

Tempo de plantar ideias

O agronegócio começa a se recuperar, tornando o clima ideal para o plástico semear novas aplicações no campo.

CATADORES
A face oculta
da reciclagem

TRAJETÓRIA
As lições de cinco
empresas que cruzam a
marca dos 10 anos



A Produmaster vai mudar. Aguarde!

FLAVIO@FEA.COM.BR

QUALIDADE
PARCERIA

SOLUÇÕES EM
COMPOSTOS

LOGÍSTICA

ATENDIMENTO

PRONTA-ENTREGA

PRODUMASTER

PRODUMASTER

DISTRIBUIDOR
AUTORIZADO
innova

PRODUMASTER
SOLUÇÕES EM COMPOSTOS DE POLIPROPILENO
WWW.PRODUMASTER.COM.BR

PRODUMASTER
NORDESTE
Certificado
ISO 9001
BRTUV

PRODUMASTER
SÃO PAULO
Certificado
ISO 9001
BRTUV

São Paulo: Rua Campante, 820 - V. Independência - CEP 04224-010 - São Paulo-SP - Tel.: (11) 2067.2800 - Fax 11 2067.2819 - vendas@produmaster.com.br
Bahia: Quadra H - Lote 1 - Poloplast - CEP 42801-170 Camaçari - BA - Tel.: (71) 3644.2300 - produmasternordeste@produmaster.com.br

Contagem regressiva?

Quase 70 anos depois de sua criação, pelo austríaco Joseph Schumpeter, o conceito denominado “Destruição Criativa” resiste impávido na economia. O tônico de sua juventude é a simplicidade da ideia: a economia de mercado revigora-se o tempo todo aposentando empresas antigas e anêmicas e redirecionando seus recursos para outras mais recentes e produtivas. Sobram exemplos à nossa volta, desde o terreno cedido por vidro a PET aos finos cabos de fibra óptica sumindo com a volumosa fiação de cobre, o telégrafo tragado pela telefonia fixa e esta pela comunicação multitarefa dos celulares etc etc.

A bola da vez, no terreno da “Destruição Criativa”, está quicando no campo da energia limpa, movida menos pelo combate ao aquecimento global e mais pela convicção de que apenas a tecnologia tem condições de debelar a insuficiência de recursos naturais num século em que a população mundial periga atingir nove bilhões de habitantes e em que a procura por energia e recursos infinitos caminha para explodir nos países emergentes. Por essas e outras, a energia limpa foi o setor que, em 2009, mais captou dinheiro nos EUA, recursos despejados por fundos que financiam empresas na fase inicial de desenvolvimentos que vão de carros elétricos a patentes para transformar carvão em gás natural.

No epicentro desse tremor de terra está o petróleo. Desde sempre, gurus têm previsto o pico e o declínio da sua produção e, tudo indica sem previsão, dia virá em que os reservatórios se esgotarão. Mas antes disso, analistas dizem que as forças do mercado e conseqüentes pressões sobre preços substituirão boa parte dos usos do petróleo e centrará seu emprego em aplicações mais valorizadas. É nesse vácuo que correm incontáveis empresas de energia limpa, entre elas a Synthetic Genoma, do cientista americano Craig Venter. Mentor do sequenciamento do genoma, ele pesquisa agora o uso de algas geneticamente desenhadas para produzir, em até 10 anos, um biocombustível equivalente ao petróleo, passível de atuar nas refinarias disponíveis e de substituir, ele declarou, a indústria petroquímica em 30 ou 40 anos. Venter crê que a petroquímica e seus combustíveis podem ser demitidos pela biologia, zerando a queima de óleo e carvão, emissora de carbono na atmosfera. O pesquisador descarta o etanol como substituto adequado do petróleo, reiterando que seus estudos visam gerar fontes que capturam energia direto da luz solar e CO² do ambiente, sem interferir na produção de alimentos.

Venter pode soar visionário e falastrão, mas o retorno entrevisto em suas metas levou a Exxon, maior petrolífera global e produtora top de poliolefinas, a enfiar US\$600 milhões na Synthetic Genoma. Também não é à toa que prossegue no âmago da petroquímica mundial a saída dos licenciadores originais da tecnologia, atraídos à química fina e energia limpa pelos lucros maiores, sendo repostos por conglomerados de macroescalas de PP e PE e ultra integrados no petróleo, nafta e gás abundantes e baratos – caso dos formadores de preços a postos na Ásia.

São duas vertentes na quadra. De um lado, enquanto durarem as reservas, será difícil perdermos a dependência do combustível fóssil. Do outro, arrancam as empresas da energia limpa, cavalcando numa sacada do regente Daniel Barenboim: todo progresso envolve a coragem de abandonar o suporte do passado. É a fissura da ruptura.



Stockport

**NOS EUA JÁ SE
ANUNCIA O
FIM DA PETROQUÍMICA,
DEVIDO À CHUVA DE
DINHEIRO NA
ENERGIA LIMPA**

ESPECIAL

Stockxpert

Agronegócio

28

Vem aí bom tempo

Volta do crédito ao setor rural e preços melhores das commodities agrícolas agem como fertilizantes para o plástico brotar no campo.



VISOR

06 Bola dentro



Stockxpert

Como chegar aos 10 anos tinindo, ensinam cinco empresas do setor plástico.

OPORTUNIDADES

24 Prova dos nove



Stockxpert

Energia eólica e solar entre os mercados que põem sob o crivo o novo modelo de gestão dos polímeros de performance da **Du Pont** na América Latina.

RASANTE

26 Plano geral



Divulgação

O projeto da **Providência** nos EUA, nova planta de seringas da **Gerresheimer**, o mercado de caixas d'água e outras notícias em primeira mão.

DESTAQUE
BUSINESS RESEARCH

41 Foco no governo Lula

Setor plástico avalia em enquete de **Destaque Business Research** e **Plásticos em Revista** tópicos relativos aos dois mandatos do presidente Lula.

CADERNO DE MARKETING

43 Os lançamentos em produtos e serviços

Entre as novidades, o reômetro VTM da **Dynisco** e o medidor de coeficiente de atrito SC1 da **DSM**.

MEIO AMBIENTE

46 Por trás da reciclagem



Stockxpert

Entidade expõe as fragilidades dos catadores

TENDÊNCIAS

50 A terra vai tremer



Stockxpert

Analistas apontam reflexos imediatos da incorporação da **Quattor** à **Braskem**

Dezembro 2009
Nº 555 - Ano 47

Diretores

Beatriz de Mello Helman
Hélio Helman

REDAÇÃO

Diretor

Hélio Helman
editor@plasticosemrevista.com.br

Reportagem

Lilian Araujo
reporter1@plasticosemrevista.com.br

Direção de Arte

Gregório Stayros Dipapdis
producao@plasticosemrevista.com.br

ADMINISTRAÇÃO

Diretora

Beatriz de Mello Helman
beatriz.helman@definicao.com.br

Publicidade

Jalil Issa Gerjis Jr.
Raul Urrutia
Sergio Antonio da Silva
comercial@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

Rita Parasin

Assinatura anual R\$ 90,00
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 Piaui, 1164 - casas 7 e 8
São Paulo-SP - CEP 01241-000
Telefax: 3666-8301
e-mail: definicao@definicao.com.br
www.plasticosemrevista.com.br
As opiniões contidas em artigos assinados não são necessariamente endossadas por Plásticos em Revista.

CTP e impressão

Ipsis Gráfica e Editora S.A.

Fotos

Renato dos Anjos

Capa

Gregório Stayros Dipapdis

Foto da Capa

Stockxpert



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

Circulação: Fevereiro/2009

MEMBRO DA ANATEC

Associação das Editoras de Publicações Técnicas
Dirigidas e Especializadas



Bola dentro

Cinco empresas revelam como chegar aos 10 anos de ativa com tudo em cima

Já refeito da maxidesvalorização do real um ano antes e com inflação de um dígito, o Brasil nadou de braga em 2000. Os investimentos diretos somaram US\$31 bilhões, o PIB cresceu 4%, a massa salarial subiu 3%, a produção industrial saltou 6,6% e, para encurtar a história, o consumo aparente (produção + importação - exportação) de plásticos cresceu 10,5%, atingindo 3,9 milhões de toneladas. No embalo, o consumo per capita do material passou de 21,5 para 23 quilos em 2000. Pelo flanco da terceira geração, um universo então projetado em 5.300 transformadores (cerca de 50% do efetivo atual) e com faturamento da ordem de US\$9 bilhões fazia salivar os empreendedores.

Um número expressivo de empresas brotou então em todos os elos da cadeia do plástico. Grande parte delas se perdeu pelo caminho, como ainda hoje ocorre,

por motivos conhecidos a exemplo da gestão ineficaz, entrada em mercados sem maiores estudos a respeito ou a pressão do Custo Brasil, o conjunto de dificuldades estruturais, burocráticas e econômicas que atazana o investidor no país. Apesar das pedras no caminho, há casos de empresas ou operações que deram a largada em 2000 e entraram em 2010 formando na linha de frente do setor plástico brasileiro. Na reportagem a seguir, Plásticos em Revista, apresenta cinco desses casos bem sucedidos: a petroquímica **Innova**, a componedora **Borealis Brasil**, a distribuidora **Premix**, a grife de periféricos **Piovan** e a até hoje a única fabricante local de robôs, a **DM Robótica**. Nas entrevistas, seus porta-vozes apresentam os fundamentos da receita que lhes permitiu sobreviver e progredir nos 10 primeiros anos de sobrevivência na selva do mercado e indicam os caminhos para continuar de pé no ringue.

“O cuidado com nossos produtos, demanda a escolha de parceiros confiáveis.
As soluções implementadas pela Piován garantiram um processo de qualidade para nossas embalagens.”

Jorge Eduardo Beira, Diretor Industrial da Ypê

Piovan Inside Quality Outside



A Ypê conquistou a confiança do consumidor brasileiro, pela qualidade de seus produtos, inovação e a preocupação em trazer a praticidade e conveniência para o seu lar, de uma maneira sustentável. A Piován integra esta trajetória de sucesso, garantindo total controle de processo na fabricação de embalagens de excelente qualidade, sem desperdícios na produção e menor consumo energético.



Customers. The core of our innovation

A melhor blindagem

Inovação e integração na cadeia seguram a Innova no mar encapelado de PS

De 1995 a 1999, o consumo brasileiro de poliestireno (PS) exigia importações complementares da ordem de 100-120.000 t/a. Essa lacuna abriu o apetite dos empreendedores e, entre eles, o grupo argentino **Perez Companc** injetou US\$250 milhões naquele que, hoje controlado pela **Petrobras Energia**, é acatado como o mais integrado e completo complexo de estirênicos do Brasil: a indústria **Innova**, cujas plantas de etilbenzeno, estireno e PS em Triunfo (RS) partiram em 2000. Desde então, a empresa resiste ao crônico excedente mundial e doméstico de PS e deslancha no desenvolvimento de grades de usos específicos e como fonte de estireno para terceiros. Na entrevista abaixo a Plásticos em Revista (PR), o diretor superintendente Flávio Lucena Barbosa, um dos mentores do projeto do complexo, avalia a trajetória da empresa nessa década inicial.

PR- Quais as peculiaridades que então diferenciavam o complexo da Innova dos demais de PS no Brasil em 2000?

Barbosa - Na concepção do projeto da Innova, em 2000, diversos aspectos foram considerados para definição das tecnologias e localização. Uma das principais peculiaridades é a integração da cadeia produtiva no mesmo site. Ou seja, as plantas de etilbenzeno e estireno. O etilbenzeno é o insumo para a produção de estireno e este a principal



Barbosa: desenvolvimentos respondem por cerca de 40% do faturamento.

matéria-prima de PS. A tecnologia da planta de estireno foi escolhida com base na integração energética das correntes de processo, permitindo a redução de consumo de utilidades. Por sua vez, a tecnologia das unidades de PS foi selecionada de forma a permitir a produção de uma ampla gama de grades com características muito variadas, podendo abranger praticamente todos os tipos de aplicações demandadas no mercado brasileiro, uma vantagem para a Innova frente a seus concorrentes. Outro fator decisivo na escolha da tecnologia da **Enichem** (hoje **Polimeri Europa**) foi sua capacidade de produzir poliestirenos com baixíssimos teores

de monômero residual, considerando as crescentes exigências nesse sentido colocadas para aplicações em contato com alimentos.

Tanto o processo de estireno quanto o de PS foram concebidos tendo em vista o reaproveitamento interno das correntes de orgânicos para uso como combustível, em queimadores de baixo SOx, minimizando a geração de emissões e efluentes. No

caso do estireno, a geração de efluentes líquidos em condições normais de operação é zero. Este é um diferencial de sustentabilidade com o qual a Innova se antecipou às exigências legais e garante uma perspectiva de negócio de longo prazo.

"Em uma década, a taxa de crescimento anual do negócio de estireno foi de 5% e, quanto a PS, de 3%".

Criando valor através da inovação

A Borealis completa uma década de atuação no mercado automotivo brasileiro.

São 10 anos investindo na expansão e na modernização de nossas unidades produtivas, reforçando o nosso comprometimento com o crescimento do mercado local.

Sempre dedicados à busca de soluções inovadoras para acompanhar o desenvolvimento tecnológico do mercado, acreditamos contribuir para o sucesso dos nossos clientes.

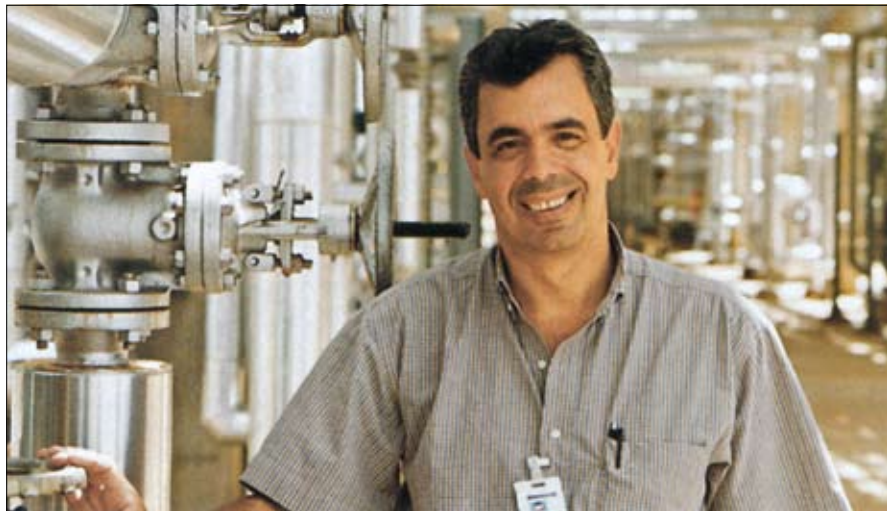


Borealis Brasil S.A.
Av. Osvaldo Berto, 700 - Pinhal
CEP 13255 - 840 - Itatiba - SP
www.borealisgroup.com



BOREALIS

SHAPING the FUTURE with PLASTICS



Barbosa em 2000: projeto inédito de integração na cadeia estirênica.

PR- Em 10 anos de atividade no Brasil, qual a taxa média % de crescimento anual do negócio (estireno e PS) da Innova? A evolução correspondeu ou não às expectativas originais?

Barbosa- A taxa de crescimento do estireno foi de 5% e para PS, de 3%. Nas expectativas originais a Innova não considerara a sua nova planta de etilbenzeno (N.R.-desativou a antiga unidade em 2008), o que limitava a produção do monômero em 180.000 t/a. Desse modo, não tínhamos previsto um crescimento nos volumes de vendas devido à limitação da produção.

