**32.514**	**34.844**	**28.212**	**389.745**	**32.479**	**100%**
7,88%	**8,91%**	**8,59%**	**8,34%**	**8,94%**	**7,24%**			

BRASKEM: CRISE NÃO TRAVA DISTRIBUIÇÃO

Acetoze: gestão afiada sustenta crescimento constante.

A série histórica do varejo de resinas mostra alta resiliência aos coices da política na economia, defende Antonio Luis Acetoze, gerente de contas de distribuição da **Braskem**, único produtor nacional de poliolefinas e o maior dos dois atuantes em PVC. "Nos últimos anos, projetamos crescimento das vendas de nossos cinco agentes e essas metas foram superadas apesar da restrição de vários segmentos", constata o executivo. "Para este ano, nós prevemos, apesar da crise política, uma expansão nos níveis de 10% de participação da distribuição em nossas vendas de polipropileno e polietileno". Entre os aperfeiçoamentos de vulto notados na infra de seus distribuidores, Acetoze destaca tópicos de gestão como os investimentos em frota própria e agilidade na entrega, além do esforço para mitigar riscos na concessão de crédito.

e PE, mas acham que a situação não justifica a hipótese de enxugamento no número de distribuidores. Também julgam que, mesmo no tempo fechado em três anos de crise, o giro mínimo de 3.500-4.000 t/mês permanece um ponto de equilíbrio financeiro aceitável para o negócio. À parte ser um dos maiores agentes de PP e PE da **Braskem**, a Piramidal comercializa PVC da empresa, embora o varejo do vinil seja tão incipiente que sequer é monitorado pela Adirplast. Na Activas, outro agente de peso da Braskem, o presidente Laércio Gonçalves afirmou surpreso a **Plásticos em Revista** não saber dessa atividade, aliás não exercida por qualquer outro agente de resinas da empresa petroquímica .

"A meu ver, a comercialização de PVC no varejo é realizada na forma de material aditivado pelos grandes componedores do vinil; difícil entender uma base de mercado com perfil de distribuição do polímero in natura", julga Ricardo Mason, diretor da **Fortymil**, agente autorizada de poliolefinas da Braskem, revendedora de poliestiereno (PS) da **Unigel** e multimarca de copolímeros de acrilonitrila butadieno estireno (ABS) e de estireno acrilonitrila (SAN).

Nas pegadas das expectativas dos controladores da Piramidal, Mason descarta a possibilidade de déficit no seu volume de vendas neste ano, mesmo com a economia e a atividade industrial emperradas por um governo já rotulado por Steve Jacobs, executivo do banco **BTG** em Londres, como House of Cards com ácido. "A continuidade da crise política retarda a retomada, mas, mesmo assim, cresceremos este ano frente a períodos passados, em especial 2016", sustenta o distribuidor. "Depois da suposta 'passagem pelo vale econômico' após a deposição de Dilma e do alinhamento de um novo período de mudanças com Temer, nós acreditávamos num crescimento em torno de 10% para o setor de distribuição, indicador refeito para 5%, pelo menos, sob a indefinição na conjuntura atual". No âmbito da Fortymil, Mason assinala, sem abrir números, que a empresa tem conseguido manter seus níveis de volumes de vendas desde 2015, "à custa de grandes esforços e atenção na gestão, principalmente para evitar perdas na área creditícia". O tempo carrancudo na economia não tem estancado o fluxo de melhorias na infra da Fortymil. "Estamos finalizando a implantação de novo software de vendas CRM e em tratativas para estrear na distribuição de PET e poliamidas", abre conciso Mason.

Embalagens econômicas: quartos do pânico para PP e PE em três anos de crise.

Cataldi e Santos: distribuição anda de lado este ano.

FIQUE LIGADO NA **PIRAMIDAL.**

ELA SEMPRE VAI SURPREENDER VOCÊ!

Com a Piramidal, não tem engano. Você faz negócio sem complicação, e conta com um atendimento personalizado e focado na sua total satisfação. Aqui, você sempre tem mais do que um simples serviço de distribuição de resinas termoplásticas.
Porque surpreender você é o que completa nossa ligação!

PIRAMIDAL.
NÃO TEM IGUAL.

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

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
AdvanSix
INEOS STYROLUTION
UNIGEL
Braskem
sابك sabic
DSM

PIRAMIDAL

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

Em seu pente fino do varejo de PE e PP nos últimos três anos, Mason elege as embalagens rígidas, destinadas a produtos essenciais como higiene pessoal, limpeza doméstica e alimentos, como o segmento da resina menos afetado pela crise. Do lado dos mercados mais sangrados, ele menciona bens duráveis como carros e a linha branca.

Na rede Braskem, a **Eteno** se distingue como o único agente autorizado sediado e focado no Nordeste. "A região tem sofrido bastante com a crise, pois grande parte de sua última fase de crescimento ter resultado de investimentos da Petrobras e governo federal", atribui o diretor Rodrigo Brayner Fernandes. "Indústrias de embalagens predominam entre nossos clientes e, com a alta do desemprego e consequente queda no consumo, as fábricas em cidades de maior densidade populacional foram as mais afetadas pela recessão e, nesse contexto, indústrias ligadas a alimentos têm sido menos prejudicadas, pois a demanda por produtos básicos não caiu tanto".

