



PETROQUÍMICA
Como os EUA
vêm a chegada
da Braskem

DESCARTÁVEIS
Deputado tenta
vetar uso
inexistente
de ftalatos

PP NO CONE SUL
MaxiQuim expõe
contraste
entre Brasil e
Argentina

Um trem de boas respostas

Por que MINAS GERAIS toma embalo nos trilhos da transformação de plástico?



Experiência

Uma extensa base de conhecimento e experiência para cada novo desafio.

Inventora original da química dos polímeros em bloco de estireno (SBC) nos anos 60, a Kraton Polymers continua com o seu compromisso de, ano a ano, projetar soluções precisas de utilização de seus polímeros em parceria com clientes inovadores em todo o mundo. Com uma capacidade de suprimento e alcance global sem igual, a Kraton Polymers é líder mundial na produção de SBCs e produtos únicos de poli-isopreno, sendo parceira da indústria no fomento das inovações de mercado para o amanhã.



Kraton e o logo Kraton são marcas registradas pela Kraton Polymers Group of Companies. Para maiores informações e contatos:

Kraton Polymers do Brasil S.A.
Av. Roberto Simonsen, 1500
CEP: 13140-000 - Paulínia - SP
Tel.:** (55) 19 3874-7270

Podem apostar nele

Nos anos 80, o biólogo Paul Ehrlich e o economista Julian Simon resolveram apostar US\$ 10.000 sobre os preços que cinco metais commodities atingiriam em 10 anos. Simon ganhou, por prever que os preços não subiriam (na verdade, caíram), demonstrando compreender o efeito da substituição: se um recurso se torna limitado e caro demais, isso estimula a busca de um substituto (caso atual do petróleo), reduzindo assim a procura daquele que acusa escassez. Simon se apoiava na crença acertada de que o engenho humano e a tecnologia tendem a gerar novos recursos mais rapidamente do que nós os usamos.

A péssima aposta de Ehrlich é um dos anteparos da tese defendida por Chris Anderson em seu livro “Free-Grátis: o futuro dos preços.” (ed. Campus, 2009). Segundo o autor, a explosão da variedade de produtos e a precificação on line instauraram o conceito de uma economia global de custo marginal quase inexistente. Por essa linha de raciocínio, é possível lucrar dando coisas. Em muitos casos a gratuidade vai além de um velho truque promocional – vira uma estratégia de negócios num ambiente em que os custos associados ao mercado virtual rondam o zero. Existe sim, quem diria, o almoço de graça.

Hoje parece óbvio, diz Anderson, que Simon venceria a aposta. Mas a maioria pensa como Paul Ehrlich, prestando mais atenção à escassez de recursos que à fartura. “O problema é que, uma vez que alguma coisa passa a ser abundante, tendemos a ignorá-la”, nota o escritor.

O século XX foi pródigo em guinadas causadas pela abundância. O automóvel, ilustra Anderson, vingou a tiracolo da substituição do escasso óleo de baleia pela exploração dos então extensos reservatórios de petróleo. O plástico surge no livro como a commodity mais maleável já surgida e configura uma forte mudança causada pela abundância no século passado. “Era capaz de reduzir os custos de manufatura e materiais praticamente a zero. Ele não precisava ser entalhado, processado, pintado, fundido ou carimbado. Ele era capaz de assumir qualquer formato, textura ou cor desejada. O resultado foi o nascimento da cultura do descartável”, define Anderson.

Nos anos 60, os baratos descartáveis eram vistos como modernidade e jogá-los fora era privilégio de uma era avançada, nota Anderson. A partir da década seguinte, ele percebe, o comportamento social perante a abundância começou a alterar-se. Veio à tona o custo ambiental do consumo descartável e as novas gerações começaram a reciclar. Isso pesa hoje para embaçar a visão do futuro dos plásticos. Pois à medida em que as commodities abundantes barateiam, o valor migra para outro lugar, sustenta o escritor. Ainda há muito dinheiro em commodities, mas os maiores lucros são hoje obtidos não de recursos, mas de ideias. Ponto para o plástico, cuja evolução resulta da rara e bem sucedida combinação da abundância com a imaginação.