PR- Quando a Innova partiu, a injeção de gabinetes de TV de tubo e de estojos de CD correspondia a qual fatia% do consumo doméstico de PS? Qual é a participação detida por esses segmentos hoje em dia?

Barbosa- Quando a Innova partiu o consumo de PS para injeção de gabinetes de TV de tubo e de estojos de CD era da ordem de 20% do total; hoje este número caiu para 7%.

PR - Fora a Innova, nos anos iniciais da década de 2000 Basf e Dow ampliaram suas capacidades de PS e Videolar partiu sua planta em Manaus. Por quais motivos esses

empreendimentos vingaram mesmo com seus investidores cientes do risco de gerarem uma superoferta interna do polímero?

Barbosa- Existiam dois players e um déficit de 120.000 t/a (N.R.- na oferta interna de PS) quando foi tomada a decisão de investir na Innova, ainda no ano de 1996. Os clientes também demandavam um tipo de relacionamento muito diferente do praticado à época. Com relação às decisões dos concorrentes em investir, desconhecemos as bases em que foram tomadas, exceto o caso da **Videolar**. Além de ser o maior consumidor brasileiro de PS à época, ela se posicionava em uma região (N.R.- região norte, no polo de Manaus) com fortes diferenciais competitivos oriundos dos benefícios fiscais.

O mercado comentava, no final dos anos 90, que alguns produtores acreditavam que o projeto da Innova estaria "micado", não sendo concretizado pelo acionista de capital argentino (N.R.- grupo Perez Companc), cujo foco principal era o negócio de petróleo.

PR- Quais os principais grades de PS que a Innova desenvolveu no Brasil nesses 10 anos?

Barbosa- A Innova se lançou no mercado brasileiro de PS com um portfólio original de 10 diferentes grades, dos quais seis de HIPS (de alto impacto) e quatro de GPPS (cristal). Esses materiais foram selecionados para atender a então demanda técnica dos clientes desenvolvidos durante a etapa de pré marketing e do que foi identificado no mercado potencial. Nos dois primeiros anos de atuação, em especial, o esforço principal foi focado na adaptação dessas resinas às características dos transformadores brasileiros, incluindo-se aí as questões de equipamentos e práticas de transformação, em muitos casos não equivalentes ao que existia na Europa.

Vencida essa etapa inicial, os especialistas da Innova, dentro de um planejamento de crescimento gradual do domínio da tecnologia licenciada e em sintonia com as demandas identificadas juntos aos clientes ou por eles manifestadas, passaram a desenvolver novos grades de PS. O primeiro foi denominado N 2380E, um grade de GPPS de alto peso molecular, destinado à produção de poliestireno espumado (XPS), com propriedades mecânicas e de processamento superiores. Seguiu-se o tipo R 950E, grade de HIPS de altíssima resistência ao impacto para os segmentos de embalagem e calçados.

Um caso notável de desenvolvimento de produto, alavancado pelas áreas de Tecnologia (T&D) e Engenharia da Innova, foi o do grade R 830D para a indústria de refrigeração, obtido a partir do grade original RR 740E e que possibilitou o atendimento ao crescente nível de exigências técnicas desse segmento.

Com a implantação do Centro de Tecnologia de Estirênicos da Innova (CTE), em 2005, um impulso decisivo foi dado pela empresa ao seu processo

A experiência de quem
tem 20 anos com o entusiasmo
de quem começa agora.



OBRIGADO

Activas 20 anos. A qualidade de sempre, agora ainda melhor.

Desde 1990 no mercado, a Activas oferece serviços com qualidade certificada e um completo portfólio de procedência, confiabilidade e garantia. E neste ano, em que comemora seus 20 anos de existência, o grupo quer continuar oferecendo a seus clientes, colaboradores e parceiros o melhor em distribuição de resinas termoplásticas.

Por isso, para celebrar a experiência, nada melhor que renovar.

De cara nova. É assim que o Grupo Activas começa 2010.

Do logo às novas frotas, no próximo ano, a implantação de algumas novidades irá otimizar os processos internos e aprimorar ainda mais tudo aquilo que já foi conquistado em 20 anos de esforço e conhecimento de negócios.

Obrigado por contar conosco.



ACTIVAS[®]
Distribuição de Resinas Termoplásticas

de inovação em produtos e serviços. Foram desenvolvidos assim grades de uma nova família de HIPS de alto desempenho (R 870E e R 970E). Eles agregaram competitividade aos produtos da Innova não apenas frente aos concorrentes de PS, mas também de outras resinas, em segmentos específicos.

Nosso mais recente desenvolvimento é o inovador Clear HIPS, grade que combina transparência, flexibilidade e brilho. Ele vem distinguindo a empresa perante a concorrência, posicionando-se como excelente alternativa para mercados, a exemplo de descartáveis transparentes. No momento, cerca de 40% do faturamento das vendas de PS da Innova provêm de novos produtos desenvolvidos pela própria empresa.

PR- Quais os tipos de artefatos de PS que a Innova contribuiu nestes 10 anos para desenvolver e introduzir no Brasil?

Barbosa- Entre os principais desenvolvimentos estão embalagens alimentícias (laticínios, margarinas), descartáveis (copos e pratos transparentes ou pigmentados), espumados (bandejas para alimentos), eletroeletrônicos (monitores de computador, componentes de TVs LCD, painéis de condicionadores de ar, telefones), refrigeração (componentes de geladeiras e freezers), lavanderia (componentes de lavadoras de roupa e tanques), artigos de PS expandido (EPS) para embalagens, isolamento térmico, construção civil e proteção contra impacto, saltos de calçados, componentes de móveis, materiais elétricos, resinas para tintas etc.

PR- Ao longo desses 10 anos, a capacidade de estireno da Innova subiu quanto %? E a de PS?

Barbosa- A planta de estireno foi projetada para consumir todo o etilbenzeno possível de ser produzido na unidade existente, adquirida da Petroflex. Ou seja,

dispunha de potencial para gerar 180.000 t/a do monômero. Alguns equipamentos críticos foram sobredimensionados e, com pequenos ajustes e melhor domínio da operação da fábrica, foi possível levar a produção de estireno a uma capacidade de 260.000 t/a já para 2010. Quanto às unidades de PS, munidas de capacidade nominal de 70.000 t/a de HIPS e 50.000 t/a de GPPS, foram otimizadas, através de domínio operacional, pequenos investimentos em desgargamento e forte melhoria na produtividade de cada grade, incluindo os novos produtos. Considerado o mesmo mix de grades fornecidos em 2009, a Innova pode produzir 90.000 t/a de HIPS e 60.000 t/a de GPPS.

PR - Qual o futuro que descortina para a Innova o rearranjo em curso na petroquímica de poliolefi-

nas (N.R.- incorporação da Quattor pela Petrobras na Braskem)?

Barbosa- A Innova já é uma empresa do sistema Petrobras, através da Petrobras Energía da Argentina. Estamos acompanhando os movimentos locais que podem afetar nossos negócios através do nosso principal fornecedor de matéria-prima e com consequências diretas para os nossos concorrentes, tanto em estireno como em PS. Acreditamos que ambos os negócios, paralelos e complementares aos negócios de poliolefinas, serão de certo afetados pelo resultado dos atuais movimentos da indústria (N.R.- absorção da Quattor pela Braskem) e seguirão buscando as melhores formas e arranjos que permitam uma competitividade em nível local e regional.



Refrigeradores: exigências atendidas pelo PS R 830 D.

DM ROBÓTICA DO BRASIL.

UMA ESQUADRA 10 ANOS À SEU SERVIÇO!



1999 - 2009

A DM Robótica está completando 10 anos de sucesso, produzindo robôs e sistemas de automação para o setor plástico no Brasil. É líder nesse mercado, com mais de 1000 robôs CNC instalados.

Com engenharia local de desenvolvimento de aplicações, um corpo técnico experiente e altamente comprometido com o cliente, a DM disponibiliza uma verdadeira esquadra, pronta para encarar qualquer desafio.



dm DAL MASCHIO
GROUP

DM Robótica do Brasil Ltda.
Fone: 55 11 4057-4063 - Fax: 55 11 4099-1109
dm@dalmaschio.com.br
www.dalmaschio.com.br

É preciso ter garra

Como o Brasil ganhou autonomia na construção de robôs



Robô PL3: campeão de vendas.

Em meados de 2000, a **DM Robótica**, vinculada à italiana **Dal Maschio**, começou a fechar a lacuna dos manipuladores e extratores de peças do catálogo de equipamentos nacionais para a transformação de plástico. Passados 10 anos e apesar da globalização do mercado e da atração exercida pelo Brasil sobre os investidores, a DM Robótica permanece em esplêndido e intrigante isolamento em seu ramo. Em prol da precisão, a empresa iniciou em agosto de 1999 a montagem de robôs numa operação em Guarulhos, transferida em julho de 2000 para Diadema, também na

Grande São Paulo. A estreia ficou a cargo da montagem de três versões de robôs e, ao longo dos primeiros anos, caiu o plano de engrossar o mix com periféricos nacionalizados com permissão da Dal Maschio. Mas esses leves desvios de rota não embaçaram a vida da DM Robótica, atesta o diretor José Luiz Galvão Gomes. “Ano a ano temos obtido de novos clientes cerca de 30% do faturamento, o que nos permitiu crescer à média anual de 30% nesta primeira década”, ele comemora.

Gomes rememora que o primeiro robô foi montado pela empresa com mão de obra e componentes italianos. “Importamos da

Dal Maschio um container com as peças e trouxemos dois técnicos para construir os robôs iniciais e treinar a equipe brasileira”. O robô em foco, modelo 3E-2400 para trabalho com injetoras de 1.300 toneladas, foi destinado à extração de mesas plásticas e aplicação de rótulos decorativos in mold label (rotulagem no interior do molde) em produtos de uma unidade da **Linpac Pisani**. A joint venture da inglesa Linpac com a brasileira Pisani foi desfeita em 2009 com a compra da participação do sócio europeu pelo acionista nacional. A Pisani negou entrevista a respeito.

Vencida essa etapa, retoma o fio Gomes, a DM Robótica centrou esforços no desenvolvimento de engenharia local e, em dois, já alcançava o índice de 80% de nacionalização com o qual abriria as portas do BNDES para cadastrar seus robôs às linhas de crédito da Finame. Não demorou muito para, assim bem escorada, a empresa firmar-se como fornecedora dos principais transformadores de injetados do país e como exportadora regular de robôs correspondentes a 25% de sua receita, situa Gomes.

À época da partida da empresa, os robôs eram vistos como tecnologia para o desfrute exclusivo de transformadores do topo do mercado. Além disso, emenda Gomes, os equipamentos eram empregados principalmente para aplicações nas quais a produção tornava-se demasiado complexa ou impossível de ser efetuada sem apelar para robôs. “Hoje em dia, sob a concorrência acirrada, os clientes buscam robôs para aumentar a



Gomes: não se compra mais injetora nova sem robô.

produtividade, visando maior qualidade e redução de refugos e da intervenção manual no processo". O diretor reitera que a maioria dos clientes hoje não compra injetoras novas sem robôs e considera o equipamento a um periférico de primeira necessidade. No passado, ele insere, os transformadores também davam preferência às opções econômicas de automação. "Experiências mal sucedidas lhes abriram os olhos para a qualidade e flexibilidade de atuação dos robôs e para o pós-venda do fabricante", completa o especialista. Nos primeiros anos, ele lembra, os campeões de venda da DM eram os robôs para injetoras entre 400 e 600 toneladas. "Em 2009, nos surpreendeu a procura por modelos para injetoras pesadas, de 1.000 a 1.500 toneladas", ele confronta, indicando o robô PL3 como seu best seller, de alto ibope nos redutos de linha branca, eletroeletrônico, automotivo e mobiliário. "Dispõe de peso manipulável de até 35 kg e é livremente programável", distingue Gomes.

Linha divisória

Como a Borealis reformulou o mercado de compostos de PP

Ao irromper no reduto nacional de compostos de polipropileno (PP), a **Borealis** agiu feito um divisor de águas. O segmento mostrava-se então repleto de componentes menores e ainda pouco afeitos às formulações padronizadas contidas nas especificações globais das montadoras para itens como para choques e painéis. A entrada em campo da Borealis causou furor, não só pelo poderio tecnológico da corporação escandinava, vip na produção de PP e seus compostos na Europa, mas devido à joint venture que formou no Brasil com uma fonte-chave de homopolímeros e copolímeros, a OPP (incorporada à **Braskem**), um modelo de parceria depois reprisado no mercado. A combinação de know-how e acesso facilitado aos grades de PP fez com que a Borealis, ao timão de suas unidades em Itatiba (SP) e Triunfo (RS), provocasse uma depuração no inchado quadro de componedores do polímero e logo ocupasse o andar de cima do segmento. Em entrevista à *Plásticos em Revista* (PR), Liane Lanzoni, diretora de marketing e vendas da Borealis Brasil, repassa a arrancada da empresa

PR- Qual a motivação para a Borealis desembarcar no país para assumir, há 10 anos, duas plantas de compostos sob instabilidade econômica e produção em fogo brando de carros?



Liane Lanzoni: Brasil detém 20% da operação mundial de compostos da Borealis.

Liane- A Borealis entrou no Brasil por meio da aquisição do negócio de compostos de polipropileno da antiga OPP (agregada à Braskem) com o propósito de acompanhar as montadoras que já eram suas clientes na Europa e prestar-lhes o mesmo nível de serviço. Não tendo como estratégia a integração do seu negócio no Brasil, isto é, a produção das resinas de polipropileno (PP) que seriam usadas nas plantas de compostagem, a Borealis decidiu buscar um parceiro forte para assegurar o fornecimento de matérias-primas



Para choque de PP: Borealis contribui para evolução

localmente. E assim nasceu a bem sucedida joint venture entre a Borealis e a Braskem (80/20).

PR- Ao longo desses 10 anos, qual foi a taxa média % de crescimento das vendas de compostos da Borealis no Brasil?

Liane- Os negócios da Borealis no Brasil não experimentaram um crescimento no início. Algumas mudanças organizacionais foram necessárias até que a Borealis conseguisse instalar sua cultura na nova subsidiária. Os resultados foram melhorando com o passar do tempo e, a partir do terceiro

ano de existência, a empresa começou a computar taxas médias de crescimento nas vendas em torno de 15%, atendendo às projeções de expansão do negócio no Brasil.

PR- É possível dar referências da gradual sofisticação exibida pelos compostos de PP para pára-choque, por exemplo, formulados pela Borealis no Brasil em 2000 e hoje em dia?

Liane- Os materiais para aplicação em para choques progrediram muito desde 2000, quando o design dos automóveis ainda não contemplava a integração entre carroceria, para choques e para lamas. Para atender a esse novo requisito as formulações foram evoluindo e passaram a oferecer um melhor balanço impacto/rigidez e uma contração controlada. São propriedades fundamentais para garantir a performance adequada.

PR- Qual é a atual participação % da operação no Brasil dentro da atividade global de compostos de PP da Borealis em 2009?

Liane- A operação no Brasil representou cerca de 20% do volume global de compostos de PP fornecidos pela Borealis no ano passado.

PR- Quais os investimentos, ações e desenvolvimentos da Borealis marcantes em sua trajetória no Brasil nesses 10 anos?

Liane- Os principais desenvolvimentos são: compostos com alto desempenho à riscabilidade; materiais com cargas minerais especiais, que reduzem significativamente o custo da aplicação do cliente, por manter o desempenho mecânico enquanto baixam de forma expressiva o peso da peça; compostos com propriedades de retardante de chamas e não halogenados,

de acordo com a legislação Europeia ROHS.