Brayner transpõe com cautela o quadro para o desempenho da Eteno este ano. "Esperávamos crescer 5% no volume de vendas, apoiados no tradicional aquecimento do mercado no segundo semestre", conta. "Mas delações como a da JBS nos exigem mudanças na estratégia a cada novidade que surge. No momento, nossa leitura é de baixa confiança do empresariado e quase nenhum investimento na produção". Com isso, segue o distribuidor, suas novas projeções esbarram num mercado em baixa e de volatilidade ao sabor das delações premiadas. "O ano é de muito trabalho para se manter volumes sem sacrificar as margens".

Para elevar a resiliência da sua empresa, Brayner brande recentes melhorias operacionais como a transferência do centro de distribuição para instalações em Recife de melhor acesso à malha rodoviária, além do aumento da equipe de venda, capacidade de estocagem, recebimento e expedição.

Singularidades como a cobertura regional da pernambucana Eteno levam Brayner a contestar a ideia de se estabelecer um giro mínimo para um distribuidor de resinas subsistir. "Área de atuação, fonte de fornecimento, nível de serviço, capilaridade constam entre os fatores influentes no equilíbrio das

DOW: MERCADO GARANTE CRESCIMENTO DO CONSUMO DE PE

Mantovani: logística aprimorada na distribuição.

"A **Dow** não comenta o desempenho político dos países onde atua", sublinha Rogério Mantovani, gerente de distribuição na América Latina da corporação norte-americana, nº1 mundial em polietilenos (PE). "Aqui no Brasil, o aumento da população e de sua classe média aliados a estilos de vida mais dinâmicos, estão gerando demanda por embalagens plásticas", ele constata. À medida em que os consumidores esperam padrões mais altos de segurança alimentar, raciocina o executivo, abre-se o caminho para embalagens mais sustentáveis e funcionais, trazendo a reboque incremento no uso de PE. É um pano de fundo sob medida para a posição da Dow, guarnecida por seu complexo argentino de 665.000 t/a de PE , de onde remeteu em 2016 cerca de 238.000 toneladas para o Brasil, à sombra das benesses tarifárias do Mercosul. Esta posição em PE promete ganhar vulto a partir de 2018, ano da entrada em campo, nos EUA de uma planta de 400.000 t/a da resina linear Elite e de outra de 350.000 t/a do tipo de baixa densidade Afinity, confirma a consultoria **Polyolefins Consulting**.

De olho nessa perspectiva, Mantovani comenta que a Dow tem lapidado a competitividade da **Entec** e **SM Resinas**, seus agentes autorizados no Brasil. "Temos avançado em questões como a eliminação de alguns fretes ao investir em novos terminais de armazenamento e em sistemas pra troca eletrônica de informações (EDI) com os distribuidores, que também recorrem a essa ferramenta para compilar dados contábeis, relatórios gerenciais e emissão on line de certificados de qualidade", completa o gerente, acrescentando a realização de treinamentos trimestrais dos agentes.

contas", ele argumenta". É impossível, portanto, definir um padrão para a atuação de um distribuidor na complexidade tributária e territorial do país. O varejo dispõe de empresas com giro a partir de 800 t/mês e não creio que algum deles opere no vermelho".

Mason: distribuição deve crescer ao menos 5% em volume.

Sediada no Rio Grande do Sul e com filiais em Santa Catarina e São Paulo, a distribuidora **Apta Resinas** trafega no estágio final de uma mutação. Com nome feito na comercialização de polímeros nobres da **Radici**, **Basf**, **Lotte** e **Ineos Styrolution**, a empresa começa a deslanchar como agente da **ExxonMobil** para polietilenos lineares metalocênicos. Esta frente de negócios deve ganhar corpo a curto prazo, a tiracolo de parcela da produção de duas plantas, totalizando 1.300.000 t/a, que a ExxonMobil partirá no segundo semestre nos EUA, sem falar de outra, de 650.000 t/a do mesmo polímero, agendada para estrear em 2019.

Brayner: foco em preservar volumes sem sacrificar margens.

A propósito, a Apta é subsidiária da distribuidora norte-americana **Vinmar**, que opera com a ExxonMobil em vários países. "A Vinmar possui uma operação no Brasil para atender quem queira importar diretamente e a Apta dá suporte ao mercado interessado em compras locais", estabelece Marcelo Berghahn, diretor da varejista gaúcha. "Nossa logística e equipes técnica

e comercial foram incrementadas para atender melhor a região sudeste", ele sublinha.

A trepidação política aliada à economia no acostamento não demovem a expectativa de Berghahn de crescimento da Apta este ano. "Acreditamos na melhora dos volumes ao longo do segundo semestre". Além do poder de fogo engrossado pelos polietilenos Exceed e Enable da Exxon Mobil, a Apta amplia este ano seu portfólio com especialidades como policarbonato (PC)/PET e PC/ABS, coloca Berghahn.

Berghahn: PE da ExxonMobil amplia poder de fogo da Apta.