**O PLÁSTICO TEM COMO
SE SAFAR DO DESTINO
DAS COMMODITIES
ABUNDANTES**

40

Um trem de atrativos

A indústria de transformação começa abrir os olhos para as frentes de investimento na terceira economia do país.

VISOR

06 UM GPS para PP

Autopeças são um dos motores do crescimento de PP no Cone Sul, foco de nova pesquisa da **MaxiQuim**.



OPORTUNIDADES

10 Pronta para sair de casa

Maior distribuidora de resinas do país, a **Piramidal** espreita as chances de internacionalizar sua operação.

14 Mudou de A a Z

Javier Constante volta ao Brasil como diretor de plásticos da **Dow** para a América Latina e encontra um mercado bem diferente do que deixou há cinco anos.

SENSOR

22 Ela enche os olhos dos EUA

Analistas top de linha da petroquímica norte-americana aplaudem a entrada da **Braskem** como produtora nos EUA, através da compra das unidades de PP da **Sunoco Chemicals** (foto)



CONJUNTURA

33 Mais luz e menos calor

Renato dos Anjos



Luiz de Mendonça (foto), presidente da **Quattor**, contesta as manifestações de alarmismo em relação ao surgimento de um único produtor local de PP e PE.

RASANTE



36 Plano geral

O balanço de 2009 das resinas na Argentina, a sustentável leveza das garrafas de água em PET e outras notícias em primeira mão.

DESTAQUE
BUSINESS RESEARCH

56 Foco em 2010

Enquete mostra expectativa do setor plástico sobre preços e impacto da questão ambiental este ano.

CADERNO DE MARKETING

58 Os lançamentos em produtos e serviços

Entre as novidades, polietilenos de ponta e a embalagem Paper Pouch, introduzidos pela **Dow**.



POLÊMICA

64 O nível é esse?

Um projeto de lei quer vetar o emprego – inexistente – de ftalatos em copos e garrafas descartáveis.



TENDÊNCIAS



66 Robocop de asas

Santos Lab inova ao substituir termofixo por PP expandido (EPP) na carcaça do avião não tripulado Carcará.

Janeiro/Fevereiro 2010

Nº 556 - 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 Piauí, 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

Shutterstock



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

Circulação: Março/2010

MEMBRO DA ANATEC

Associação das Editoras de Publicações Técnicas Dirigidas e Especializadas

Um GPS para PP

Pesquisa da MaxiQuim é a bússola para resina na Argentina, Brasil e Chile



O baixo consumo per capita na região é um argumento e tanto para suscitar o impulso de se investir em polipropileno (PP) no Cone Sul. A frio, porém, o investidor se acautela diante da baixa rentabilidade instaurada por variantes como o preço volátil do petróleo e a superoferta global da resina, fruto da sibéria econômica da Europa-EUA aliada a mais capacidades do polímero partindo na Ásia. É esse o impasse trazido à superfície pelo lançamento de uma radiografia olho de lince sobre PP no eixo Argentina/Brasil/Chile, levantamento posto à venda pela consultoria **MaxiQuim**. “Não tem similar no gênero em português”, assegura Solange Stumpf, sócia e diretora da empresa (solange@maxiquim.com.br).

Nessa zona de turbulência, a situação do Cone Sul, evidencia o pente fino da MaxiQuim, ficou mais peculiar desde 2009. Foi quando a partida da planta de 350.000 t/a de homopolímero da **Braskem** em Paulínia (SP), tornou a região uma exportadora regular de PP, embora esses embarques da trinca de países resulte num volume pouco relevante no universo do comércio exterior global do termoplástico. A varredura da consultoria desvenda a trajetória de propeno e PP no Cone Sul, em essência com base no período 2004-2008. Os dados cruzados e análises apresentadas pela MaxiQuim não foram afetados pelo

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



Solange: varredura sem similar do Cone Sul.

anúncio, em janeiro último, da compra da **Quattor** pela **Petrobras** e Braskem (a ser oficializada em 2011), transação que limitou a produção brasileira de PP a um fornecedor.