Além do mais, continuamos investindo numa de nossas principais plataformas: os compostos de PP com fibra de vidro. Visam corresponder às expectativas de clientes quanto a peças estruturais. São grades de PP contendo fibras de dimensões intermediárias e quimicamente acopladas, que apresentam propriedades mecânicas semelhantes às das poliamidas com fibra de vidro, sem a necessidade de investimentos em equipamentos de processo por parte dos transformadores.

Em 2007, demonstrando seu comprometimento com o mercado local, a Borealis investiu R\$ 18 milhões na instalação de nova linha de extrusão na planta de Itatiba (SP). Com essa máquina, a capacidade instalada total da empresa passou para 60.000 t/a.

PR- Qual foi o primeiro cliente de compostos da Borealis no Brasil em 2000? E qual o mais recente?

Liane- Quando a Borealis adquiriu o negócio de compostos da antiga OPP, assumiu a carteira de clientes dela. As mais recentes conquistas da Borealis no mercado foram as montadoras francesas e novos clientes na Argentina.

PR- Quais as aplicações de compostos de PP que a Borealis introduziu sozinha ou formou entre as introdutoras no setor automotivo brasileiro nos últimos 10 anos?

Liane- A Borealis foi pioneira no desenvolvimento de produtos para aplicações estruturais, tais como suporte de pedaleira.

PR- Quais os principais investimentos engatilhados pela Borealis no Brasil para 2010?

Liane- Ao longo de 2010 promoveremos a família de produtos

SER FELIZ AQUI FAZ TODA A DIFERENÇA

Acordar com vontade de vencer,
dar e receber carinho e respeito
e viver a alegria de estar cercado
de bons e verdadeiros amigos.

Grandes coisas são feitas de simples
e importantes detalhes, é nisso que
a Piramidal acredita. E, por isso, quem
convive no dia a dia da Piramidal
sabe que ser feliz é um dos nossos
objetivos e que, aqui, nossos parceiros
e colaboradores são, na verdade,
grandes e importantes amigos.

Soluções simples e sem complicação
pra você. Aqui é fácil fazer negócio.

Piramidal, simplifica sua vida.



PP ■ PEAD ■ PEBD ■ PEMD ■ PS CRISTAL ■ PS AI ■ ABS ■ PMMA ■ SAN ■ ABS+PC ■ PC ■ EVA ■ POM ■ PA ■ UTEC ■ TPU ■ PP COMPOSTO



Braskem



Bayer

sarlink
Quality TPE solutions

BOREALIS
SHAPING the FUTURE with PLASTICS



PIRAMIDAL
Distribuição de Termoplásticos

XMod, constituídos de PP com fibra de vidro e cujas vantagens em termos de performance envolvem excelente balanço rigidez/impacto; facilidade de processamento; alta rigidez e estabilidade dimensional; maior absorção de energia resultando em maior segurança; redução de peso (menor densidade); propriedades independentes da umidade e redução de ruído. As principais aplicações desses produtos são dirigidas ao coletor de admissão de ar, suporte de pedaleira, front end, suporte de painel de instrumentos e grades de defletores de ar. Além disso, intensificaremos o desenvolvimento dos compostos de PP com fibras naturais, com foco em sustentabilidade e conservação do meio ambiente.

PR- Qual era o consumo brasileiro de compostos de PP em 2000 e qual era a capacidade instalada para esse material disponível no Brasil?

Liane- O consumo brasileiro de composto de PP em 2000 era cerca de 70.000 t/a. A Borealis já contava com 45.000 t/a de capacidade instalada total, nas suas duas plantas no país. A capacidade instalada total da indústria brasileira e compostos de PP nessa época girava em torno de 85.000 t/a.

Qual foi o consumo brasileiro de compostos de PP em 2009 e qual foi a capacidade instalada para esse material disponível no Brasil (incluindo as duas plantas da Borealis) no ano passado?

Liane- Em 2009, apesar de um início bastante conturbado e que refletia o cenário recessivo internacional, foram consumidas cerca de 145.000 toneladas de compostos de PP, considerando-se os mercados automotivo e de linha branca. A capacidade instalada hoje disponível é projetada em cerca de 170.000 t/a.

Página virada

Premix reflete a metamorfose da distribuição

Egresso da extinta OPP (agregada à **Braskem**), Reinaldo Marques embarcou na **Premix** num momento de mudança na rota da empresa. Em 1998, quando surgiu, rememora, ela era controlada por dois sócios de viés totalmente técnico e focada em compostos. A composição acionária alterou-se em 2000 com a chegada de Silvia Regina da Silva, vinda da distribuidora **Ruttino** (absorvida pela **Piramidal**) e responsável pela estreia da **Premix** nas vendas de resinas. Essa vocação comercial foi acentuada em 2002 com a entrada de Marques no time de sócios, completado oficialmente em 2008 com a participação de Roberto Burti, fundador da **Ruttino**. A nova postura deu tão certo que, nos idos de 2000, Marques rememora que o giro rondava então 200 t/mês e hoje atinge 4.000 t/mês. “A evolução decorreu da conquista, em 2002, da bandeira de poliestireno (PS) da **Videolar** e dos polietilenos (PE) da **Riopol** (incorporada à **Quattor**) em 2003, da **Petroquímica Triunfo** (absorvida pela **Braskem**) em 2004 e da **Polietilenos União** (agregada à **Quattor** em 2005)”, expõe Marques.

No momento, projeta o dirigente, suas vendas de PE e PP, ambos da **Quattor**, equivalem a cerca de 9% de uma receita aproximada de R\$200 milhões no ano passado. “Nesses 10 anos, a **Premix** exibiu taxa média de 27% de crescimento anual, superando a mais otimista das expectativas”, comemora Marques. A engorda do faturamento também bafejou a expansão



Marques: crescimento bem acima das previsões.

geográfica da distribuidora. Com sede em Itapevi (SP), a empresa hoje conta com filiais em Vitória de Santo Antão (PE) e Itajaí (SC), esta por sinal responsável pela revenda de PET importado.

Marques deixa claro que a **Premix** deslanchou à sombra da melhoria, iniciada nos idos de 2000, na imagem dos distribuidores oficiais aos olhos dos transformadores. Até então, ele repassa, a distribuição era vista como um negócio do comércio marginal. À época, o setor estava repleto de varejistas de giro micro e gestão familiar, alimentados intensamente com resina que grandes transformadores preferiam revender, frequentemente no paralelo, em lugar



Em 2009 a Resinet completou 10 anos de muito trabalho e dedicação, oferecendo aos seus clientes as melhores soluções em distribuição de resinas e especialidades, com uma infraestrutura completa, alta capacidade de estocagem e logística ágil, pontual e eficaz.

Em nome de toda a equipe, a Resinet agradece a parceria e confiança de todos os seus clientes e fornecedores, por acreditarem na competência e comprometimento de uma empresa que busca constantemente aprimorar seus serviços em distribuição, com o aval das maiores petroquímicas do mundo.

Desejamos a todos os parceiros, clientes e fornecedores um novo ano repleto de prosperidade e sucesso. Juntos, podemos fazer de 2010 o melhor ano da história.

COMMODITIES: PEBD, PEBDL, PEMD, PEAD, PP, PS e EVA.

ESPECIALIDADES: ABS, ABS HH, ABS V0, ABS/PC, ABS/PA, ASA, Compostos de PVC, Dióxido de Titânio, MS RESIN, PA 6, PA 6.6, PA 6/6.6, PA 6/6T, PA 6.10, PBT, PC/PBT, POM Copo, POM Homo, PMMA, PSU, PESU, PPSU, PPO/HIPS, PVC - Emulsão, SAN, SBS, TPU e Materiais para Fios e Cabos.

MASTERBATCHES: Brancos, Pretos, Aditivos e Cores.



0800-709-RESI(7374)
www.resinet.com.br | vendas@resinet.com.br



Distribuir significa muito mais.

de canalizar o material para a produção. Aos poucos, reconhece Marques, com os distribuidores autorizados aderindo à Tecnologia da Informação e à administração profissionalizada exigida pelas petroquímicas, que passaram a não suprir revendas autônomas, “a imagem da distribuição mudou muito para o lado positivo”. Esse conceito, na voz corrente do ramo, tendo a engrossar com marcação endurecida do Fisco, via-exigência da nota fiscal eletrônica, e com a concentração da produção nacional de PP e PE, levando a uma triagem dos agentes para distinguir os mais aptos e capitalizados.

Ao final de 2009, a Premix sinalizou outra guinada-chave em seu perfil. Foi selecionada como representante exclusiva no país de produtos químicos para o setor papelero da chinesa **Kemira Chemicals**. Além dessa investida fora dos termoplásticos, revela Marques, a Premix se prepara para debutar em breve na distribuição de artefatos. No caso, trata-se da comercialização nacional das bobinas de polipropileno biorientado (BOPP) que a Videolar colocará em produção comercial regular em 2011.



Não tinha como dar errado

Nacionalização de periféricos foi decorrência natural do sucesso das importações



Santos: faturamento saltou acima de 300% em 10 anos.

Orçada à época em US\$3,5 milhões, a planta brasileira da italiana **Piovan**, trem bala global em periféricos, entrou em projeto em 2007 e em execução dois anos depois, num terreno de 15.000 metros quadrados em Osasco, Grande São Paulo. Ricardo Prado Santos exercia então a gerência geral do grupo para a América do Sul e sua

promoção ao cargo atual de vice-presidente do grupo para a América Latina reflete também a importância da região na receita da companhia. Em 1999, um ano antes da partida da unidade em Osasco, o Brasil já constituía o segundo faturamento da Piovan, embolsado apenas com importações. A fábrica largou montando chillers, secadores de ar para moldes e controladores de fluido térmico, um mix hoje tomado por dezenas de itens nacionalizados. Nesta entrevista a Plásticos em Revista (PR), Santos revela como o retorno do investimento, tal como a passagem dos 10 anos de ativa da unidade, aconteceu a galope.

PR- Qual a motivação para a Piovan implantar e ativar em Osasco sua primeira filial de uma fábrica de periféricos fora da Itália, num momento (2000) de economia brasileira instável, câmbio oscilante etc?

Santos- Desde o início dos anos 90, a Piovan vinha crescendo muito no mercado brasileiro e, no final da década, também nos demais países da América do Sul. Vários fatores contribuíram para a decisão de investir na fabricação de periféricos no Brasil. O primeiro deles foi a confiança no crescimento do país e no time, já experiente e maduro, que geria



Santos em 2000: primeira planta filial do grupo fora da Itália.

a atuação da empresa na América do Sul, demonstrando potencial para cuidar de um negócio mais complexo, sem medo de sustos. O segundo fator coube à participação de mercado e volume de vendas locais desfrutados pela Piovani do Brasil ao final da década de 90, importantes a ponto de justificar a fabricação local de muitos produtos. O terceiro fator era justamente o potencial risco cambial do Brasil. Ele poderia impactar forte, positiva ou bem negativamente, o negócio de uma hora

para outra. Adicionalmente, eu via uma real vantagem na tecnologia empregada nos nossos equipamentos perante os existentes no mercado brasileiro. Portanto, era mais uma oportunidade a se aproveitar com a fabricação local.

PR- Qual era, em 2000, a participação % do mercado brasileiro nas vendas globais da Piovani? E qual a fatia detida pelo país hoje em dia?

Santos- A participação da Piovani do Brasil no faturamento global do gru-

po pode se alterar de acordo com eventuais variações de câmbio. Em linhas gerais, a participação na época girava entre 5% e 7% e hoje anda em torno de 10% a 15%. Sempre é bom lembrar que o grupo cresceu muito nestes anos, tornando-se a maior empresa mundial de periféricos para plásticos, um resultado consolidado do qual consta a **Una Dyn**, indústria norte-americana adquirida em 2009 pela Piovani.

PR – Em 10 anos de atividade no Brasil, qual a taxa média % de crescimento anual da receita local da Piovani? A evolução correspondeu ou não às expectativas originais?

Santos- No nosso negócio, é muito difícil falar de taxa média anual, pois dependemos de projetos, alguns deles de valor importante em relação ao faturamento anual. Assim, sempre ocorrem algumas variações. Entretanto, posso dizer que mais do que triplicamos o faturamento nesta primeira década de produção local, o que considero um resultado muito bom, dado que partimos de um valor correspondente a grandes participações de mercado



ESCASSEZ DE ENERGIA?



Roboshot S2000/B 100% elétrica



Powerline 100% elétrica

- Máquinas 100% elétricas de 5 à 1000 ton. de força de fechamento
- Ausência total de óleo
- Alta performance e alta precisão
- **Até 85% de economia de energia elétrica**

Não há escassez de energia quando se trata de máquinas injetoras 100% elétricas Milacron, seja ela Roboshot ou Powerline nós temos a solução !!!

Quer saber mais?
Ligue para a Milacron



Al. dos Jurupis, 452 - 6º Andar - Bloco A
Moema - 04068-001 - São Paulo - SP
Fone: (+11) 5051 1838 - Fax: (+11) 5055 1905
milacron_brazil@milacron.com
www.milacron.com/plastictech.stm

e em algumas linhas, com liderança absoluta em volume. Na minha opinião superamos todas as expectativas que tínhamos em 2000. Temos aqui um excelente time que não se contenta em ser coadjuvante e é o responsável por todo o crescimento do negócio.

PR- Quais os tipos de periféricos que a Piován contribuiu nesses 10 anos para introduzir no Brasil?

Prado- Por exemplo, a linha de periféricos para produção de discos ópticos, sistemas de secagem e desumidificação para pré formas e sistemas de cristalização e recuperação de PET, dosadores gravimétricos, geradores de ar seco ante condensação de moldes e dosadores volumétricos de alta precisão. Fomos também os primeiros a oferecer moinhos ao pé de máquina com baixa rotação, softwares de gestão de periféricos e processos de transfor-

mação, além de desumidificadores de resinas em circuito fechado com nitrogênio, pós condensadores em estado sólido (SSPC) para aumentar viscosidade intrínseca de PET e sistemas de transporte de resinas higroscópicas em circuito fechado com ar desumidificado. Na década de 90, por sinal, fornecemos o maior sistema de alimentação de resinas em distância e em número de máquinas a alimentar (140 injetoras) do Hemisfério Sul.

PR - Quais os eventuais investimentos, novos serviços e/ou novos periféricos a serem nacionalizados pela Piován em 2010?

Santos- Estamos trabalhando em lançamentos nas áreas de desumidificação de resinas, refrigeração industrial, dosagem volumétrica e gravimétrica e alimentação, entre outras.

PR - Quais as principais diferen-

ças notadas entre a visão dos clientes em 2000 e hoje em dia, a respeito da automação do processo de transformação no Brasil?

Santos- No passado, principalmente as grandes empresas eram as mais sensíveis a sistemas completos de automação por periféricos. Hoje, é imprescindível para uma indústria de qualquer tamanho (de micro a grande) trabalhar sem o auxílio de uma linha completa de periféricos confiáveis, que garantam o controle de processos, possibilitem aumento de produtividade e tenham o menor consumo energético possível. Além do mais, qualquer empresa hoje tem uma forte orientação para a redução de consumo energético, uma preocupação na qual a Piován sobressai como líder mundial na oferta de tecnologias de periféricos com esse objetivo.



Pré formas: Piován disseminou tecnologias de secagem e desumidificação.

O Plástico no Brasil 2009/2010

Última chamada



Garanta sua participação GRATUITA no guia mais completo do setor!

Acesse:

www.plasticonobrasil.com.br

e o link do questionário. Preencha-o e remeta-o até 10/02.