Cláudio Rocha, diretor de operações da **Videolar-Innova**, produtor de estireno e poliestireno (PS), estima entre 13% e 15% a parcela de suas vendas internas do polímero preenchida por seus três distribuidores: **Replas**, **Premix** e, membro mais recente, Activas. "Acreditamos que o varejo de PS volte a crescer, dando espaço assim a todos os agentes da Videolar-Innova", comenta com diplomacia Marcos Prando, sócio executivo da Replas. A empresa também atua como distribuidora de PE da **Sabic**, de PP da **Petroken** e **Lotte** e PVC da **CGPC**, além da revenda autônoma de PC, ABS e SAN. "Iniciamos as importações do vinil em 2015", conta Prando. "Trata-se de uma resina mais sensível a custo, com margens algo reduzidas, mas o mercado por explorar é grande". Na retaguarda, o dirigente salienta seus recentes investimentos em logística, inclusos o aumento da frota própria e a contratação de consultoria especializada.

Prando: estratégia de importações repensada com câmbio volátil.

Com o pandemônio gerado pelas delações da JBS, Prando engavetou as previsões sobre a trajetória da Replas este ano. "Tivemos um desempenho bom no primeiro trimestre, quando o mercado voltou a crescer e a confiança do empresariado e consumidor no Brasil foi levemente restabelecida. Se a situação perdurasse nosso resultado anual seria satisfatório", assegura. "Infelizmente, esses novos escândalos envolvendo os governantes e a disseminação de incertezas aumentam nossa insegurança em relação ao futuro próximo, situação que, aliás, torna importadores de matérias-primas como a Replas sujeitos à volatilidade cambial e forçados a repensar as estratégias de compras externas". Haja resistência ao impacto.

EXXONMOBIL: NA RETA FINAL DA DECOLAGEM

Fabiana Grossi: preparação meticulosa para deslanchar em PEBDLm no Brasil.

A ExxonMobil trombeteia a entrada em campo, ao longo do segundo semestre, de duas plantas totalizando 1.300.000 t/a de polietilenos lineares metalocênicos (PEBDLm) nos EUA. Para pavimentar o acesso de parte dessa futura produção no Brasil, a empresa tem ido fundo no pré-marketing e na implantação meticulosa de sua estratégia de distribuição. "Temos trabalhado com os agentes Vinmar e Apta no preparo dessa fase de maior crescimento de nossas operações na América Latina", assinala Fabiana Grossi, gerente de distribuição da empresa para a região. "Isso envolve galpões locais e suporte técnico focado em venda de valor para nossas resinas Exceed e Enable" Conforme detalha Fabiana , nesse estágio introdutório de seu portfólio de PE, a ExxonMobil já formou-se no mercado brasileiro em segmentos a exemplo de filmes de alta transparência para arroz e feijão, além de resinas diferenciadas pela resistência, integridade de selagem e propriedades óticas e organolépticas conferidas a películas destinadas a stand- up e pillow pouches.

CULTURA INOVADORA,
IDENTIDADE PRESERVADA

Há 46 anos distribuindo produtos e serviços inovadores, a Fortymil possui excelência em todos os processos, garantindo qualidade para a indústria transformadora.

CONHEÇA MAIS EM
fortymil.com.br

DISTRIBUIDORA AUTORIZADA | Braskem

fortymil
Resinas Termoplásticas

MATRIZ – ITATIBA/SP
Rua Osvaldo Berto, 380 Distrito industrial Alfredo Rela
Tel: (11) 4894-8933

FILIAL – DUQUE DE CAXIAS/RJ
Rua Estrada Velha do Pilar, 2435
Chácara Rio Petrópolis
Tel: (21) 2776-3199

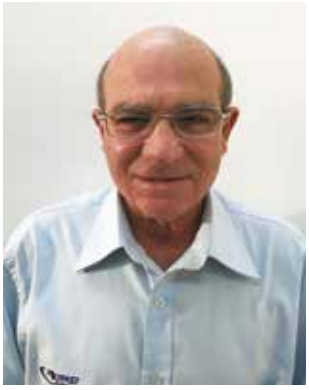
Parceiros: Plastimil adirplast plastivida

O fermento do crescimento

Adirplast quer ser mais do que um clube de agentes de resinas commodities

A zoologia do mercado tem dessas coisas. **Associação Brasileira dos Distribuidores de Resinas Plásticas e Afins** (**Adirplast**) é uma ave ansiosa por mudar de plumagem. Em mais de uma década, ela construiu a reputação de uma maçonaria de apenas nove agentes de resinas commodities, embora também abrigue sete varejistas de filmes biorientados. Em busca de massa crítica para ampliar sua relevância institucional, a entidade começa a laçar distribuidores dedicados a plásticos de engenharia para engrossar o seu magro quadro de filiados. Os primeiros esforços resultaram no ingresso das empresas **ThaThi Polímeros**, **Petropol**, **Polyfast Polímeros** e **Apta Resinas**, esta também presente em resinas convencionais como agente de polietilenos importados da **ExxonMobil**. Até então, o segmento de especialidades na Adirplast era preenchido apenas pela **Remo Plásticos**.

"A principal vantagem acenada a esses distribuidores é ampliar seus conhecimentos do setor mediante o relacionamento profissional com concorrentes e o acesso a um relatório semanal sobre tendências de preços, além de estudos setoriais, indicadores de inadimplência no setor, participações em eventos da Adirplast, descontos para expor em feiras do plástico e na compra de caminhões **Volkswagen**", coloca na mesa Laércio Gonçalves, presidente da associação, fixando a contribuição mensal dos filiados em R$980,00.