Pelas projeções da consultoria, o Cone Sul fechou 2009 com capacidade instalada de 3.218 milhões de t/a de propeno, a cargo de 10 fornecedores e consumo aparente de 2,066 toneladas do petroquímico básico em 2008. Por sua vez, o estudo revela na íntegra o perfil dos cinco produtores de PP na região em 2009, quando a capacidade nominal do polímero foi fixada em 2.395 milhões de t/a e, um ano antes, o consumo aparente (produção+importação-exportação) da resina atingia 1.610 milhão de toneladas, configurando evolução na média anual de 4,5% desde 2004. Na balança comercial de 2008, o levantamento mostra em pormenores como as importações de PP pelo Cone Sul alcançaram 282.300 toneladas contra exportações de 240.200. Quanto

ao mercado regional, a MaxiQuim abre na pesquisa indicadores-chave como o consumo per capita médio de apenas 6,3 kg de PP em 2008 contra 5,9 kg em 2004.

Devido à insuficiência de gás natural no país e ao fluxo incerto de importações da Bolívia, a Argentina não amplia desde 2004 sua capacidade instalada de propeno, dimensionada pela MaxiQuim em 358.000 t/a em 2009, a cargo de oito produtores locais. Em 2008, o consumo aparente de propeno foi fixado em 270.000 toneladas, o menor índice desde 2004 e, inclusive, abaixo da capacidade nominal de PP do país, da ordem de 320.000 t/a e servida por dois produtores totalizando duas plantas com vida útil média de 20 anos de capacidade individual abaixo de 200.000 t/a, aquém do padrão mínimo de competitividade atual, na faixa de 350.000 t/a. Entre outros dados, o levantamento expõe, em 2008, o menor nível de ocupação (225.000 toneladas) da capacidade desde 2004. Ainda em 2008, o consumo aparente de PP rondou 250.000 toneladas (ou 32.000 a mais que em 2004) e, no comércio exterior, o Brasil respondeu por cerca de 60% das importações argentinas de PP e foi o maior (70%) dessas exportações do país.

O cenário do Chile destoa do argentino por seguir apenas a rota do gás de refinaria para produzir propeno, esclarece a pesquisa da MaxiQuim, situando a capacidade local do petroquímico básico em 120.000 t/a em 2009 e seu consumo aparente em 100.000 t/a em 2008. Por sua vez, a capacidade chilena de PP não muda desde 1999, quando partiu a única planta da resina no país, licenciada da tecnologia Spheripol (dominante no Brasil) e em condições de fornecer 120.000 t/a.

Em 2008, o consumo aparente local de PP fechou em 100.000 t/a e, na balança comercial, sobressai o fato de o maior fornecedor internacional da resina para o país ser então a Índia, cabendo ao Brasil o quarto lugar.

Como a Argentina, o Brasil produz propeno a partir do craqueamento de nafta e da sua extração de gás de refinaria, esclarece o estudo da consultoria. Na foto de 2009, aferiu a varredura, 11 unidades a cargo de Petrobras, Braskem e Quattor somavam capacidade instalada de 2.740.000 t/a de propeno, acusando salto da ordem de 900.000 toneladas desde 2004. Por sua vez, o consumo aparente de propeno acumulou em 2008, flagra a lupa da consultoria, 1.696.000 de toneladas ou apenas 19.000 acima do índice de 2004. No compartimento de PP no Brasil, o raio X da MaxiQuim sinalizou em 2009 capacidade nominal de 1.955.000 t/a, a cargo de sete plantas, comprovando aumento arredondado em 600.000 toneladas com base no monitoramento desde 2004. Em relação ao exercício de 2009, a consultoria chama a atenção para o fato de a China liderar (cerca de 40%) os destinos das exportações brasileiras de PP, cujo total bateu em 419.700 toneladas, enquanto os EUA despontaram como o exportador nº1 (27%) da resina para o Brasil – as importações somaram 179.400 toneladas, especifica a MaxiQuim. Em relação ao comportamento do consumo aparente da resina, a interpretação da consultoria é de que, embora a tendência seja de expansão contínua, o pique de avanço ficou algo mais moderado. Em 2004, por exemplo, PP acusava taxa anual de crescimento da ordem de 10,3%, passando a 3,3% em 2005, a 44% em 2006, a 8,7% em 2007 e, efeito direto da crise financeira global, 3,8% em 2008. •

Nós fabricamos a matéria-prima que faz o sonho de nossos Clientes.
No Brasil, na Argentina ou onde quer que eles estejam sonhando.