- Distribuição nacional e nas principais feiras e eventos internacionais do mercado
- Edição trilingue (português, inglês e espanhol)
- O mais confiável banco de dados de quem é quem nos segmentos de matérias-primas, máquinas e equipamentos e transformação
- Conteúdo editorial que já se tornou referência no setor
- Garantia de consulta permanente

Edição elaborada em conjunto com a Abiplast - Associação Brasileira da Indústria do Plástico; Abiquim - Associação Brasileira da Indústria Química; Siresp - Sindicato das Resinas Sintéticas de São Paulo; e Abimaq/Csmaip - Câmara Setorial de Máquinas e Acessórios para a Indústria do Plástico.

Não fique de fora



**Rua Piauí, 1164 – casas 7 e 8 - CEP 01241-000 – São Paulo – SP
Telefax: (11) 3666-8301**

e-mail: info@plasticosemrevista.com.br - www.plasticonobrasil.com.br

Prova dos nove

Du Pont põe em campo novo modelo de gestão para polímeros de performance

Expectativas de intensidade fora do comum cercam, na **Du Pont**, a entrada do brasileiro John Jansen nas vice-presidências de tecnologia e de polímeros de performance na América Latina. A razão de ser desse clima é o recente enxugamento de 23 para 13 unidades de negócios na estrutura global do grupo, do qual resultaram a junção das atividades, antes isoladas, de elastômeros e termoplásticos nobres e a integração do México com a América do Sul num bloco latino-americano. A gestão de Jansen é a primeira, em seu segmento, a pôr à prova o rearranjo organizacional e ele prevê final feliz para o filme.

“Como a crise entre o quarto trimestre de 2008 e a primeira metade de 2009 afetou o balanço do ano passado, causando recuo de 20% no nosso volume de vendas, espero fechar 2010 com um desempenho similar ou pouco melhor do que o bom exercício de 2008”, ele expõe. “Mas cabe uma ressalva: alguns materiais ofertados em 2008 saíram de linha, de modo que o desafio será cumprir a meta com novos desenvolvimentos para preencher a lacuna no portfólio”.

A rotatividade de materiais no mostruário faz parte do cotidiano da Du Pont, pois sua vocação, desde que se desvincilhou do consumo de massa das commodities petroquímicas, tem sido buscar margens no reduto de especia-

lidades, voltadas para nichos, concorda Jansen, sem abrir números do mercado ou de capacidades. Esse foco explica o denso fluxo regular de investimentos em formulações novas ou aprimoradas e a consequente supressão do mostruário de desenvolvimentos considerados ultrapassados pelos lançamentos. No plano dos volumes de vendas, Jansen elege os compostos de poliamida (PA) 6.6 como os polímeros de performance de maior saída da Du Pont na América Latina, onde o Brasil mobiliza quase 50% do movimento. O composto de PA 6.6 remetido ao Brasil por unidade de beneficiamento do grupo na Argentina. “Mas a maior parcela dos nossos desenvolvimentos é importada dos EUA”, completa o dirigente.

Jansen trabalha com a visão de um mercado aquecido no Brasil ao longo de 2010. Trata-se de um cenário também mais propício para transmitir aos clientes a noção de que os polímeros de performance entraram em janeiro com preços mundialmente defasados em 10-15% em relação a seus custos. Conforme esclarece, a recessão na Europa e EUA tem suscitado o desligamento de unidades tanto de matérias-primas, caso do caprolactama e ácido adípico para PA, como de especialidades, pressionando assim pelo aumento dos preços mesmo sob demanda enfraquecida no exterior, um problema passível de piora se o petróleo subir da média atual



Jansen: desafio de reajustar os preços.

de US\$70 o barril. “Não há matemática”, resume Jansen. Por sinal, ele se inquieta diante da possibilidade de a clientela no Brasil reagir ao quadro com veemência e ansiedade excessivas, importando mais matérias-primas ou especialidades do que o necessário para repor os estoques muito enxutos, desbalanceando assim a relação de oferta e consumo e complicando com uma demanda irreal o desafio do realinhamento dos preços. “Para baixar esse risco, estamos trabalhando mais perto dos clientes, monitorando o consumo com mais precisão pois, sob economia aquecida, o mercado brasileiro hoje opera com abastecimento just in time”, pondera o vice-presidente.

Economia à parte, Jansen busca distinguir sua gestão incutindo mais consistência ao padrão de serviços e qualidade dos produtos trazidos, um compromisso no qual os laboratórios do centro tecnológico em Paulínia (SP) constituem peça chave. Em paralelo, ele destoa do consenso em especialidades ao anunciar a intenção de dar mais ênfase à exploração de mercados fora da órbita da indústria automobilística, maior campo no Brasil das resinas e elastômeros de engenharia. “Estamos de olho nas oportunidades em frentes como energia eólica ou aplicações para polímeros de performance no setor petrolífero, nas pegadas do pré sal”, ele adianta conciso. Como exemplo, ele solta o deslocamento de metal pela borracha de poliéster termoplástico Hytrel na injeção de formas de pão, a tiracolo da vantagem da economia energética no processo de cocção.

Na garupa do culto do desenvolvimento sustentável, Jansen também pretende cultivar nichos no Brasil para o amplo catálogo de biomateriais da Du Pont. Ou seja, polímeros formulados

parcial ou totalmente com insumos renováveis. Entre eles, o dirigente pressente receptividade para Sorona, bipolímero grau fibra resultante da copolimerização de 1,3 propanodiol extraído do amido do milho mediante processo patenteado de fermentação e ácido tereftálico. Sorona já debutou em carpetes nos EUA e, no Japão, ganha visibilidade este ano tomando 60% do revestimento do interior do modelo Toyota Sai, caso de itens como para sóis e revestimento do teto, tendo sido especificado por ecovantagens como a redução no índice de emissão de dióxido de carbono, inferior ao teor aferido com resinas petroquímicas.

A subsidiária brasileira da **Toyota**, manda a lógica, está na mira de Jansen para difundir os préstimos das fibras de Sorona. Ao mesmo tempo, ele frisa, não passa em branco aos olhos da Du Pont o potencial do agronegócio do país, milho e cana de açúcar à frente, para avaliar a hipótese de investir numa unidade de formulação de biopolímeros por aqui. “Não posso falar mais que isso”, tranca-se o vice-presidente.



Toyota: biopolímero Sorona no revestimento do teto.

Aditivos para Plásticos



PLÁSTICOS abrem novos caminhos para o futuro. ADITIVOS determinam as propriedades e a qualidade do produto final. Como líder de mercado no fornecimento de aditivos, o Grupo Baerlocher vem pesquisando, desenvolvendo e manufacturando produtos de alta performance e qualidade, especialmente para a indústria de plásticos.

BAROPAN

Complexos Estabilizantes e Lubrificantes Sólidos

Uso indicado para:

- Isolamentos Elétricos;
- Extrusão de Tubos;
- Filme de PVC;

- Perfildados;
- Injeção.

BAROSTAB (Ba/Zn, Ba/Cd/Zn, Ba/Cd, Ca/Zn e Estanho)

Estabilizantes Sólidos e Líquidos

Uso indicado para:

- Embalagens;
- PVC Rígido e Flexível;
- Brinquedos;

- Brinquedos;
- Atóxicos para garrafas.

BAROLUB

Lubrificantes Especiais

Uso indicado para:

- PVC Rígido e Flexível;
- Internos e Externos;
- Líquidos e Sólidos;

- Poliestireno;
- Polipropileno;
- ABS;
- Polietileno.

CIAQUISTAB

Sais de Chumbo

- Sulfato Tribásico de Chumbo;
- Litargirio.

ESTEARATOS METÁLICOS

- Zinco;
- Magnésio;
- Alumínio;

- Bário;
- Cádmio;
- Cálcio.

BAERORAPID E BAERODUR

Auxiliares de Fluxo;

- Modificadores de Impacto.

FOSFITOS ORGÂNICOS

- DPDP;
- TNPP.

we add character to plastics

BÆRLOCHER



Fone: (19) 2108-3400 / Fax: (19) 2405-5550
baerlocher@baerlocher.com.br / vendas@baerlocher.com.br

www.baerlocher.com

American dream

O envelhecimento da população norte-americana, na casa de 6% ao ano, fez com que a número 1 brasileira de nãotecido de polipropileno, a **Companhia Providência**, desengavetasse projeto de US\$ 80 milhões para produzir 20.000 t/a a partir da tecnologia spunbonded com a máquina alemã Reicofil, em Statesville, na Carolina do Norte, EUA. Com inauguração prevista para o primeiro semestre em curso, o cronograma de implantação do projeto, confirma Eduardo Feldmann, diretor financeiro e de relação com investidores da empresa, caminha em linha com as expectativas de crescimento de 10% no consumo da América do Norte, nos próximos cinco anos.

Com perfil diverso da clientela brasileira, dominado com folga por absorventes higiênicos, a renda maior do consumidor idoso norte-americano faz com que a Providência atente mais, em sua futura planta, para a demanda por produtos médicos e higiênicos geriátricos, deixa claro Feldmann. Estes últimos, por sinal, registram alta no consumo na faixa de 6% ao ano, integrando um mercado total calculado em cerca de 550.000 t/a de nãotecido de PP nos EUA e Canadá. “A estratégia da Providência nos EUA é muito importante pela proximida-



Feldmann

de com o cliente de maior renda e que está envelhecendo”, comenta o diretor, situando em 12% a parcela de sua produção brasileira destinada atualmente aos EUA.

A partida da fábrica americana — ela sediará, a propósito, a 11ª linha Reicofil

da Providência — acompanha os planos da companhia para o mercado interno. Isto porque, pelos cálculos do diretor, o movimento nacional brasileiro de nãotecidos deve retomar em 2010 ao patamar de avanço pré crise, da ordem de 10-12% anuais. Isso levará, pondera Feldmann, ao redirecionamento do volume exportado para os EUA para aplacar o mercado do Brasil.

O consumo latino-americano de nãotecido, estimado em 150.000 t/a das quais 50% cabendo ao Brasil, evolui na garupa do afagado poder aquisitivo das classes C e D. Foram elas, distingue Feldmann, as responsáveis pela alta de 8% do setor em meio à crise econômica no primeiro semestre de 2009, contribuindo para a Providência fechar o ano com produção ao redor de 67.000 toneladas, índice similar ao registrado em 2008. “No Brasil, a classe de menor renda está começando a entrar em bens de consumo mais imediatos, absorventes e fraldas. Com a estimativa de que a renda das famílias cresça 6% ao ano, a penetração de produtos higiênicos também tende a aumentar”, avalia animado o expert.

Diante das previsões positivas, Feldmann adianta a intenção de adquirir outros dois modelos não revelados Reicofil. Prova disso é o termo de opção de compra já assinado com a fabricante alemã, porém sem local de instalação definido. “O tempo médio entre compra e montagem da máquina é de 18 meses. A assinatura do termo demonstra nosso grau de confiança na expansão da demanda”, completa o diretor.

Plastalga

Com nome feito no circuito natureba,



mérito da sua produção de ecocompostos formulados com ácido polilático (PLA) suprido pela **NatureWorks**, a norte-americana **Cereplast** promete a chegada, ao final de 2010, de uma família de resinas biodegradáveis extraídas de algas. Em depoimento à mídia, o CEO Frederic Scheer saudou o desenvolvimento por não depender de amido. “Causa assim menos impacto na cadeia alimentar e é menos sensível a mudanças de preços das



fontes de amido”, ele declarou. Conforme foi antecipado, o termoplástico base alga pode ser misturado a resinas standard como polipropileno e submetido à injeção ou termoformagem.

Com açúcar e com afeto

Subsidiária da alemã Gerresheimer, a **Gerresheimer Plásticos São Paulo** (ex- **Allplas Embalagens**) anuncia a partida, ainda neste primeiro semestre, de uma fábrica de sistemas de seringas em Indaiatuba (SP), destinadas às aplicação de insulina formulada na base local da dinamarquesa **Novo Nordisk**, líder mundial no medicamento para diabéticos. No Brasil, a Gerresheimer já dispõe, em São Paulo, de duas plantas de frascos de PP e PE de até 260 ml para fármacos, e uma em Buenos Aires, Argentina.



O bicho pegou em Detroit

As vendas de carros nos EUA somaram 10,4 milhões de unidades em 2009, o pior resultado aferido desde 1982, constatou o site **icis**. Entre as montadoras, a **Toyota** ganhou a dianteira pela primeira vez, as vendas da **GM** continuaram a declinar, a **Chrysler** fez pouco progresso sob controle da **Fiat** e a **Ford** permaneceu a mais bem sucedida fabricante norte-americana. Por seu turno, as vendas de químicos e polímeros para o setor automotivo dos EUA fecharam 2009 na faixa de US\$ 31 bilhões, bons degraus abaixo da média de US\$45-50 bilhões anuais registrada



no período 1995-2007. Em contraste, a China chegou ao topo do mercado automobilístico mundial, com vendas de 13,6 milhões de veículos no ano passado, salto de 46% sobre o movimento de 2008.

Sede insaciável

Os incentivos governamentais para a construção civil e quesitos como praticidade, leveza e qualidade devem continuar, na avaliação de Wesley Vieira, gerente nacional de vendas da **Fortlev**, a intensificar o avanço das caixas d'água rotomoldadas de polietileno de média densidade linear (PEBDL) sobre o reduto das versões de poliéster com fibra de vidro, avalia Wesley Vieira, gerente nacional de vendas da capixaba Fortlev, transformadora dos dois tipos do produto. Pela sua ótica, é infalível a combinação do aquecimento nos canteiros de obras junto com crédito facilitado e alongado e o aumento do poder aquisitivo de baixa renda, o público que dita o movimento de caixas

d'água, por não dispor de encanamento. "O setor da construção civil está aquecido com as empresas privadas com previsão de bons investimentos, programas do governo voltados para construção de casas, aumento do poder de compra do trabalhador e boas linhas de crédito e financiamento", avalia. Vieira calcula que, depois de crescer 25% em suas vendas em 2009, acima do índice de 15% aferido entre os modelos ditos tradicionais (metálicos, p.ex.) o reduto brasileiro de caixas d'água de plástico deve saltar, no mínimo, 20% no exercício de 2010. Indicadores divulgados situam a produção diária da Fortlev em 8.000 caixas d'água, das quais 6.000 rotomoldadas.

O gerente analisa que, embora a principal participação nas vendas de caixas d'água continue em mãos dos modelos de baixo volume (até 5.000 litros), uma nova onda engrossa os pedidos dos tipos de grande volume, com destaque para tanques rotomoldados de PE. "Em 2009, as caixas d'água de PEMDL da Fortlev tiveram crescimento de 6% no mix geral de vendas, aumentando ainda mais a diferença sobre a saída das caixas de poliéster reforçado", complementa o executivo.



No embalo das perspectivas azuis, o gerente confirma investimentos ao longo de 2010 na aquisição de equipamentos de rotomoldagem, para enquadrar a Fortlev entre as maiores produtoras mundiais em reservatórios de água. Sucinto, Vieira adianta apenas que as inovações engatilhadas se estenderão a reservatórios de grandes volumes de PE e de termofixo.



Tecnologia de sopro fabricada no Brasil

- + Durabilidade
- + Qualidade
- + Eficiência
- + Embalagem



BA 25

BEKUM DO BRASIL

Indústria e Comércio Ltda.

Tel.: (11) 5525-2300

email: vendas@bekum.com.br

www.bekum.com.br

Vem aí bom tempo

O agronegócio vira a página da fase de baixa e prepara o terreno para o plástico cultivar o setor com menos passividade.