Coentro: setor precisa ser ouvido pelo governo.

Gonçalves é íntimo da conjuntura dos plásticos de engenharia. Foi por esta via que sua empresa, a Activas, decolou em escala nacional a ponto de estender o braço em poliolefinas, como ponta de lança da rede **Braskem**. "Os preços altos dos plásticos de engenharia, o aumento de materiais alternativos em aplicações deles e as flutuações nos custos de matérias-primas são condições capazes de dificultar o crescimento do mercado dessas especialidades", ele pondera. Em resposta, a Adirplast acena ao setor com o compromisso de defender a padronização de alíquotas de importação, "para que todas as empresas

20 anos

Eteno

Distribuindo Qualidade em
Resinas Termoplásticas

PE PP EVA PS MASTERBATCH ADITIVO

(81) 3342.2323 www.eteno.com.br

Caminhões VW: descontos para a compra por filiados da Adirplast.

que compram no exterior estas resinas sejam taxadas com a mesma regra padrão", encaixa o dirigente. Outra lacuna que a Adirplast almeja fechar: "falta a esse reduto uma política de distribuição clara, pela qual sejam identificados os distribuidores autorizados e suas bandeiras, assim como revendas, traders etc.", constata Gonçalves. Além disso, salienta, a distribuição de plásticos de engenharia trabalha sem fixação de volume de corte e normas de conduta e indicadores de desempenho bem definidos. "No momento, a Adirplast tem muita dificuldade para mensurar essa performance devido à carência de dados confiáveis". Para aprofundar essa radiografia e ir fundo nas pendências da distribuição de plásticos de engenharia, o porta-voz da Adirplast pretende constituir diretorias e comitês dedicados a esse mercado, iniciativas que ele cogita transpor para outras frentes do plástico a serem assediadas para fortalecer a Adirplast, a exemplo de masters, compostos e reciclados.

Tadiotto: faltava um núcleo para discutir o mercado.

"Nossa expectativa é de a Adirplast exercer uma representação bem mais forte junto a entidades governamentais e lutar pela obtenção de vantagens financeiras junto a bancos e outras empresas privadas vinculadas ao nosso negócio", espera Wagner Coentro, sócio da Polyfast . Na mesma toada, Fernando Tadiotto, sócio e diretor da Petropol, confirma ter entrado para a Adirplast devido à criação de um grupo especializado para o debate do seu setor. "Ele é muito grande e estava na hora de se constituir um núcleo para dialogar sobre o mercado". Tadiotto também foi convencido por conveniências como a ajuda mútua entre os filiados, palestras e encontros setoriais. "O trabalho realizado há anos pela entidade com os agentes de resinas commodities é excelente e nosso grupo poderá tirar proveito dessa bagagem". •

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.
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

Polisac 700 / 4 S
Máquina Automática para Produção de Sacos de Ração Animal (Pet Food)
Empresa ISO 9001 2008 Certificada
GAE
ESTA EMPRESA INVESTE NA SAÚDE DO MEIO AMBIENTE

ANA CAROLINA SANCHES

Caiu o sinal do GPS

Quando a construção civil se resfria, PVC contrai pneumonia

Já virou praxe sazonal, feito contágio da gripe no inverno. À medida em que a virada do semestre se avizinha, a **Associação Brasileira das Indústrias de Materiais de Construção** (**Abramat**) revisita suas previsões iniciais para o balanço anual do setor. Enquanto as novas projeções não varam a superfície, vale a aposta original em empate com a receita de 2016, assinalou na imprensa o presidente Walter Cover. Mas ele já capta no clima da praça um pendor para o faturamento deste ano baixar aos patamares de 2008. A Abramat registrou queda de 6% na receita de 2015; de 12,5% em 2016 e de 7% de janeiro a maio de 2017 versus o mesmo período no ano passado. Para a cadeia de PVC, mercado é a construção civil e o resto. A paralisia nos canteiros de obras e reformas residenciais explica a calamidade em forma de uma ociosidade situada por analistas na órbita de 50% na capacidade instalada de tubos, o segmento detentor da ordem de 70% do consumo de PVC. É com base nesta calmaria que deve ser digerida a entrevista a seguir de Ana Carolina Sanches, diretora da unidade de vinílicos da **Braskem**, nº1 na produção brasileira do polímero.

Ana Carolina: crise nas obras agrava ociosidade no setor de tubos.

PR – Como vê o impacto de três anos a fio de recessão nas vendas nacionais de tubos prediais?

Ana Carolina – Em decorrência de o setor de construção ser um dos mais impactados pela crise, a demanda por tubos vinílicos prediais foi afetada, gerando aumento na capacidade ociosa do segmento. Entretanto, quando a construção civil se reerguer, a demanda por esses tubos poderá ser atendida sem a necessidade de novos investimentos, o que acaba facilitando a retomada do setor.

PR – Como a produção recorde do agronegócio tem bafejado o segmento de tubos vinílicos de irrigação?

Ana Carolina – Apesar de o segmento de dutos de irrigação não ser representativo no mercado total de tubos de PVC, notamos um aumento substancial na sua demanda. Trata-se de um crescimento alinhado com o mercado agropecuário e contrário à demanda do setor de tubos como um todo, que segue deprimida, em linha com os índices de construção civil.