PE, PP, EVA, PVC

Portfólio completo de resinas

Equipe exclusiva

para atendimento local,
voltado às necessidades de cada mercado

CENTRO DE TECNOLOGIA E INOVAÇÃO NO BRASIL:

NOVOS PRODUTOS,
NOVAS APLICAÇÕES

DO BRASIL PARA OS MERCADOS EXTERNOS

MATÉRIA-PRIMA

RENOVÁVEL

Nº 1

EM PRODUÇÃO
DE RESINAS
DAS AMÉRICAS

PARCERIA

com seus Clientes
e compromisso com
o desenvolvimento
sustentável



Visite o estande
da Braskem na
Argenplás 2010

Braskem

O Cliente, os sonhos e a Braskem

Pronta para sair de casa

Piramidal começa a por em prática o plano de liderar a distribuição nas Américas

Os primeiros movimentos de globalização da **Braskem**, cravando as garras em poliolefinas nos EUA e México, já tiram do fogo brando o plano de internacionalização da **Piramidal**, sua maior distribuidora no Brasil. Para cumprir a meta de entrar em 2013 como a nº1 no seu ramo nas Américas, a Piramidal começa a escancarar suas credenciais com o intuito de atrair olhares para estudar tacadas como joint ventures ou incorporações de competidores no exterior. “Saímos de uma garagem para chegar aos 25 anos de ativa com giro na média de 9.000 t/mês e gestão do negócio nos moldes internacionais proporcionados pela plataforma do software SAP, do qual somos os precursores na distribuição de plástico no Brasil”, expõe o dirigente Wilson Cataldi. “Considerada apenas a atividade de vendas de resinas no mercado interno, sem combinar com as transações de comércio exterior exercidas por tradings, a Piramidal já forma entre os seis distribuidores de resinas no continente”.

Cataldi sublinha a sutileza existente entre um distribuidor brasileiro desejar e estar preparado para valer para atuar no exterior. Afinal, pondera, distribuidor nacional algum opera também como trader, como ocorre lá fora; todos focalizam apenas o mercado

doméstico. “Aos mais afoitos do nosso segmento, a trajetória da Piramidal demonstra não haver como ficar pronto para a internacionalização da noite para o dia; isso é fruto de 25 anos investindo em escala — girávamos 70-80 t/mês em 1985- e em ações de profissionalização quando o mercado sequer pensava em adotá-las, caso de televidas, SAP ou na adequação ao trabalho com nota fiscal eletrônica”, ressalta o dirigente. “Ninguém vive do passado, mas é nele que se forja o futuro”.

O desembarque no restante da América Latina e EUA também surge como a via para a Piramidal continuar a crescer a taxas anuais significativas,



Cataldi: três anos para a internacionalização.

uma possibilidade tornada complexa no Brasil devido aos espaços tomados em todas as regiões pela abundância de agentes autorizados e importadores autônomos. Dada como certa em 2011, a incorporação oficial da **Quattor** à Braskem, não só vai elevar, no primeiro momento, o quadro de distribuidores de polietileno (PE) e polipropileno (PP) do grupo, como colocará em xeque vários dos princípios hoje em vigor na rede de varejistas da Braskem. É o caso da atuação baseada em limites geográficos. Por causa dessa diretriz, a Piramidal sobressai hoje na condição de o único distribuidor peso-pesado da Braskem no maior centro consumidor de plástico do país, o varejo paulista, atendido pelo grupo também com a **Fortymil**, cujo forte é o negócio de reciclagem. Por sua vez, no quarteto de distribuidores a ser transposto da Quattor para a Braskem constam agentes menores e maiores de livre penetração nacional; todos aliás sediados em São Paulo, onde atuam há muitos anos.