O cenário de um ano atrás não poderia ser mais inóspito para o agronegócio brasileiro: demanda mundial esquelética, superoferta, crédito escasso e queda no superávit comercial seguida por declínio de 9,8% nas exportações. Não era bem o melhor dos mundos para um setor endividado e às voltas com altos custos de produção. Nove fora, porém, o balanço de 2009 resultou menos adverso. O PIB do agronegócio, segundo o governo, caiu perto de 5%, mas no segundo semestre o crédito voltou e o câmbio, indigesto para vendas externas, atenuou. Soja, café e açúcar bateram assim recordes de exportações em 2009, atestam analistas como Rabobank e Agro FNP.

Para 2010, as projeções pendem para um crescimento moderado, na garupa básica das estimativas de uma economia mundial convalescente, fora da UTI, mas ainda em reabilitação inicial e gradual. Além do câmbio em princípio imutável, os entraves para o agronegócio do Brasil em 2010 esbarram no excedente global de soja e café e a China, estocada, comprando menos grãos. Do lado positivo, os cultores se aferram a indicadores como a continuidade do déficit mundial de açúcar, o bom momento do milho, à sombra inclusive da recuperação da cadeia de carnes, excedente em queda do algodão e a recuperação da renda do agricultor, pois o plantio foi feito com custos menores.

As reportagens a seguir, em especial a dos agroveículos,

desvendam um punhado de chamarizes para o plástico tomar corpo no campo e mudar de atitude. Até aqui, fornecedores de matérias-primas e transformadores têm acompanhado a reboque a evolução do agronegócio, comparecendo com o que de praxe é regularmente consumido, uma postura que contrasta com o afã com que o setor plástico escava novidades para corresponder às expectativas em peças técnicas ou embalagens como as de alimentos e cosméticos. O agronegócio mundial comprova que o espaço para o plástico extrapola fácil os sacos de ráfia e caixaria de frutas, duas menções imediatas de referências do plástico na nossa agricultura. Oito anos atrás, por exemplo, surgiam nos EUA masters para filmes agrícolas em cores desenhadas para beneficiar a qualidade de hortifrúti e repelir insetos. São desenvolvimentos bem mais rentáveis que lona preta ou tubos de irrigação. Só que não dá para colher sem plantar.



Buscamos o detalhe
e transformamos
em tecnologia.



MR 8648



MR 22969



BE 30925



www.cromex.com.br
vendas@cromex.com.br
11 3856.1000

Para ser líder em masterbatches no Brasil e levar suas soluções a mais de 40 países, a Cromex vai além em excelência, buscando o detalhe para alcançar a superação.

Comprometida com a qualidade, inova em tecnologia e oferece produtos de alto desempenho e as melhores soluções.

Cromex, o detalhe que faz a diferença em seu negócio.

Concentrados Brancos • Pretos • Coloridos • Aditivos • Líquido (Dispermix)

Distribuidores autorizados:

Minas Gerais - Nevaplastic (31) 3533-1324 | Centro-Oeste e Triângulo Mineiro - Convertech (62) 3586-2223 | Região Norte - MRS (92) 3239-1435
Paraná - Scalea (41) 3667-3322 | Paraná e Santa Catarina - Masterplast (41) 3249-2925 | Rio de Janeiro - Cormaq (21) 3137-2406
Rio Grande do Sul - Plasticor (51) 3371-3310 | São Paulo - Resinet 0800.709.7374 | Piramidal 4003-6777 (Ligação direta, não precisa utilizar o DDD)

Não é otimismo de palanque

O campo entra em fase de recuperação gradual e as poliolefinas podem tirar proveito disso



Soluções Unipac: manuseio e transporte facilitado de laticínios

Para superar um ano atípico para o agronegócio como 2009, Geraldo Cassiano e Nilton Coelho, integrantes da área comercial da Unipac, decidiram enfatizar atributos de seus produtos para o campo, a exemplo da vida útil e a facilidade de manuseio e de higienização para se sobressaírem no campo agropecuário. Apesar de laticínios merecerem boa parte das atenções, os dois executivos atribuem boa parcela do desempenho da **Unipac** no meio rural, cujos números eles não abrem, à diversificação de setores cobertos. “Esta opção mostrou ser saudável e nossos investimentos têm sido feitos com capital próprio. Por isso e pelas projeções da indústria e comércio, 2010 será um ano difícil e desafiador, porém de conquistas promissoras e crescimento sustentável”, concordam.

Com o mix agropecuário variando entre 25-35% do consumo de plástico da Unipac, os diretores voltam-se para a consolidação de desenvolvimentos já conhecidos do agronegócio. As soluções, eles garantem, foram elaboradas levando em conta sempre a facilidade de operação do campo aos grandes laticínios e cooperativas de leite e queijo. Entre os desen-

INSIGHTYOURSELF significa permitir-se ter novas ideias. É justamente para isto que a Destaque existe. Para ajudar você e sua empresa a enxergarem novos caminhos. Muito mais do que informação, a pesquisa abre espaço para a inovação. A Destaque tem flexibilidade, tecnologia e know-how para ajudar você neste desafio. Na hora de tomar decisões, permita-se ter insights. Você pode descobrir soluções surpreendentes.



DESTAQUE
BUSINESS RESEARCH

A CADEIA INTEGRADA DO PLÁSTICO CONSOLIDA-SE
NO PÓLO DE MAIOR EXPANSÃO INDUSTRIAL DO BRASIL

A GREENFIELD faz parte desta evolução e apresenta:

FOTOS: SIRESP

minas Plast 2010

Feira Internacional da Indústria do Plástico em Minas Gerais

6 - 9

ABRIL 2010

EXPOMINAS
BELO HORIZONTE

Venha você também
conquistar seu espaço!



Promoção:

GREENFIELD
Business Promotion
NEGÓCIOS A PRONTA ENTREGA



Apoio:


adiplast
Associação Brasileira de Indústria de Plástico

SIRESP
Sindicato da Indústria de Resinas Plásticas

Simplast
Sindicato da Indústria do Material
Plástico do Estado de Minas Gerais


Export Plastic
Brazil Supplying the World

imp
INSTITUTO
BRASILEIRO
DE PLÁSTICO

ABIMAQ
Associação Brasileira
de Máquinas e
Equipamentos
de Plástico

COMO TRANSFORMAR TECNOLOGIA EM CONTEÚDO. AQUI, VOCÊ CONTA COM INFORMAÇÃO QUALIFICADA!

Embalagens Alimentícias – Os Diferenciais do Plástico

Palestras programadas para serem promovidas, em espaço próprio, no mesmo local da Embala Minas e Minasplast, que será realizada de 06 a 09 do mesmo mês, das 14:00 às 22:00 hs.

A marca registrada de Plásticos em Revista – levar informação qualificada a todo o setor – ganha, a partir de 2010, um aliado de peso: a regionalização do conhecimento.

Nunca se falou tanto em crescimento industrial além dos limites das regiões historicamente voltadas para esta vocação. O Nordeste, por exemplo, foi capa de 10 entre 10 veículos de comunicação em 2009. Se outras regiões não atraíram tantos holofotes, tampouco deixaram por menos: apresentaram curva ascendente em investimentos e novos negócios.

Por estar atenta a toda esta movimentação e estar ciente da demanda por informação qualificada destas regiões, é que Plásticos em Revista colocou a caminho os seus Road Shows - Rodada de Novos Negócios. Aguardem. Vem mais por aí.

PROGRAMAÇÃO

D I A 0 7 / 0 4

- **08:00 - 08:30 hs** Credenciamento
- **08:30 - 09:15 hs** Designer de embalagens discorre sobre a importância de elementos diversificados para distinguir as embalagens nos pontos de venda.
- **09:15 - 10:00 hs** As novidades em resinas de polipropileno e polietilenos
- **10:00 - 10:45 hs** Lançamentos em poliestireno
- **10:45 - 11:15 hs** Coffe Break
- **11:15 - 12:00 hs** Principais benefícios dos plásticos ditos especiais na produção de embalagens
- **12:00 - 12:45 hs** Biopolímeros – por que e quando utilizá-los

D I A 0 8 / 0 4

- **08:30 - 09:15 hs** PET – Soluções técnicas para atender as atuais necessidades econômicas e do meio ambiente.
- **09:15 - 10:00 hs** Embalagens Sopradas – Principais avanços tecnológicos
- **10:00 - 10:45 hs** Masterbatches Especiais – como o uso da cor pode contribuir para distinguir as embalagens
- **10:45 - 11:15 hs** Coffe Break
- **11:15 - 12:00 hs** Embalagens Alimentícias: Legislação e Meio Ambiente
- **12:00 - 12:45 hs** Status da Reciclagem de Materiais Pós-Consumo

Maiores Informações: 11 3666.8301



Anamélia: coextrusão para aprimorar geomembranas.

volvimentos, eles destacam fôrmas para produzir queijos do tipo minas frescal e mozzarella ou o coador com peneira e funil, com vazão adequada à colocação do leite nos recipientes. Para o transporte e armazenagem do líquido, indicam os recipientes Milkan. Conservam a qualidade do leite extraído da vaca até a transferência aos reservatórios refrigerados, mesmo em longos percursos sob o sol, atestam os executivos. O portfólio da Unipac para o agronegócio inclui ainda itens como bombonas; cochos de sal e confinamento; ordenhadeira; sistema de identificação animal e insuflador (teteira) para ordenha.

O mercado agrícola também tem sido, desde 2009, a grande aposta da **NeoPlastic Embalagens Plásticas** em relação a produtos como geomembranas e filmes de cobertura de estufas e túneis. Anamélia Hurtado, diretora comercial, confirma a decisão que agregou ao portfólio da NeoPlastic versões com anti UV, difusor, difusor/antivírus e leitoso. “Para crescer com solidez neste setor investimos muito em tecnologia, que atuam em conjunto

com resinas 100% virgem e pigmentos de altíssima qualidade”, ela frisa..

A mais tradicional atuação da NeoPlastic na agricultura ocorre nos filmes para silagem, reforça a diretora, tanto nas versões que exigem curto período de exposição até em filmes mais sofisticados, de alta durabilidade sob exposição a intempéries. Neste compartimento, Anamélia destaca o filme anti UV coex Dupla-Neo®. “Temos vários projetos de desenvolvimento nessa direção”, salienta Amélia. A meta, ela sintetiza, é conceber películas de maior resistência à perfuração e ao rasgo, menor permeabilidade ao oxigênio, maior barreira à luz e que resistam a períodos prolongados de exposição às intempéries no campo. “Queremos mostrar ao agricultor que os investimentos em filmes diferenciados são válidos, pois diminuem as perdas por oxidação da silagem e por problemas de baixa resistência do filme, além de influírem na melhora da qualidade da silagem, impactando diretamente na alimentação do animal”, ela completa.

Apesar da ofensiva em filmes, o segmento do agronegócio mais contemplado com recursos da NeoPlastic, revela a executiva, é o de geomembranas. Os investimento em mono e co-extrusoras reveteram em versões lisas e texturizadas de geomembranas, com espessura máxima de três milímetros e foco em aplicações como aterros, canais de irrigação e armazenamento de água. “Também temos vários projetos com os fornecedores de matéria-prima, no sentido de ampliar nosso conhecimento sobre a estrutura molecular, principalmente dos polietilenos, uso de diferentes co-monômeros, processos de produção e avanços com relação aos catalisadores”, acrescenta Anamélia.

“O consumo de plástico ainda é pequeno no campo, porém ele já foi identificado como oportunidade de melhor armazenamento, proteção de plantações e melhor aproveitamento de sistemas de irrigação, entre outros benefícios”, avalia Eide Garcia, gerente de marketing e produto de polietileno de alta densidade (PEAD) para a América Latina da **Dow**, ao listar entre as possibilidades de uso de seus numerosos grades de PE os silos bolsa, filmes para silagem, estufas, túneis, tubos para irrigação localizada, geomembranas, caixas tanques e caixas d’água.

Os silos bolsa, a propósito, encabeçam a lista de Garcia entre as oportunidades de ganho do mercado brasileiro em 2010. Isto porque, para o gerente, o Brasil dispõe de cenário ideal para a implementação do produto, bem sucedido na Argentina utilizando polietileno lienar (PEBDL) base octeno Dowlex e polietileno de densidade ultra baixa Attane. “Em silos bolsa, os agricultores argentinos estão cinco anos à frente dos demais da América Latina que, vendo os bons resultados, começam a optar pelo sistema de PE. Além de aproveitar no campo esses sacos com capacidade para até 200 toneladas de grãos, os produtores estão, por exemplo, armazenando seus estoques também em silos flexíveis nos portos, enquanto esperam pelo navio”, assinala Garcia, ao lembrar o crescimento da produção agrícola, em regra acima do da estrutura logística nacional. “Além disso, o produtor pode recorrer ao silo bolsa para armazenar na sua propriedade, em caso de eventualidades como o momentâneo fechamento do acesso rodoviário, atrasos nos portos, etc.” O gerente sustenta que, em cinco anos, o uso do silo bolsa de grãos saltará da média atual de 1% para

20% no Brasil. “A qualidade do grão armazenado depende diretamente da integridade do filme coex, por isso características como resistência mecânica e UV, flexibilidade e barreira à luz são de extrema importância”, completa.

As particularidades de proteção, compara Garcia, também valem para filmes para silagem e sua relevante contribuição para redução de matéria orgânica no silos, como já proporcionam alguns grades de PEBDL da Dow. No caso de Attane™, Garcia salienta que os tipos NG 4703G e 4203 sobressaem pela resistência e qualidade. Na família Dowlex, o gerente distingue para o agronegócio as versões TG 2085B, NG 2045B, NG 2045.11B e NG 2049B, por acenarem com flexibilidade

e redução de espessura com manutenção das propriedades mecânicas. Na série de PEBDL metalocênicos Elite™, detalha o gerente, as versões Elite™ NG5400B e Elite™ NG5401B favorecem a produção de filmes que combinam elevada resistência à facilidade de processamento.

Garcia aperta seu cerco ao agronegócio com tipos de PE anti UV base hexeno para rotomoldagem de itens como tanques, caixas d'água, pulverizadores e distribuidores de fertilizantes “Estes grades com tecnologia Unipol™ aliam ganhos nas propriedades físicas com excelente acabamento e altíssima durabilidade”, garante ao incluir no relatório de benefícios a rápida sinterização, com



Garcia: grades aprimorados de PEBDL para o agronegócio.

reduções de no mínimo 10% nos tempos de cozimento.

A aditivação contra raios UV pode ser aplicada ainda, segundo Garcia, em

>> more than additives

NAFTOSAFE

Estabilizantes à Base de Cálcio-Zinco e Orgânicos

NAFTOVIN

Sais de Chumbo

NAFTOLUB

Lubrificantes

NAFTOBLEND

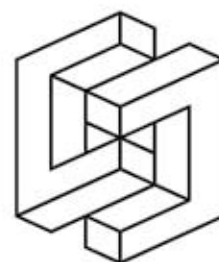
Blendas para Poliolefinas

ESTEARATOS

Estearato de Cálcio
Estearato de Zinco

NAFTOMIX

Estabilizantes Coprecipitados à Base de Chumbo



Chemson
Ltda.

Avenida Brasil, 4.633 • Distrito Industrial
13500-970 • Rio Claro • SP
Tel: (19) 3522.2222 • Fax: (19) 3522.2223
chemson@chemson.com.br • www.chemson.com



filmes com larguras de até 20 metros para estufas e túneis, que precisam conjugar a transmissão da luz solar com a resistência a contaminantes do meio ambiente e à nebulização por conta da condensação da umidade interior. “A passagem de luz pode variar conforme o grade. Um tipo de PEBDL com índice de fluidez baixo oferece melhor estabilidade, porém, menos transparência. Já um grade de índice de fluidez alto oferece mais transparência, mas menor estabilidade de bolhas”, ilustra o especialista.