PR – Apesar da futura disponibilidade de eteno via gás nos EUA, a custos imbatíveis, não há notícia de investimentos relevantes em novas plantas locais de PVC. Por que?

Ana Carolina – A Braskem reforçou seu compromisso de abastecimento do mercado nacional com a inauguração, em 2012, da planta de PVC em Alagoas. Desde então, a recessão levou o mercado interno de PVC aos patamares de 2010, não viabilizando investimentos relevantes em novas unidades. A mesma situação é observada no mundo, com capacidade de produção do polímero acima da demanda e não gerando, ainda, a oportunidade de investimentos vultosos no setor. •

CEAN LOPES

Perda irreparável

Transformação paga caro pelo desemprego de profissionais de alto nível

Os economistas estão divididos. Alguns julgam que o mercado voltou ao platô de 2010, enquanto outros medem o recuo até 2009 ou 2011. Um ponto em comum entre esses anos era a conjuntura empregadora na transformação de plástico, de recolocação conquistada sem maiores delongas por profissionais do chão de fábrica maduros e qualificados. Uma situação na qual estava distante o risco atual de descarte, por força do corte na carne dos postos de trabalho, de uma mão de obra preciosa, uma ilha no mar da tragédia da educação no Brasil. Gente em pleno vigor intelectual e sequiosa por progredir, como o engenheiro mecânico Cean Lopes, 33 anos, cuja especialização na manufatura de plásticos e moldes foi esmerilhada desde 2003 em fábricas como de múltis de autopeças **Delphi** e **SMP** e da **Proctor & Gamble**, ás global em produtos de higiene e beleza. Desde maio de 2016, Cean Lopes, casado há oito anos e com filha de sete, engrossa a massa de obstinados em busca de uma vaga na linhas de produção, para não se desviarem da formação na qual tanto investiram. Na entrevista a seguir, Lopes (ceanlopes@gmail.com), que jamais ficou de braços cruzados por longos períodos, descreve essa odisseia que hoje acarreta uma perda irreparável para a indústria do plástico no país.

PR – Como evidencia o seu perfil no Linkedin, você está completando um ano em busca de novo emprego. De maio de 2016 até o momento, quantas vezes foi chamado para entrevistas de recolocação em indústrias de injeção?

Lopes: desempregado pela primeira vez em 13 anos de ativa.

Lopes – Até o momento tive apenas uma oportunidade de entrevista em indústrias de injeção. Tenho procurado vagas não só para atuar no setor de autopeças, tendo em vista que possuo especializações na injeção de outros segmentos: telefonia móvel e cuidados de higiene pessoal. Estou aberto a trabalhar em plantas fora dos limites da minha cidade, São José dos Campos, e do próprio estado de São Paulo. Desde que a proposta seja decente.

PR – Pelo que notou na busca de recolocação, quais eram os principais requisitos para o cargo que disputou e, no geral, em quais pontos o seu perfil em geral não correspondeu às expectativas do empregador?

Lopes – Na entrevista da qual participei, seria para o cargo de técnico mas, com a responsabilidade por toda uma nova unidade produtiva. Ou seja, instalação de máquinas e periféricos, moldes, materiais, produção, pessoas, números, etc. Trata-se de uma fábrica que iniciará suas operações no interior paulista. O que impossibilitou meu acerto com a empresa foram a pretensão salarial e a distância entre o lugar onde moro e a nova planta.

PR – Na sua entrevista, foram exigidos ao candidato determinados tipos de informação e conhecimento que, na prática, ele não utilizaria no desempenho do cargo em vista?

Lopes – Não. Percebi na entrevista que se exige cada vez mais do profissional do setor termoplástico; o perfil que estão buscando com essa crise são pessoas cada vez mais completas, dinâmicas e independentes dentro de uma unidade fabril. Eu acredito, sim, que as empresas querem profissionais cada vez mais qualificados para ocupar cargos técnicos, mas com responsabilidades em diversos setores da empresa, tais como manufatura, qualidade, engenharia, fornecedores, clientes etc

PR – Um profissional com a sua formação educacional básica (técnico em plásticos e engenheiro mecânico) e cinco anos de experiência tem como preencher todas as exigências que vê colocadas nas entrevistas de emprego em indústrias de injeção?

Lopes – Não. Do meu ponto de vista, é possível um profissional melhorar diariamente nas suas funções profissionais, pois as exigências cobradas mudam constantemente a cada novo projeto, novo cliente, nova gestão, nova certificação, etc. Acredito que ainda não exista um profissional capaz de preencher 100% de todas as exigências colocadas nas entrevistas de recolocação.

PR – Seu perfil profissional revela que você nunca passou longos períodos sem emprego. Na situação atual, de um ano em busca de trabalho, como vê o peso desses três fatores:

a) a recessão no Brasil desde 2015,

b) cargos e funções reduzidos no chão de fábrica pela informatização e automação do processo

c) demissão de profissionais experientes cujas vagas sãos supridas com gente mais jovem ganhando menos.

Lopes – Realmente nunca fiquei desempregado, mas, com o atual cenário de recessão econômica não me vejo recolocado no setor tão rapidamente. As empresas buscam as reduções de mão de obra direta e sobrevivem os que se destacam em ideias de economia, reaproveitamento, redução no desperdício, ganhos em ciclos, etc. Aos que perderam o emprego, como eu, restou a concorrência com profissionais veteranos de alto gabarito e com jovens cheios de vontade e pouca ou nenhuma experiência – mas, a meu ver, estes últimos correm por fora.