Desde que a Braskem iniciou o processo de incorporação de concorrentes (**Politeno, Ipiranga, Petroquímica Triunfo**) sua distribuição aumentou, por agregar as redes das empresas abocanhadas. No entanto, Cataldi mantém a confiança de que, após o derradeiro lance de reestruturação do setor de PP e PE — a absorção

Especialidades Minerais Itatex®

Agregando propriedades de reforço mecânico, resistência à flexão, rigidez e baixa contração dimensional a compósitos termoplásticos de alto desempenho.



ITAGEL® / ITASIL® / ITAMIC® / HIDRALTEX® / ITAMAG® / ITASAC® / ITATALC® / SAC® / SACA®

Conheça a ampla gama de Especialidades Minerais Itatex® para a indústria de plásticos e saiba como agregar ainda mais valor ao seu produto final: anti-block para filmes finos, barreira térmica para lençóis termoplásticos, anti-chamas não halogenados, silicatos calcinados para fios e cabos, fosqueantes e agentes nucleantes.

+55 19 2122.3900
www.itatex.com.br
comercial@itatex.com.br

ITATEX®
Especialidades Minerais

formalizada da Quattor – vai ocorrer naturalmente a protelada depuração da rede de distribuição da Braskem. “De saída, ela vai abrigar desde agentes de alto giro e capitalizados até distribuidores bem endividados ou com giro restrito a 300 t/mês ou dependentes da informalidade a ponto de retardarem o quanto puderam a adesão à nota fiscal eletrônica”, antevê o porta-voz da Piramidal. “Nessa triagem promovida pela própria dinâmica do mercado, em prol da sobrevivência dos mais aptos e capitalizados, deverão restar três ou quatro agentes oficiais da Braskem e esperamos continuar no time”.

Embora não arrisque prever a duração, ele julga essa peneira inevitável. Afinal, a Braskem sempre trombeteou a meta de formar sua rede apenas com pesos-pesados no giro e no caixa e o próprio Cataldi duvida da capacidade de sobreviver de quem opera abaixo de 4.000 t/mês. De

qualquer forma, o fato é que, enquanto transcorrer o pente fino, a Piramidal vai deparar com uma situação inédita em seus 25 anos: a concorrência, em suas áreas geográficas originais, em especial em São Paulo, movida por distribuidores de todo porte e com acesso ao mostruário completo de PP e PE da Braskem. Enquanto a esperada varredura dos agentes não se definir, a Piramidal terá, portanto, de exibir uma excelência de gestão e pulmão financeiro suficientes para mantê-la forte num cenário agressivo e de término incerto. Afinal, vai figurar no mapa ombro a ombro com alguns grandes da mesma rede e atuantes no mesmo mercado onde a Piramidal tem imperado praticamente no isolamento. Nessa fase de transição, Cataldi concorda que será uma mala sem alça conviver com vários dos agentes expelidos na triagem e que tentarão a sorte como importadores de resinas.

Mas o dirigente considera mínimas as chances desse tipo de varejista menor e pouco capitalizado resistir no comércio formal.

Por causa dessa zona de turbulência em poliolefinas e como mais uma forma de a Piramidal diversificar seu foco no Brasil e impressionar os interessados no exterior, Cataldi enfatiza os investimentos no departamento de materiais de engenharia. Ainda em janeiro, a Piramidal celebrou o acordo fechado diretamente com a holding **Sabic Innovative Plastics**, vip global em PP e PE, para ofertar no varejo os produtos da sua unidade de negócios de especialidades, inclusive compostos de polissulfeto difenileno (PPO) e polímeros como policarbonato (PC) e acrilonitrila butadieno estireno (ABS). No âmbito de ABS, por sinal, Cataldi explica operar sem bandeira exclusiva, na mão oposta do estilo de distribuição de PP e PE. Para os tipos especiais de ABS, a Piramidal fornece os grades da **Lanxess** e Sabic enquanto os grades convencionais provêm de produtores orientais não revelados.