Outro reduto de agrofilmes assediado pelos polietilenos da Dow é o dos tipos para cobertura de solo, com espessuras entre 10 e 50 micra e largura de até 3 metros. Os denominados filmes para mulching, insere Garcia, vão bem com Dowlex™ NG 2045B, em estrutura 100% PEBDL transparente, para estimular o crescimento das plantas ou para colheita prematura; preto, para controle de plantas daninhas ou branco, para refletir a luz solar.

Embora tubos de irrigação constituam segmento dominado por PVC, polietilenos encontram espaço em dutos de microirrigação. Esse nicho, evidencia Garcia, é atendido pela Dow com a família FINGERPRINT™. Faz parte da linha a opção FINGERPRINT™ DFDA-7510 NT, de polietileno linear de baixa densidade, com excelente resistência à fissura sob tensão (stress cracking) e resistência a estouros. Em outra versão, FINGERPRINT™ DFDC-7525 NT, o polietileno de média densidade do processo UNIPOL™, combina capacidade de estiramento, processabilidade e tenacidade a excelente resistência a stress cracking.

Ao longo de 2009, o baque da crise no campo sobre a demanda

de polietilenos para soluções agropecuárias foi apenas pontual, indica o balanço de Rafael Navarro, gerente de marketing da resina na Quattor. “Alguns mercados perderam a safra, como as embalagens para fertilizantes, mas, recuperaram-se parcialmente a seguir”, acrescenta. No embalo, ele se anima com a possibilidade de o meio rural abraçar algumas bem sucedidas aplicações de termoplásticos vitoriosas no agronegócio internacional. Na área de geomembranas, exemplifica, um dos esforços de sua empresa tinha em vista nacionalizar o grade de PE importado com este objetivo. Na mesma trilha, ele encaixa uma série de ações engatilhadas para artefatos como rotomoldados, filmes de estufas e sopro mais eficiente de frascos para defensivos. O mérito desses avanços, ele nota, cabe à tecnologia **Chevron Phillips** para grades de PEAD e PEBDL da nova planta swing em São Paulo.

Na horta de polipropileno (PP), os efeitos do agronegócio em baixa foram mais ruinosos que no cercado de PE, sustenta Gustavo Sampaio, gerente de marketing da resina da Quattor. Entre as referências do estrago, ele cita o mercado de fertilizantes, crucial para o

balanço de rafia, sacaria que compõe a maior frente de embalagens para PP no país. Pelos terminais da **Associação Nacional de Difusão do Adubo**, de fato o consumo doméstico de fertilizantes despencou, apenas no primeiro semestre de 2009, 26,5% sobre as 11,5 milhões de toneladas aferidas no mesmo período em 2008. A produção brasileira de fertilizantes caiu cerca de 1 milhão de toneladas na primeira metade do ano passado, acompanhada de queda de 61% nas importações, que rondaram então 5,3 milhões de toneladas. Otimista, Sampaio põe fé na virada para big bags e sacaria costurada a partir da conjuntura em reabilitação do agronegócio em 2010. Afinal, apesar do câmbio inibidor para exportações, o ânimo no campo tem reagido bem à previsão de leve retomada econômica mundial traçada para 2010 pelo Fundo Monetário Internacional. Procurado por Plásticos em Revista, Marcelo Cocozza Felipe, presidente da Associação Brasileira dos Produtores de Fibras Poliolefinicas (Afipol), porta-voz dos interesses da rafia e compiladora dos indicadores do mercado, manteve o costume de negar entrevistas e contatos com a imprensa.



Silo bolsa: aplicação de PE com receptividade crescente no Brasil.

Braskem cultiva o campo com inovações



Caixas de FLV: estocada em mercado do papelão.

Entre as metas traçadas para 2010, Rui Chammass, diretor responsável por polietilenos da **Braskem**, planeja incrementar a presença das resinas em frentes nas quais materiais concorrentes, como o metal, tenham condições de ser deslocados, caso de peças externas de agroveículos. Para escancarar esse espaço no campo, a Braskem conta, como pontas de lança, com Zolder Stekhardt, especialista em desenvolvimento de mercado para PE, e Ana Antonia de Paiva Ruas, especialista em desenvolvimento de mercado para PP. Nesta entrevista, eles soltam referências de aplicações introduzidas e dão uma prévia das oportunidades para o plástico à flor darra que a Braskem começa irrigar.

PR- Quais as ações assumidas pela em 2009 para alargar o consumo e o leque de aplicações de PE e PP no agronegócio?

Stekhardt e Ana - O foco esteve no trabalho junto aos transformadores e ao setor do agronegócio para viabilizar aplicações conhecidas, mas que demandam um trabalho conjunto da cadeia do plástico para se tornarem realidade. Um

bom exemplo foi o já discutido tema sobre as caixas injetadas de PEAD bimodal para transporte de produtos hortícolas. Podemos considerar que 2009 foi um marco para este mercado com o início da operação de Bancos de Caixas em Porto Alegre, Campinas e Recife.

PR- Quais as ações e desenvolvimentos de resinas e/ou aplicações para o agronegócio previstos para 2010?

Stekhardt e Ana - O agronegócio passa por grande mudança no Brasil com a ampliação de algumas culturas e exigências de maior produtividade e crescimento sustentável. Esses fatores devem demandar por novas funcionalidades dos produtos destinados ao campo e, em função disso, devemos presenciar em 2010 mais lançamentos para o setor.

PR - Quais as melhorias nos grades existentes ou novos grades de PEMDL ou PEAD concebidos para peças rotomoldadas de agroveículos e tanques de agroquímicos em 2009? Quais as novidades já engatilhadas nesse sentido para 2010?

Stekhardt e Ana - Em 2009, a Braskem lançou ML3601U, PEMDL base Hexeno, destinado a peças técnicas para rotomoldagem e que representa um grande salto quanto a performance em comparação as resinas oferecidas ao mercado nacional até este momento. Afinal, não há na praça contratipo similar em resistência à stress cracking e adequação a peças rotomoldadas de grande envergadura, caso de tanques de até 20.000 litros.



Stekhardt

PR - Quais as melhorias nos grades existentes ou novos grades de polietilenos para agrofilmes e geomembranas em 2009? Quais as novidades já engatilhadas nesse sentido para 2010?

Stekhardt e Ana - Na área de agrofilmes, nosso portfólio ficou mais robusto com a vinda dos grades de PEBD e EVA da extinta Petroquímica Triunfo. Já no nicho de geomembranas, estamos estudando a possibilidade de desenvolver um grade de PEMD formulado direto no reator que corresponda à aplicação sem a necessidade de misturas com PEAD, PEBD e PEBDL.

PR - Quais as aplicações de PP e PE na agropecuária internacional em condições de estrear no Brasil a curto prazo?

Stekhardt e Ana - O mundo continua com um aumento populacional e uma redução das áreas agricultáveis. Aumentar a produtividade da agricultura e pecuária de forma sustentável deve aumentar a demanda por polímeros. Filmes fotosselativos, irrigação para o consumo racional de água e tecnologias de reuso de energia são aplicações que devem se desenvolver no Brasil. Também na pós colheita, melhores soluções de armazenamento, como silos para grãos e caixas para frutas, legumes e verduras (FLV) são tendências que devem ser adotadas pelo mercado.

Fim da estiagem

A demanda ensaia voltar aos eixos



A pesar do status de formador mundial de preços, o agronegócio brasileiro sofreu com as exportações encolhidas pelo câmbio e a recessão internacional, um viés de baixa que ricocheteou no negócio de dutos de irrigação, o menor nicho de policloreto de vinila (PVC) em tubos. “Com a queda nos preços de diversas commodities agrícolas, o resultado foi a diminuição dos investimentos e a retração de pelo menos 15% nas vendas de dutos de irrigação em 2009 frente ao ano anterior”, lamenta Natal Garrafoli, diretor do **Grupo Setorial de Tubos e Conexões de PVC da Associação Brasileira dos Fabricantes de Materiais para Saneamento (ASFAMAS)**.

Como vem sendo superada aos poucos a dura fase de descapitalização e dificuldade na obtenção de crédito por parte do agricultor, Garrafoli enxerga o atual cenário, mais estável, como argumento suficiente para a retomada dos investimentos em 2010. “Devem resultar em números levemente superiores a 2008”, confia o expert. As estatísticas, aliás, só serão confirmadas após a conclusão de estudo exclusivo sobre o mercado de irrigação em andamento na Asfamas.

Duto de irrigação: previsão de retomada dos investimentos.

Basta semear e arar

Uma terra fértil de novas aplicações



Massey Ferguson: plástico avança sobre metal na montagem de tratores.

A pesar do endividamento à solta no campo, decorrência do câmbio e retração global vergando os preços de diversas commodities agrícolas, foram adquiridos 45.437 tratores em 2009 no Brasil. “O saldo resultou 4,7% superior ao índice de 2008 e justifica-se pelas condições melhores de financiamento para agroveículos”, esclarece Everton Pezzi, analista de marketing e engenheiro mecânico da montadora **Massey Ferguson**. A tiracolo dessa boa nova, a penetração dos plásticos nesse reduto automotivo tende a crescer nas

costas da alternativa do metal. “Por efetuar o tracionamento por motor do implemento agrícola, o trator depende de peso maior”, esclarece o técnico. Desse ponto de vista, a chapa metálica sai ganhando, mas perde para o plástico no quesito da liberdade de design. Por causa disso e de propriedades como resistência mecânica e às intempéries, materiais plásticos como acrilonitrila butadieno estireno (ABS), polipropileno (PP) e poliuretano ampliam sua presença nos projetos de tratores e a necessidade de maior peso para o veículo é preenchida com outras soluções”.

Polygrinder®

Sistema de micronização para produção de masterbatch e compostos. Garantia de uma limpeza completa e eficiente na troca de cores e materiais.

High Performance



- Sistema compacto
- Construído em monobloco
- Sem cantos vivos
- Alto rendimento



PALLMANN
100

anos de Tecnologia de ponta, confiabilidade e qualidade
(+11) 4075-3044 - www.pallmann.com.br
pallmann@pallmann.com.br



Pezzi: oportunidade para plásticos no toldo de tratores.

Pezzi estima em 10-15% a participação de componentes de plástico na quantidade total de peças dos tratores de pequeno e médio porte da Massey. “Nos modelos maiores, de 140 a 215 HP, a presença do plástico cobre 40-50% dos componentes do veículo”, ele completa. Como referência recente do deslocamento do metal, Pezzi cita a estreia em 2009 de PU moldado por reação e injeção (RIM) em capôs de tratores da linha 7000 Dyna da sua empresa. Quanto às colheitadeiras, o especialista enxerga o uso de plástico na carroceria de marcas concorrentes. A Massey por ora adota o plástico no interior das cabines de suas colheitadeiras e, nos pulverizadores, o material tem passe livre em capôs e tanques.

Os tanques rotomoldados de polietileno de média densidade linear também se espalham nas especificações de tratores, confirma Pezzi. A Massey oferece as opções metálica e plástica para modelos de tratores como o de 85 HP, em particular para tratores com tanques alojados em cima do motor, submetidos assim a temperaturas mais altas de trabalho, razão pela qual a chapa metálica

ainda domina a preferência da clientela nesses casos, pondera o analista.

Além dos usos consolidados em capôs e tanques, Pezzi antevê espaço para plásticos investirem sobre chapas metálicas em toldos de tratores ou nos para lamas de determinados modelos. “A Massey Ferguson já realiza experimentos com fornecedores nessa direção”, ele deixa no ar.

Pelo flanco das matérias-primas para os agroveículos, a **Lanxess** já sente o ganho de espaço para seus plásticos de engenharia, como a versão semicristalina do composto de poliamida (PA) Durethan BC304. Segundo divulga a empresa, o composto tem deslocado os metais na produção de pinças de colheitadeiras. A tendência decorre da união num único grade de vantagens como excelentes propriedades mecânicas e alta tenacidade, mesmo sob baixas temperaturas ou em ambientes extremamente secos ou úmidos.

Na Europa, a investida da Lanxess ganhou a cobertura de teto de tratores de maior porte com Durethan BKV 315 Z, um composto de PA para termoformagem a vácuo. Acrescida de fibra de vidro, a resina se distingue pelas propriedades mecânicas, resistência química,

processabilidade e acabamento. A resistência mecânica, neste caso com resistência à flexão de 350 MPa e módulo de tensão de 20.000 MPa, é outro incentivo brandido pela Lanxess para substituir metais e polímeros mais caros por Durethan DP BKV 60 EF H2.0. O composto possui altíssimo teor de fibra de vidro e combina fluidez com estabilidade dimensional e acabamento. Pela avaliação da empresa, esses atributos favorecem a redução de custos pela diminuição do ciclo de injeção, redução de espessura e desmoldagem mais rápida da peça.

Entre os estirênicos da petroquímica européia **Ineos**, comercializados pela Lanxess no Brasil, os holofotes voltam-se para grades de acrilonitrila butadieno estireno (ABS) como Lustran ABS E401 (altíssima resistência ao impacto) ou E211 (altíssima resistência térmica) para extrusão de grandes peças como painéis e cobertura de tratores. Também para extrusão é oferecido o blend ABS/PA Triax 1120S, de elevada resistência mecânica, química e térmica, além de diferenciar-se pelo acabamento e pela propriedade de atenuar o nível de ruídos.



Pinças de colheitadeiras: PA da Lanxess desloca metal.

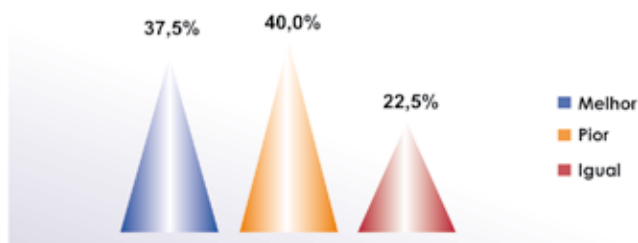
Foco no governo Lula

Setor plástico avalia em enquete de Destaque Business Research e Plásticos em Revista tópicos relativos aos dois mandatos do presidente Lula.



Como você compara o segundo governo de Lula perante o primeiro em termos de rentabilidade para o setor plástico?

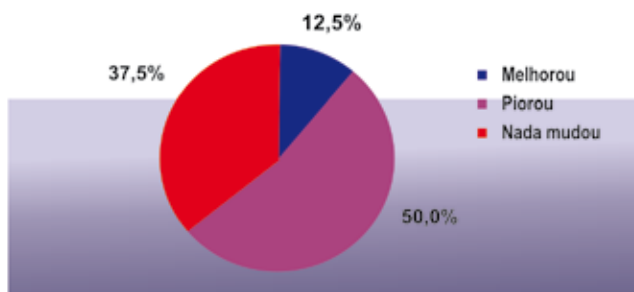
Os respondentes se mostraram divididos no que diz respeito, a comparação entre os dois governos de Lula em termos de rentabilidade para o setor plástico. Dos respondentes, 40,0% consideram que a situação piorou, 37,5% crêem que melhorou frente ao mandato anterior.



Fonte: Destaque Business Research



Ao longo dos dois governos de Lula, o que aconteceu com a imagem do plástico na opinião pública?