PR – Nesse período em busca de emprego, você tem procurado manter atualizados ou aprimorar seus conhecimentos tecnológicos?

Lopes – Por um tempo procurei fazer isso através de participação em feiras do segmento e outros eventos de tecnologia. Hoje em dia, porém, me mantenho atualizado apenas pela internet, através de estudos e pesquisas.

PR – Como tem obtido recursos para se sustentar nesse período de busca de novo emprego?

Lopes – Venho trabalhando como motorista de aplicativos, dando suporte em trabalhos acadêmicos e prestando serviços de manutenção e conserto de eletrodomésticos da linha branca.

PR – Autopeças estão entre as indústrias de retomada mais difícil. Diante disso, quais setores de injeção passariam a ter sua preferência para buscar emprego?

Lopes – Não tenho preferências por campo algum na busca por uma nova oportunidade, mas ingressar nos setores farmacêutico ou alimentício seria muito interessante.

PR – Hoje em dia, um técnico de produção ou engenheiro pode desistir de buscar recolocação em indústrias de injeção se tiver passado de qual idade?

Lopes – Não há idade para um técnico ou engenheiro desistir de se recolocar; claro que chega um momento que esse profissional irá se encontrar em alguma outra atividade, em função da sua necessidade financeira. A indústria é quem mais perde com isso, pois profissionais experientes, conhecedores de muitos métodos, processos, contatos, recursos, etc, desistem da carreira em função da demora na recolocação. •

BATE E VOLTA

Cortar para continuar

UMA PERGUNTA PARA EBER LUCHINI DE SOUZA, EXECUTIVO DO DEPARTAMENTO COMERCIAL DA INBRA INDÚSTRIAS QUÍMICAS, FAROL NACIONAL EM AUXILIARES PARA PVC

Eber Luchini

PR – Como explica a sobrevivência de componedores menores de PVC para terceiros em meio a um mercado recessivo há três anos seguidos e convivendo com dois concorrentes de escala ultra alta?

Luchini – O mercado de compostos para PVC encolheu nos últimos três anos e passa por momentos difíceis, em particular se comparamos seu perfil atual à conjuntura pré crise de 2013. A principal razão é que alguns clientes dos componedores, a exemplo de fabricantes de fios e cabos, calçados, mangueiras e laminados, ou fecharam suas portas ou estão inadimplentes. Desse modo, o dinheiro se tornou escasso e precioso. Em função dessa crise e da disputa do mercado pelos maiores componedores de PVC para terceiros, mediante suas fortes estratégias de vendas, ficam os concorrentes pequenos e médios lutando para sobreviver e resistindo às adversidades. Têm visto seu mercado encolher devido à forte atuação de vendas dos grandes fornecedores do material aditivado em todos os segmentos e clientes. Restou-lhes fazer a velha lição de casa para se tornarem mais competitivos e se manterem vivos no segmento. Cortaram investimentos, estão diminuindo seus quadros de funcionários/colaboradores, estão revendo suas carteiras de clientes, avaliando suas formulações e, quando possível, alterando as matérias-primas por opções mais econômicas. Por fim, também buscam nichos onde a margem de contribuição no preço dos produtos é mais atraente. São empresas conscientes da situação e sabem que, para elas, a crise não passará de maneira tão rápida.

Beijando a lona no bom sentido

Startup de economia circular estreia como transformadora

Com nome feito em soluções de logística reversa e economia circular para pedestais empresariais, como **Procter &Gamble** e **Pepsico**, a start up **WiseWaste** põe à prova sua expertise estreando na transformação de plástico. O estopim dessa reviravolta, que levou a empresa até a trocar o nome para Boomera, foi a aquisição do negócio de lonas multiuso de polietileno da operação brasileira da norte-americana **Bemis**. Sem abrir o montante da transação, Guilherme Brammer, CEO da nova transformadora, antevê a possibilidade de faturar R$100 milhões até 2020 e espera o retorno do capital aplicado em um ano e meio a dois anos. "Ele virá das vendas de lonas e do aproveitamento da infraestrutura da fábrica em Cambé, no Paraná, para desenvolver e industrializar outros produtos contendo plásticos reciclados", atribui o empreendedor.

Brammer: verticalização coerente na operação de transformação.

A Bemis já lustrava o nome da WiseWaste como parceira no bem sucedido projeto de reciclagem das embalagens flexíveis fornecidas para a Sou, linha de produtos de higiene pessoal da **Natura**. A atividade de lonas extrusadas caiu no colo da Bemis quando ela incorporou os ativos da Dixie Toga, nos idos de 2005, e desde então vagou como um estranho no ninho num portfólio concentrado em embalagens flexíveis e rígidas. À guisa de esclarecimento, a Bemis liberou, no início de maio último, um comunicado à praça no qual dizia que, após avaliar os resultados da parceria iniciada com a WiseWaste, topou vender-lhe as operações da fábrica de lonas em Cambé, acordo que incluiu a contratação dos funcionários da unidade. "A Bemis queria vender e nós precisávamos verticalizar nossa atividade como parte do modelo de negócio que escolhemos", assinala Brammer. A venda rolou num momento em que a corporação Bemis revisa sua estrutura e foca estratégias como acentuar o processo de sofisticação de suas embalagens na América Latina e Ásia. "Ela nos ofereceu o negócio de lonas porque nunca fez parte de sua vocação; foi mantido anos a fio até chegar ao ponto de a Bemis decidir que não tinha porque continuar com ele e nos fez a oferta".