Todo início de ano, Wilson Cataldi escreve numa folha um plano de metas pessoais e profissionais. É o seu jeito de viver e trabalhar motivado, afirma. A lista de objetivos costuma chegar a dezembro riscada de cima a baixo. •



Sabic: Piramidal arranca em especialidades.

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

Mudou de A a Z

Investimentos recentes viraram a página da transformação, constata diretor da Dow.

A estrela de Javier Constante o tornou conhecido na **Dow** por ter o dom de chegar e sair na hora certa. Por exemplo, deixou a Argentina pelo Brasil no início da conturbada era Kirchner e partiu depois para a base europeia do grupo, na crista da passada bolha de liquidez global. Com a Europa patinando na crise desde setembro de 2008, o pé quente de Constante o fez ser reencaminhado ao Brasil, dessa vez como diretor de plásticos básicos para a América Latina e bem no momento em que o país chispa num ano de economia embalada por Copa do Mundo e eleição presidencial. Ao desfazer a mala, o executivo deparou com um mercado sem nada a ver com o que ele deixou há cinco anos pela Suíça e Espanha. Não só a Dow, ele nota, foi guindada ao posto de segundo fornecedor de polietilenos do Brasil, efeito da absorção da **Quattor** pela **Braskem**, como os transformadores modernizaram-se e expandiram-se a olhos vistos. “Seja pelo financiamento facilitado para comprar máquinas, pelo câmbio ou pela pressão da demanda aquecida, as empresas evoluíram com rapidez e seus dirigentes, mais informados sobre a tecnologia internacional, aprenderam a selecionar os materiais adequados à produção”.

Em 2009, o complexo argentino da Dow, com capacidade estimada

em 650.000 toneladas anuais de PEs, produziu em Bahia Blanca 610.315 toneladas de polietilenos contra 603.079 anteriores, fixa o acompanhamento da **Câmara Argentina de la Industria Plástica (CAIP)**. Pelos terminais da **Abiquim** (ver box), a Argentina (através da Dow, único produtor do polímero no país), desembarcou aqui 131.867 toneladas no ano passado e recebeu do Brasil 247.847 toneladas. No âmbito específico da resina de baixa densidade (PEBD), a Dow no Brasil também se supre do material da cinquentenária unidade da Quattor em Cubatão (SP). O abastecimento foi condição colocada pela Dow para vender a planta em 2007 à ex-**Polietilenos União** (hoje Quattor). Segundo Constante, esse fornecimento deve encerrar-se em setembro e ele está receptivo a negociar sua eventual continuidade. Luiz de Mendonça, presidente da Quattor, prefere se manifestar apenas depois de ser procurado pela Dow.

A sarabanda populista do governo Kirchner subverteu os indicadores da economia mas não abalou o consumo argentino de PE, “devido ao seu foco predominante em embalagens de produtos de primeira necessidade”, interpreta Constante. O relatório da CAIP, porém, flagra contínuo recuo no consumo aparente (produção + importação - exportação) de PE da Argentina: de 617.208 toneladas em 2007, caiu para 558.781 em 2008 e



Lau Polinésio

Constante: propano garante produção regular de PE na Argentina.

546.259 em 2009. Constante reitera estar fora de cogitação a hipótese de a Dow aumentar este ano, por força da recessão argentina, o volume habitual de exportações das resinas geradas no seu complexo.

O diretor ressalta não haver mais risco de paradas imprevistas em Bahia Blanca, causadas pelo desvio de gás natural, a rota petroquímica argentina, para uso na calefação residencial nos meses de inverno. Nesse período, a demanda da população costuma superar a disponibilidade de gás natural no país. Em suma, a rota do gás natural passa pelas etapas de extração do etano, craqueamento do etano em eteno e,