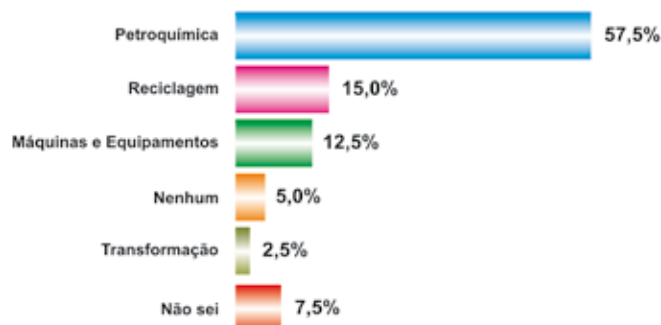
Fonte: Destaque Business Research

Nos últimos anos o plástico tem sido o principal vilão na mídia. Sob a ótica da metade dos profissionais da área do plástico, respondentes desta enquete, nos últimos 4 anos esta imagem sofreu uma piora.



Qual o elo do setor plástico mais favorecido com bondades oficiais durante os dois mandatos de Lula?

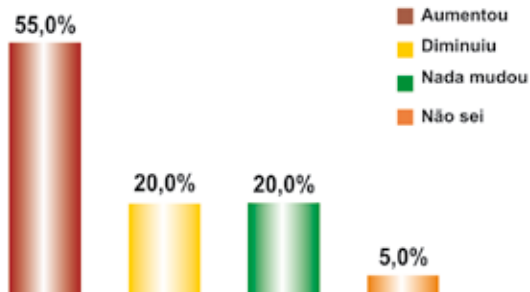
No que diz respeito a qual elo do setor plástico foi mais favorecido com bondades oficiais durante os dois mandatos de Lula, grande parte dos respondentes (57,5%) consideram que as petroquímicas foram as mais beneficiadas. Os outros segmentos foram citados de forma pulverizada. Apenas os setores de especialidades e distribuição não foram citados.



Fonte: Destaque Business Research



Como você avalia o peso do Custo Brasil (conjunto de dificuldades estruturais, burocráticas, ideológicas e econômicas) sobre o desempenho do setor plástico no segundo governo Lula?



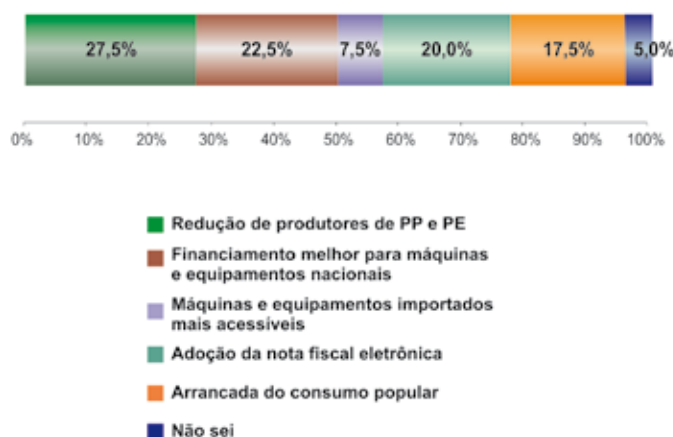
Apesar de não haver um indicador específico associado ao Custo Brasil, sendo impossível quantificar de forma exata o seu peso, na opinião de mais da metade dos respondentes (55,0%) o peso do mesmo sobre o desempenho do setor plástico aumentou no segundo governo Lula. Outros 20,0% consideram que esse peso continua igual ou até mesmo tenha diminuído.

Fonte: Destaque Business Research



Qual o fato mais marcante para o setor plástico registrado no segundo mandato de Lula?

Na opinião dos respondentes desta enquete não existe apenas um fato marcante (ou mais marcante) nesse segundo mandato do governo Lula. As opiniões ficam divididas entre: redução de produtores de PP e PE (27,5%), financiamento melhor para máquinas e equipamentos nacionais (22,5%), adoção da nota fiscal eletrônica (20,0%) e arrancada do consumo popular (17,5%).



Fonte: Destaque Business Research

Responderam a esta pesquisa as empresas transformadoras, fabricantes de equipamentos e fornecedores de matérias-primas, que constam no banco de dados da Editora Definição. Por tratar-se de uma amostra não probabilística (amostra por conveniência), não há como estimar um intervalo estatístico de confiança.

Ana Paula da Luz

BERRY PLASTICS

Artefatos

Parede blindada

A um pedido feito pelo Exército dos EUA em 2006, a transformadora norte-americana **Berry Plastics** desenvolveu uma placa, à base de termofixo, para uso como papel de parede capaz de reduzir os danos causados por explosões de terroristas ou insurgentes. Denominado X-flex, o produto começou a ser empregado em 2009 em abrigos militares e foi também oferecido para prédios de órgãos do governo ou hotéis

diminuindo a quantidade de entulhos e dissipando a onda de choque que sucede uma explosão. Uma vez aprovada pelo Exército, a Berry transpõe seu desenvolvimento para a construção civil. O material consta, em essência, de uma chapa flexível de PU na camada externa, reforço no miolo e adesivo na camada interna. "Sua flexibilidade é limitada, de modo que não há como a chapa desprender-se numa explosão e atingir quem esteja sentado nas proximidades", comentou em janeiro de 2010 para o jornal **Plastics News** Elizabeth Curran, dire-

tora de sistemas protetores de engenharia da Berry.

CINCINATTI

Máquinas

Banho de extrusão

Grife austríaca em extrusoras de rígidos, a **Cincinatti Extrusion GmbH** desenvolveu uma linha de produção de tubos de água quente e para uso sanitário à base de duas camadas de copolímero random de polipropileno (PP-R) e, no miolo, uma camada de homopolímero de PP com fibra de vidro. Pela avaliação da empresa, os tubos so-

bressaem pela estabilidade dimensional em virtude do reforço na camada central. Para a produção desses dutos, a empresa recomenda a combinação de duas linhas monorroscas Talo. Ambas as extrusoras são monitoradas por microprocessador. Além desse desenvolvimento, a Cincinatti comemorou, no início de janeiro, a venda de mais de 700 extrusoras monorroscas Alpla desde seu lançamento oficial em 2001. Entre as novidades na série, a empresa introduz o modelo Alpla 75-25B, indicada para perfis e tubos corrugados de

multipower

Economia em Dobro

CE  Made in Italy



NPM
PLASTIC METAL SPA

Vendas:

CBMH

CBMH Representação e Comércio Ltda.
Rua Zike Tuma 340, São Paulo/SP
CEP 04458-000
Fone/Fax +55 (11) 5611 - 6951

Importação e Assistência Técnica:

Intratech

+55 (19) 3451 - 4743
Limeira/SP

www.plasticmetal.it

menores diâmetros e munida de recursos como rosca de 75 mm de diâmetro e operador terminal digital.

DYNISCO

Reômetro



VTM: confiabilidade.

Preciso e rápido

Trem bala global em instrumentação analítica e tecnologias de sensoramento para aplicações industriais, a norte-americana **Dynisco** introduz o reômetro VTM: um analisador automati-

zado dinâmico mecânico (DMA), desenhado para trabalho com poliolefinas. Paulo Micheletti, gerente da representante **Termochem Negócios e Comércio**, pondera que o VTM ajusta-se a uso laboratorial e no chão de fábrica. Conform detalha o especialista, o VTM mede a viscosidade dinâmica, módulo de elasticidade, módulo viscoso e tangente delta. "Porém, os testes são realizados em uma câmara única de amostra pressurizada, em vez de uma cavidade aberta convencional, sistema que favorece a automação do processo, reduzindo os efeitos de borda e potencial de contaminação, melhorando assim a precisão geral e repetitibilidade", completa Micheletti..

O modelo VTM, ele prossegue, também pode medir a ramificação de cadeia longa em poliolefinas em apenas 10-12 minutos, em vez das várias horas

exigidas por métodos de análise tradicionais. "Pelo software VTM, os usuários podem selecionar desde ensaios pré definidos ou criar um teste personalizado para atender necessidades específicas", frisa o especialista. Os novos analisadores Dynisco VTM estão disponíveis com sistemas de movimentação manual ou automática de amostra. Com o aparelho manual, explica Micheletti, o operador prepara e carrega o equipamento para cada teste. Por sua vez, o VTM automatizado pode ser

equipado com um carrossel de amostras opcional de 10 ou 100 unidades. As amostras são então carregadas automaticamente e testadas. O operador fica livre, portanto, para cuidar de outro encargos e o VTM pode, por sinal, funcionar durante a noite, assegura o representante.

DSM

Medidor

Atrito sob controle

Com 27 anos de mi-lhagem no instrumental para controle de qualidade

Resistências elétricas industriais



- Coleiras em mica, cerâmica e alumínio fundido
- Cartuchos de baixa ou alta carga
- Tubulares: aletadas, retas, tipo U ou conforme projeto
- Aquecedores de passagem
- Caixas térmicas para canhões
- Túneis de encolhimento para PVC ou PE
- Envelopadeiras modelo Bundling automática ou semi-automática
- Termostatos • Termopares

REAL

Aquecimento Elétrico industrial



Túneis de Encolhimento

Fone: 11 2231-7007

realresistencias@uol.com.br
www.realresistencias.com.br



www.automataweb.com.br
service@automataweb.com.br

AUTOMATA (11) 4653-1791

do Brasil

Comandos eletrônicos para automação industrial e máquinas
Especializada em Máquinas para Termoplásticos

MANUTENÇÃO INJETORAS

- Peças de reposição mecânicas, hidráulicas, elétricas, e serviços para máquinas nacionais e importadas.
- Manutenção em placas eletrônicas, subconjuntos mecânicos e hidráulicos (válvulas, motores e outros).
- Hora técnica com valor único, independente do horário de atendimento.



para laboratórios industriais, a **DSM Científica** aditivou seu portfólio com a chegada do medidor do coeficiente de atrito COF SC1. A análise contempla o coeficiente de fricção estático e dinâmico de qualquer filme plástico, inclusive com aplicação para papel cartão, detalha Helena Pedro, sócia da DSM. Indicado para transformadores, fabricantes de matérias-primas e indústrias de embalagem em geral, o medidor acompanha sistema de interfaceamento por computador próprio da DSM, para elaboração de laudos de testes de comparação entre lotes de amostras e leitura digital da força.

A montagem 100% na-

cional e a praticidade no manuseio, por sua concepção mais mecânica, são os diferenciais do medidor brandidos por Helena, considerados também vitais para seu preço ser estimado na casa de R\$ 12.000, em condições de competir com opções importadas ou mais automatizadas. “A produção local também facilita o acesso à assistência técnica para manutenções

preventivas ou corretivas e calibrações” acrescenta a sócia da empresa, instalada desde a origem no bairro de Moema, na capital paulista. “Já perdemos as contas de quantos modelos foram comercializados desde o

lançamento, em 1998, o que demonstra a excelente aceitação pelo equipamento, desenvolvido seguindo à risca a norma ASTM D 1894, específica para medição de coeficiente de atrito”, completa.



SCI: alta resolução.

ORGANOGRAMA

*Na Braskem, **Marcelo Mancini**, diretor responsável por PP, ingressou na EHT Bioenergia, braço da Odebrecht no setor de álcool e açúcar. Por sua vez, **Frank Alcântara**, diretor de marketing corporativo, assumiu a diretoria comercial de PP, sucedendo a **Marco Antonio Scione**, incumbido de comandar o novo es-

critório comercial da empresa na Colômbia. ***Paulo Carmo** retornou à Husky do Brasil assumindo o cargo de gerente de negócios para embalagens. ***Robert Deitrick**, vice-presidente da EGS Gauging (EUA) para as três Américas, ingressou na Extrusion Dies Industries (EUA) como diretor de vendas no mesmo

continente. ***Ramesh Ramashandran**, presidente e CEO da Dow Índia, foi promovido a CEP da MeGlobal (mono e etileno glicol) e Equipolymers (PET e PTA), joint ventures da Dow com a estatal do Kuwait Petrochemical Industries Company (PIC). ***Henrique Lewi**, ex-diretor de P da Braskem, foi admitido como líder

de negócios no setor de energia para a operação brasileira da norte-americana Pall, verbete em equipamentos industriais como sistemas de filtragem. ***Marcos Rossatti**, ex-integrante da equipe comercial da Vitopel, participa da equipe de vendas da importadora Polydist América Latina, dirigida por Carlos Belli.

POR TRÁS DA RECICLAGEM

Entidade dos catadores reivindica subsídios para fortalecer a atividade



PET: preço do refugo desabou na crise.

Divulgado em dezembro pelo **Compromisso Empresarial para Reciclagem (Cempre)**, o mais recente levantamento do setor aponta evolução de apenas 1% no índice de reciclagem de resíduos urbanos no Brasil em 2008 na comparação com o ano anterior. Já para 2009, as estatísticas, em fase de levantamento, trarão os resultados de um ano em que cooperativas fecharam as portas, municípios como Piracicaba (SP) suspenderam a coleta seletiva e centenas de catadores deixaram de atuar por conta dos preços das commodities de recicláveis (aparas de papel, sucata de ferro e plásticos), regulados pela Bolsa de Valores de Londres e atirados ao chão pela crise financeira. Papelão, por exemplo, que custava R\$ 0,54 o quilo no final de 2007, despencou para R\$ 0,20 no pico da crise no fim de 2008. A recuperação, no entanto, foi a apenas R\$ 0,23 no final do ano passado. O plástico, por sua vez, também registrou queda abrupta. Um indicador eloquente é o do Espírito Santo, onde o preço do tipo rígido saiu de R\$ 0,70 ao final de 2007 para R\$ 0,30 no início de 2009, retornando a R\$ 0,60 no final do ano. Ao longo da crise, o preço do PET coletado desabou de R\$1,20 para R\$0,35, apontam dados colhidos por juma fonte estatal - o **Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada (IPEA)**.

Apesar de seus preços estarem sujeitos a variações de cunho real e especulativo, as commodities de recicláveis não pertencem a uma cadeia estruturada e organizada. Nesse reduto, 90% das commodities de recicláveis brasileiras materializam-se por obra de cerca de 800.000 catadores. Trata-se de uma categoria que, para Davi Amorin, responsável pelo setor de comunicação do **Movimento Nacional dos Catadores de Materiais Recicláveis (MNCR)**, é tratada pela sociedade com uma visão definida por ele como assistencialista. O que dificulta, assegura, tanto

o desempenho quanto o crescimento do setor de reciclagem.

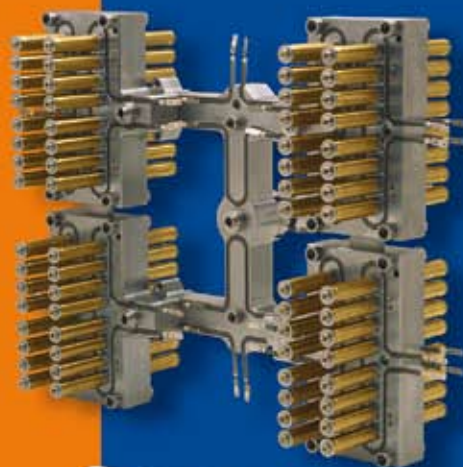
Amorin assinala que a fragilidade do tratamento dispensado aos catadores ganhou mais visibilidade no período da última crise, entre setembro de 2008 e junho de 2009. "Muitos catadores deixaram a coleta e partiram para trabalhos informais, como ambulantes, porque um grande número de indústrias que precisaram apertar o cinto dos custos, congelou diversos de seus programas ditos de responsabilidade social, confirmando o quanto é insustentável, nessas condições, a cadeia da reciclagem no Brasil", analisa o porta-voz do MNCR. Como exemplo, ele cita uma indústria de papel e celulose que paralisou, momentaneamente, suas compras das cooperativas de reciclagem para utilizar apenas papel virgem. À mesma época, lembra Amorin, a prefeitura paulistana reclamava do aumento no volume de lixo coletado, provocado justo pela queda na atuação dos catadores.