A compra, detalha Brammer, envolveu a marca Carreteiro, a tecnologia patenteada XF de PE crosslinked (reticulado), o imóvel com área construída de 10.000 m², e três extrusoras, além de laminadora e periféricos como moinhos, ressaltados pelo dirigente como adequados a seus planos de reciclagem. "No momento, a capacidade instalada em Cambé é de 500 t/mês e abarca desde a regranulação e reciclagem ao acabamento do produto final", situa Brammer. "A lona é produzida com seis camadas e sua tecnologia crosslinked aumenta significativamente a resistência a rasgo e a UV, permitindo o trabalho com gramaturas menores sem prejudicar a performance". Há mais de 30 anos em campo, a lona Carreteiro, confirma o CEO da Boomera, utiliza em sua extrusão polietieno de baixa densidade virgem com aparas de primeira moagem.

Lona Carreteiro: seis camadas de PEBD reticulado.

Indagada sobre as dimensões do consumo brasileiro de PEBD em lonas multiuso, a **Braskem**, única produtora da poliolefina no país, declara não dispor de dados a respeito desse segmento usuário também de PVC.

Brammer informa que a Boomera mantém sede e laboratórios na capital paulistana e a produção de lonas permanece no norte paranaense, na região metropolitana de Londrina. Ele recusa a imagem da operação industrial de transformação como ponto fora da curva após seis anos de foco no desenvolvimento de soluções sustentáveis, a cargo da WiseWaste. "Lonas agrícolas são usadas para preservar os produtos e evitar desperdício no campo. Além do mais, nossa tecnologia XF permite o emprego de matéria-prima sustentável (reciclado pós consumo) em sua composição", argumenta o dirigente. "Trata-se de uma operação totalmente complementar ao modelo de empreendimento que escolhemos para ganhar escala. Também estamos investindo em equipamentos para ampliar a oferta de produtos sustentáveis em volumes maiores". O novo posicionamento inspirou Brammer a substituir WiseWaste por Boomera na razão social do seu negócio. Boomera, a propósito, vem da fusão de dois artefatos de aborígenes australianos: bumerangue e woomera. "Buscamos os melhores conceitos deles e Boomera significa que nossos negócios alçam voo e aterrissam com precisão". O fato de eles aterrissarem numa economia tão errática quanto os saltos de canguru e que, se cobrir com lona vira circo, é que são elas. •

Boomera: unidade em Cambé mais focada em materiais sustentáveis.

TOP DO MÊS

Foto: Vladimir Platonow/Agência Brasil

BRASIL

VANDALISMO

Uma prova de fogo

De janeiro a 2 de maio último, 216 ônibus sofreram incêndios criminosos no Brasil, segundo levantamento da **Associação Nacional das Empresas de Transportes Urbanos** (**NTU**). O saldo de veículos queimados já corresponde a 82% do total de 262 ônibus destruídos em 2016. Entre 2004 e 2017, rastreia a NTU, vândalos atearam fogo em 1.996 ônibus. De acordo com a **Federação das Empresas de Transportes de Passageiros do Estado do Rio de Janeiro**, o epicentro nacional dessa depredação de um patrimônio público, não há seguro contra este sinistro e a reposição de um ônibus com ar condicionado custa em torno de R$ 450.000.

Sobram vídeos nos face e youtubes da vida atestando a extrema facilidade com que os ônibus pegam fogo. Decerto as normas técnicas brasileiras para veículos pesados afinam-se com a legislação internacional. Ocorre, porém, que os reguladores concebem estes parâmetros tendo em mente a performance dos ônibus em condições civilizadas de uso e não ambientes como o do Brasil, onde a falta de segurança pública enseja a incorporação do risco de destruição premeditada ao cotidiano do transporte urbano. Ou seja, uma anormalidade à beira de ser tacitamente aceita como normal, rotineira, de tão repetida, como ilustram quase 2.000 ônibus queimados em 13 anos. Os materiais dominantes nos veículos são metais e termofixos. A pergunta da hora é se a tecnologia dos polímeros teria como contribuir para dificultar ou impedir essa coisa tão nossa: o recorrente incêndio dos ônibus.

Todos os veículos automotores comercializados no país devem atender à resolução 498 do Conselho Nacional de Trânsito, homologada em 2014, assinala Renato Florence integrante do comitê de caminhões e ônibus da entidade **Society of Automotive Engineering Brasil**. "Ela dispõem sobre requisitos aplicáveis aos materiais de revestimento interno do habitáculo dos veículos, visando determinar a velocidade de propagação da chama para esses elementos". O especialista acrescenta que a montagem dos ônibus brasileiros também segue normas como a diretiva europeia ECE 9528, de modo que todos os veículos automotores apresentam o mesmo nível de proteção contra a propagação de chamas. "O vandalismo praticado no Brasil decorre da preferência por ataques a ônibus em função do impacto causado", ele julga.