DAX
RESINAS

Cada vez mais perto de **você.**

Novo Hamburgo
Caxias do Sul
Itajaí
Curitiba

0800 7227100
www.daxresinas.com

por fim, sua polimerização. Conforme esclarece o executivo, a Dow concebeu, como alternativa ao etano que adquire, derivado do gás natural em racionamento no inverno, uma outra via de produção de eteno para PE. Em síntese, traduz Constante, a Dow investiu em pipeline e equipamentos visando permitir a seu cracker o trabalho com maiores volumes de propano (adquirido dos produtores de gás natural ou refinarias locais) para gerar insumos como eteno. Em seu próprio site em Bahia Blanca, a Dow exibiu em 2009 capacidade para craquear 20.000 t/a do propano que o grupo compra, informa estudo da consultoria **MaxiQuim**, assinalando que a empresa dispõe do único cracker de etano/propano do país. Os demais extraem propano do gás de refinaria.

Com esse dribble tecnológico, sustenta Constante, o complexo ganhou condições de operar sem interrupções decorrentes de gás natural insuficiente. Será um alívio e tanto. Levantamento da Secretaria da Argentina constata queda livre na produção de gás natural: de 142,6 milhões de m³/dia em 2004, ela desabou para 132,6 milhões de m³/dia em 2009. Para agravar o enrosco, devido à hibernação amargada pela obra do Gasoduto do Nordeste argentino, destinado a aumentar as importações do gás natural boliviano, o cronograma pactuado de entrega do volume pactuado originalmente, de 27,7 milhões de m³/dia, passou de 2014 para 2017. Consultores atestam que a Argentina hoje compra em média 7,7 milhões de m³/dia da Bolívia, mas o suprimento é inconstante e, com frequência, declinante, abalando o consumo doméstico do gás natural. Analistas já alertam que o atraso na montagem do gasoduto pode suscitar mais cortes de gás para o setor industrial

MERCADO SOB STRESS NO CONE SUL



Nº1 global em polietilenos (PE), a **Dow** tem uma notícia boa e outra ruim para divulgar. Estudos por ela encomendados a consultorias atestam que a maior parte das novas capacidades previstas para gerar descomunal superoferta mundial de PE, problema há cinco anos projetado para ocorrer entre 2008 e 2013, teve sua partida retardada por razões diversas. A má notícia: as mesmas fontes agora enxergam o pico desse abastecimento entre o final de 2010 e 2013. Do lado da demanda, os analistas contratados pela Dow adjetivam como dramático o cenário do final de 2008, início da recessão financeira, percebendo alguma reação em 2009 e captando nas petroquímicas de PE a expectativa de o negócio ao menos retomar o nível habitual de crescimento. Com base na recuperação esboçada no mundo desenvolvido e no pique saudável de consumo nos países em desenvolvimento, os consultores sustentam que a depressão advinda da sobra de PE não será longa e trágica como nas projeções iniciais.

No plano específico do Cone Sul (Mercosul e Chile), condiciona a Dow, se a demanda crescer, nas condições

atuais de suprimento, a taxas anuais de 1,5% para a resina de baixa densidade (PEBD) e de 7% para o tipo linear (PEBDL) o descompasso com a oferta será preocupante. Um exemplo nesse sentido, atestam os pesquisadores, é o fato de, a partir de 2011, não haver mais razão para a região exportar PEBD e, do lado de PEBDL, desponta a constatação de que, sem apoio em importações overseas (extra-Cone Sul) a lacuna na região entre oferta e demanda chegará a um déficit da ordem de 200.000 t/a em 2012 e de 350.000 t/a dois anos depois. Isso deverá sobrecarregar a infraestrutura logística local e afetar a forma com que vários transformadores negociam PE hoje em dia, constata os consultores. Outro agravante: a antevista disponibilidade restrita de navios e containers para viabilizar importações de PE pelo Cone Sul. No mais, agrava o quadro o risco percebido pelos analistas no câmbio volátil, altos estoques e súbitas mudanças de preços de resina a caminho por frete marítimo. Diante desses fatores, os estudos em mãos da Dow enfatizam que os transformadores do Cone Sul terão de pagar um premium pelo suprimento local de PE. Não é bem o que eles gostariam de ouvir.

Se tem vitória,
a Piramidal
passou por aqui

Por onde passa, a Piramidal continua contando uma história que começou há 25 anos. A sua vitória é nossa também, e ainda teremos muitas conquistas pela frente, sempre distribuindo bons momentos para você.