Para piorar o enrosco, apoios pontuais e insuficientes dos demais elos da cadeia de reciclagem facilitam a estruturação de "redes mafiosas", ele acusa. No melhor dos cenários, sinaliza Amorin, o comprador paga ao catador apenas o preço de mercado, sem considerar o custo do serviço empregado na coleta e separação. Além da moeda, no entanto, a forma de pagamento aos catadores compreende alternativas que vão de cestas básicas a garrafas de cachaça, ele sustenta.

Nos bastidores dos volumes de reciclagem pelos quais o Brasil é louvado por seu engajamento ambiental e culto ao desenvolvimento sustentável, lamenta Amorin, há uma rede de exploração que inclui regime de escravidão, servidão por dívida e trabalho infantil na coleta do refugo. "Apesar do temor generalizado entre catadores de denunciar infrações, há um caso de 2008 em julgamento em Brasília, a respeito de uma

Precisando de Sistemas para Embalagens?

- Tempos de Ciclo Reduzidos
- Projetos Otimizados para Embalagens
- Consistência e Balanceamento Incomparáveis



Sistemas INCOE® Hoje

Sistemas para embalagens projetados para aumentar sua produtividade. Performance

INCOE® ... Right From The Start (Desde o Início)

VENDAS, SUPORTE E SERVIÇO

Rua Eugênio Ulhano, 335 J. Virginia
Itatiba SP - BR - 13257-480

T: (011) 4538-2445

F: (011) 4524-5690

E: incoebrasil@incoe.com.br

www.incoe.com



RIGHT FROM THE START

catadora assassinada com tiros pelas costas após se recusar a vender seu material pelo baixo preço negociado pelo comprador”, assinala o dirigente do MNCR.

Embora a bandeira meio ambiente/responsabilidade social, percebe Amorin, seja engavetada toda vez que bate de frente com os custos das empresas, o MNCR, ligado a 60 cooperativas, tenta há oito anos tornar sua cadeia mais sustentável. Os resultados ainda são pequenos, porém significativos. Um deles é o reconhecimento profissional da categoria, que conta com cerca de 100.000 catadores ligados a cooperativas e associações e enquadrados profissionalmente pela Classificação Brasileira de Ocupações (CBO). A CBO, a propósito, explica Amorin, reconhece como catador quem realiza a coleta, separa, classifica, prensa, administra e cuida da logística. “Está comprovado que a valorização do trabalho dos catadores por meio de cooperativas e associações reduz a necessidade de aterros sanitários, contribui para o meio ambiente e promove emprego e renda”, ele afirma, ao comparar os salários ao redor de R\$ 400-500 de catadores formais que atuam, por exemplo, em São Paulo, contra, com sorte, os ganhos mensais de R\$ 230-250 dos trabalhadores que coletam resíduos urbanos apenas por sua conta e risco. “Os valores variam conforme a região”, ele nota.

Fundado em 2001 e subsidiado, revela Amorin, por entidades ligadas à Igreja Católica e organizações não-governamentais como a **Fundação Avina**, atuante em programas de sustentabilidade na América Latina, o MNCR recebe apoio e doações eventuais de entidades e empresas como **Caixa Econômica Federal, Banco do Brasil, Coca-Cola, Natura, Plastivida, Braskem e Wal-Mart**. Elas também costumam participar da promoção de eventos do movimento como a Expocatadores, cuja edição mais recente foi montada em São Paulo ao final de 2009 e prestigiada pelo presidente da República. A exposição foi, por sinal, o palco do anúncio, por parte do **Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES)** e parceiros, referente ao financiamento a fundo perdido de carrinhos elétricos para coleta em residências. A tecnologia, detalha Amorin, foi desenvolvida e cedida pela Blest Engenharia, empresa de circuitos eletrônicos da Itaipu Binacional. A aparente conquista, no entanto não favorece a maioria das cooperativas, analisa o dirigente, sem condições de arcar com os R\$ 4.000 de custo por veículo. A alternativa para viabilizar entre elas o emprego do carrinho elétrico, indica Amorin, gira em torno da concessão de subsídio por prefeituras ou apoio de e empresas interessadas na promoção da reciclagem nacional.

Rio Preto, Diadema, Biritiba Mirim, Arujá e Assis, em São Paulo, informa Amorin, pagam pelos serviços de coleta tão reivindicados pelo MNCR. Diadema, por exemplo, arca em média com R\$ 25-35 a tonelada de material, valor que segundo Amorin cobre custos operacionais e de impostos das cooperativas. “O subsídio recebido das prefeituras faz com que as cooperativas não fiquem tão sujeitas às instabilidades de mercado e incentiva a profissionalização dos catadores”, ele avalia. Outra conquista da categoria, ele encaixa, foi a Lei Federal 11.445, referente à Política Nacional de Saneamento. Ela permite a contratação dessas cooperativas pelo municípios, sem depender de licitação e com menos burocracia no meio do caminho. O ponto de vista de Amorin casa com um estudo divulgado pelo MNCR, uma radiografia do mercado do trabalho pelo Ipea. No capítulo intitulado “A crise financeira e os catadores de materiais recicláveis, os pesquisadores argumentam que “os municípios pagam milhões por mês para que empresas enterrem o lixo. O justo seria que isto fosse pago aos catadores, por impedirem que os resíduos sejam enterrados e poluam o meio ambiente. Esta atitude permite a geração de renda, a inclusão social e a produção de matérias-primas limpas, preservando o meio ambiente”.

No caso específico do resíduo plástico, a expectativa de Amorin gira em torno do decreto 49.532 do município de São Paulo e que regulamenta a Lei - 13.316/02. A norma trata da coleta, destinação final e reutilização de embalagens, garrafas plásticas e pneumáticos. Pela legislação municipal, a partir de 2011 – prazo já prorrogado – o empresariado seria obrigado a comprovar a recuperação de 50% de seus recipientes gerados. “É uma forma de combater a exploração e as empresas que incentivam o trabalho informal”. Para Amorin, ações desse tipo podem tornar o trabalho dos catadores um elo menos frágil de uma cadeia produtiva estruturada.



✓ Extrusoras para filmes plásticos de PEAD - PEBD - PEBDL;
 ✓ Tipos de filmes: Stretch (esticável), Shrink (termo-contrátil), Plástico Bolha e outros tipos de embalagens, em material reciclado e novo;
 ✓ Extrusoras recuperadoras até 200 mm;
 ✓ Cabeçote Giratório 360°;
 ✓ Anel de Resfriamento para filmes tubulares;
 ✓ Lançamentos: MG 75 SUPER com motor 75 cv = 225kg/h (comprovados em 1800 mm larg x 120 micras) e MG 80 SUPER com Alta Produtividade.

inematsu
 INDÚSTRIA E COMÉRCIO DE MÁQUINAS E EQUIPAMENTOS LTDA.
 Rua José Ferreira da Silva, 30 - 06293-100 - Jd. Marieta - Osasco - SP
 Tel/Fax (11) 3687-0947 / 3687-0954
 www.inematsu.com.br

TOP DO MÊS

www.rone.com.br

moinhos para plásticos

alta e baixa rotação
corte tipo tesoura ou paralelo

MOINHOS RONE

R. dos Sentinelas, 400 • Carapicuíba • SP • Tel.: (11) 4186-3777 • moinhos@rone.com.br

PLASTÔMETROS

Facilitamos o pagamento

Normas ASTM D 1238
DIN 53735 e equivalentes

Aparelhos, Ponto de Fusão, Flamabilidade, etc.

ELECTRA. J.J.H. (011) 2601-5952
juanhidalgo@uol.com.br
www.electra-jjh.com.br

PROTEJA SUA EXTRUSORA

Com um investimento mínimo você pode instalar um dos kits Dynipak de medição de pressão de massa e preservar o seu patrimônio.

Em caso de pressão excessiva, um alarme será acionado para avisar o operador que é hora de trocar a tela ou desligar a extrusora como medida de segurança.

Dynisco

Digitrol Indústria e Comércio
Site: www.digitrol.com.br
Tel.: (11) 3511-2626
E-mail: dynisco@digitrol.com.br

Mainard

20 anos

MEDIDORES DE ESPESSURA

DURÔMETROS "SHORE"

BALANÇAS DE GRAMATURA

M-73010

Loja Virtual: www.mainard.com.br/shop
Fone: 11 5622-5287

Secagem em contínuo de resinas plásticas

VIRGENS • RECICLADAS • LAVADAS
PET • PVC • PE • ABS • PP • ETC...

BENEFÍCIOS:

- Redução de umidade
- Recuperação de aparas
- Eliminação de aglutinador
- Menor custo de produção
- Melhoria na extrusão e outros...

SERVIÇO IN HOUSE www.vomm.com.br

VOMM TURBO TECNOLOGIA

comercial@vomm.com.br
11 3931-9888

Rosciltec

Roscas e Cilindros

Fabricação e Recuperação de Roscas e Cilindros para Injetoras, Extrusoras e Sopradoras.

Rua Escorpião, 471 - São Mateus - São Paulo
Tel: (11) 2018-5880
Telefax: (11) 2018-5879

Site: www.rosciltec.com.br
E-mail: rosciltec@rosciltec.com.br

Visite nosso Stand na **PlastShow 2010**
Nos dias 06, 07, 08 e 09.
Rua: 500
Stand: 510

A terra vai tremer

Anunciada ao fechamento desta edição, a incorporação da **Quattor** pela **Braskem** já desencadeia uma chuva de palpites sobre as prováveis mudanças a curto prazo no tabuleiro do mercado, movidas pela constituição de um monopólio de polietileno (PE) e polipropileno (PP) no Brasil. Os analistas ouvidos por Plásticos em Revista, todos ex-integrantes do setor petroquímico, preferem comentar os tremores de terra no anonimato.

Uma das previsões consensuais levantadas: ganham interesse redobrado, aos olhos dos investidores em novas fábricas, os locais dentro e fora do Brasil que propiciem acesso seguro e custo de internação mais acessível para a alternativa das resinas importadas. As opções mais citadas foram a Zona Franca de Manaus, Paraguai, Argentina e Uruguai. Este último país, foi ressaltado por um consultor gaúcho pelos novos privilégios e estímulos para investimentos produtivos surgidos à sombra de nova reforma fiscal e reforçados pelas benesses imersas nos acordos comerciais bilaterais Uruguai/Brasil. Outro analista assinalou que a escolha do local para uma fábrica zero km pelo transformador é, em essência, balizada pela conjugação de vários custos, in-

clusive logísticos. Desse modo, por vezes vezes, a obtenção de determinados incentivos federais, estaduais ou municipais podem tornar um local atraente para o empreendimento, mesmo se situado fora de áreas com passe livre ou menos oneroso para o desembarque de resina importada.

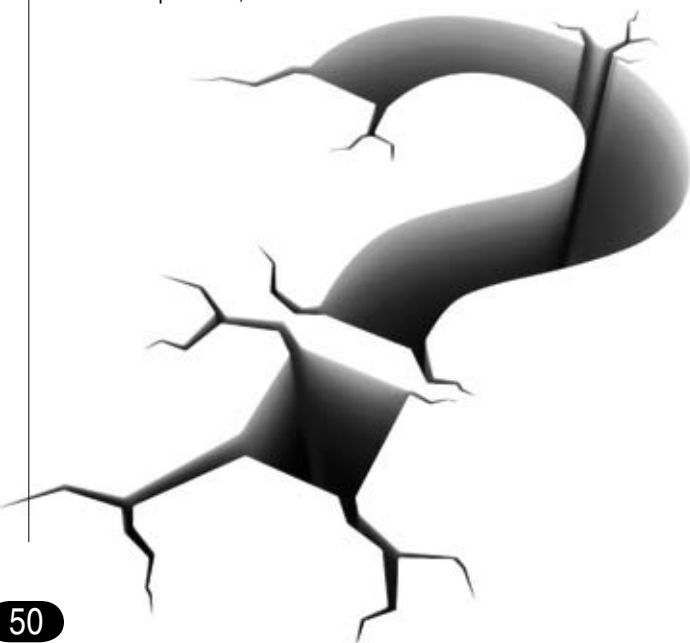
Seja como for, repisam os analistas, o tópico da resina internacional tende a duplicar sua relevância no novo cenário. Eles julgam que o mercado já está coalhado de importadores de PP e PE mas, se mantido o viés de estabilidade nos preços internacionais, esse efetivo de representantes vai expandir. Uma das pressões nesse sentido, apontam os especialistas, virá do movimento de sindicatos estaduais da transformação em favor da redução das alíquotas de 14% de importação de PP e PE, consideradas altas em demasia para um mercado interno em mãos de um monopólio. A outra justificativa para o esperado aumento dos revendedores de resina importada, antevêm as fontes, virá da depuração do time de distribuidores autorizados. Os analistas projetam que a adição das redes da Quattor contemplará a Braskem com mais de uma dezena de agentes oficiais, número que deve baixar para quatro na triagem obrigatória

dos mais capitalizados e aptos para sobreviver, eles acreditam. Os distribuidores oficiais expelidos no pente-fino, concordam os especialistas, tendem a abraçar o negócio das importações de PP e PE por força de sua vocação para o comércio de resinas e escudados também no apoio generalizado dos transformadores, por não haver quem queira depender de um único fornecedor.

Reina o dissenso entre os consultores quanto a novos entrantes na transformação de PP e PE suprida por um único produtor doméstico. Uma ala dos analistas aposta no esfriamento desses investidores. Outra, por sua vez, não julga isso um entrave, alegando que, na prática, transformadores de médio e grande porte já se abastecem parcialmente de resina importada, de modo

que as vendas internas de PP e PE centralizadas pela Braskem não desenhariam um beco sem saída.

Os analistas também esperam por uma bela sacudida no mapa da distribuição. A Braskem, afinal, sempre foi o único produtor de PP e PE a impor limites geográficos a seus agentes. Ao agregar a rede de distribuidores da Quattor, todos sem restrição de zonas de atuação, a Braskem terá de engavetar essa barreira. Por exemplo, no mercado paulista, o maior do país e cujo varejo até aqui tem sido atendido apenas com um distribuidor grande e outro bem pequeno, a Braskem pós-Quattor terá por baixo mais três agentes maçudos em cena — um deles, por sinal, reprimido pela empresa anos a fio em seu declarado intento de entrar em São Paulo.



O Plástico no Brasil 2009/2010

14ª edição

O ÚNICO

O melhor guia anual do setor.

A maior tiragem e circulação entre produtos similares.

O melhor investimento em vendas.

O melhor custo & benefício para a sua empresa.

NOSSA!!!! É TUDO ISSO?

O melhor é que é tudo isso mesmo!

CONFIRA:

- **ÚNICO** guia trilingue (português, inglês e espanhol) do segmento, o que possibilita distribuição em feiras internacionais e é garantia certa de consultas do exterior.
- **ÚNICO** a contar com apoio das principais entidades do setor: Abiplast, Siresp e CSMAIP.
- **ÚNICO** a exibir versão em CD, com conteúdo (inclusive anúncios) integral.
- **ÚNICO** a contar com tiragem e circulação constantes e comprovadas, sem grandes oscilações de ano para ano.
- **VAI MUITO ALÉM DE UM DIRETÓRIO DE NOMES E ENDEREÇOS.** Conteúdo diferenciado e relevante, o que garante consultas permanentes.

Opte pela confiabilidade. Contate nosso departamento comercial e se informe sobre outros diferenciais.

Fechamento publicitário: 10/02

Sopradoras Pavan Zanetti



Tudo o que você espera de um
equipamento de alta performance:

Qualidade, Produtividade e o Pós-venda mais eficiente do mercado.



**pavan
zanetti**

Transformando plásticos.
Movimentando a economia.

Liderança
em Atenção
ao Cliente



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