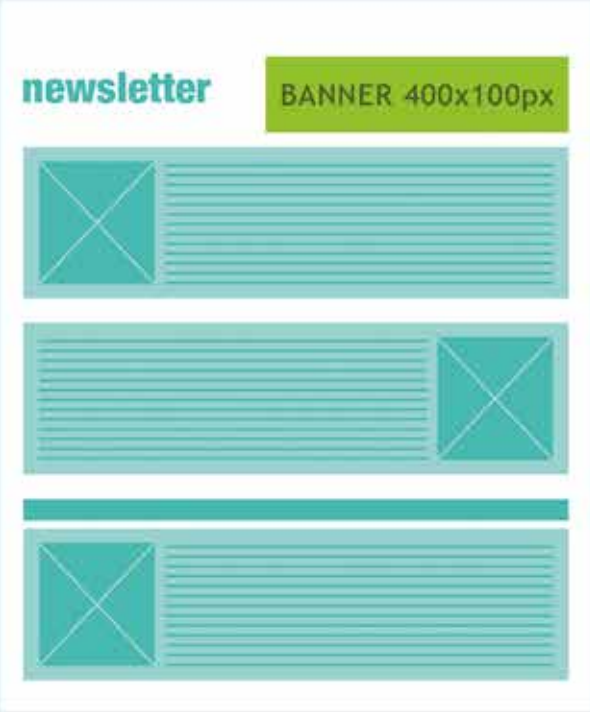
"Apesar do grande progresso dos polímeros, as resinas empregadas no interior dos ônibus são mais vulneráveis à ação do fogo que os metais", sustenta Alcione Fortuna, coordenador de engenharia de desenvolvimento da montadora gaúcha de ônibus **Neobus**. "Lógico que a indústria de ônibus está receptiva a contribuições do setor de resinas para aumentar a resistência do veículo a ações de vandalismo", ele assinala. O xis da questão, aponta, são os fatores que deprimem a rentabilidade do negócio e pesam para restringir o preço do ônibus. "Por exemplo, estudantes pagam meio bilhete e aposentados viajam de graça". Apesar do bom mocismo social, Fortuna reitera que tais determinações acabam levando as viações a pressionarem por um desembolso menor dos veículos adquiridos. "Concordo que ônibus munido de aparato antivandalismo evitaria mais o risco de queima, mas sairia mais caro que o veículo montado de forma convencional".

A Neobus sabe de cor esse calvário, pondera Fortuna, pois seu maior mercado é o Rio de Janeiro, onde ônibus de sua marca já foram incendiados. Na varredura da NTU, o Rio comparece com 51 ônibus queimados de janeiro a 2 de maio passado, liderando esse crime com fatia de 23.6% do total de 216 de unidades carbonizadas até então no país. Fortuna retoma o fio encarando por dois ângulos a necessidade de a criminalidade tornar mais severa que a média mundial a norma brasileira de resistência à flamabilidade. "De um lado, fica a pergunta se a inocência do vandalismo chegou ao ponto de virar elemento corriqueiro, o que a violência amplificada pela recessão nos induz a crer", ele coloca. "Do outro lado, pesa o fato de que o aparato antivandalismo seria uma alternativa custosa para o setor de transporte urbano driblar a falta de segurança pública, uma obrigação do governo. O nosso mercado pode até ser merecedor de regulação mais específica. No entanto, ela não pode encarecer o veículo para um cliente que , mesmo acossado pelo vandalismo, não topa pagar mais caro por isso, mesmo sob a possibilidade de perder seu veículo num ataque".

A Associação Brasileira de Polímeros, **Braskem**, **Associação Nacional dos Fabricantes de Ônibus**, a montadora **Mascarello** e Maria Cristina Branciforti, professora do Departamento de Engenharia de Materiais da Escola de Engenharia de São Carlos da **Universidade de São Paulo**, não quiseram falar. •

Sua melhor conexão com o mercado!

Amplie sua marca com inserções semanais nos newsletters da Plásticos em Revista



8 disparos mensais

Opt-in (enviados somente para usuários com interesse nas informações) diferenciado e qualificado

Cobertura nacional

Pacote de Audiência Digital 44.362*

CONSULTE-NOS
11 3666.8301

*fonte: Google Analytics/Locaweb - Maio/2017

E AINDA GANHE UM HALF BANNER MENSAL NO SITE

Telefax: (11) 3666-8301 | plasticosemrevista@plasticosemrevista.com.br | www.plasticosemrevista.com.br
Rua Sergipe, 305 - casa 5 - Higienópolis - CEP 01239-001 | São Paulo - SP - Brasil

/plasticosemrevista /in/plasticos-em-revista /RevistaPlastico

MOVIMENTO

PLÁSTICO TRANSFORMA

DEBAIXO DO SOL | DEBAIXO DA ÁGUA

COM O PLÁSTICO VOCÊ ENXERGA UM MUNDO MELHOR

Conheça o Movimento que traz várias informações sobre o plástico: educação, reciclagem, inovação e muito mais.

E, para não perder os avanços dessa indústria em constante transformação, cadastre-se e receba nossas novidades. Acesse:

www.plasticotransforma.com.br

PICPLAST
Plano de Incentivo à Cadeia do Plástico

REALIZAÇÃO

abiplast

Braskem

FÁBRICA