Piramidal, 25 anos fazendo história ao seu lado.



adnetwork

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 TPV solutions

SABIC Innovative Plastics

سابك
sabic

Distribuidor Autorizado



CONTACT CENTER 4003.6777 (ligação direta, dispensa o uso do DDD)

www.piramidal.com.br

argentino no inverno deste ano.

Na praia dos investimentos, Constante insiste que, apesar de frustrada a primeira tentativa, a Dow não engavetou o sonho de implantar, com parceiro usineiro, um polo alcoolquímico no Brasil, destinado a produzir 350.000 t/a de polietileno linear base octeno formulado com eteno obtido de etano separado do etanol da cana. Apesar do pano de fundo doméstico advertir para o espectro de um senhor excedente de PE pela frente, efeito das refinarias premium (pré-sal e Comperj) apalavradas pela Petrobras, o diretor da Dow insiste que o projeto é economicamente viável com o barril na casa atual de US\$50, charmoso do ponto de vista da sustentabilidade e ele solta como prova da sobrevivência dessa ideia a sua menção por Andrew Liveris, CEO da Dow, em recente apresentação em Wall Street. No embalo, Constante afirma que a Dow sonda a respeito usineiros como o grupo francês **Dreyfuss**, que adquiriu a endividada **Santelisa**, sócia da abortada versão original do polo alcoolquímico, previsto para Minas ao custo de US\$ 1 bilhão.

Mal se ajeitou na cadeira de diretor de plásticos básicos, Constante viu escapar-lhe dos dedos a operação de poliestireno (PS) no Brasil, a cargo de dois trens de produção no Guarujá (SP), ativos da joint venture **Americas Styrenics** (Dow e **Chevron**). Eles integram o negócio mundial de estirênicos e outros polímeros (ver seção Rasante) alojado na empresa **Styron**. A parcela de 85% do controle da Styron teve sua venda anunciada em março pela Dow a um fundo de investimentos de Boston. Assim, a Dow sai à francesa e de todo da produção de resinas no Brasil. •

IMPORTAÇÕES E EXPORTAÇÕES BRASILEIRAS DE RESINAS TERMOPLÁSTICAS JANEIRO A DEZEMBRO 2008 E 2009

EXPORTAÇÕES BRASILEIRAS PARA A ARGENTINA (TON)

	2008	2009	VARIAÇÃO (%) 09/08
PEBD	109.490	78.308	(28,48)
PEBD linear	81.240	71.019	(12,58)
PEAD	125.721	98.520	(21,64)
Total	316.451	247.847	

IMPORTAÇÕES BRASILEIRAS DA ARGENTINA (TON)

	2008	2009	VARIAÇÃO (%) 09/08
PEBD	4.493	8.669	92,94
PEBD linear	60.788	28.070	(53,82)
PEAD	96.647	95.128	(1,57)
Total	161.928	131.867	

Fonte: Abiquim



Bahia Blanca: suprimento oscilante de gás natural para indústrias.



Roberto Leite

Joana

Natívia

Edison

Marcos

Vanda



Luiz Galda - SP



Suzana - SP



Ursulla - SP



Sonia - SP



Paulo - MG



Francisco - RJ



Jacqueline - SC



Vanessa - SC



Anselmo - RS

Nossa equipe deseja à sua empresa
um 2010 de muitas conquistas.
Pode contar sempre com a gente.



Distribuindo qualidade
e construindo credibilidade.

PP

Autorizado:



PEAD

Revendedor:



PEBD

PELBD

ABS

PC

Profissionais e representantes
especializados atendendo todo Brasil.

55 11 3951-0250

www.totalpolimeros.com.br

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:

Apoio:

GREENFIELD
Business Promotion
NEGÓCIOS A PRONTA ENTREGA


abiplast
Associação Brasileira de Indústria do 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
Ferramentas



**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**.**

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.

Maiores Informações: 11 3666.8301
www.definicao.com.br/roadshow2010



Ela enche os olhos dos EUA

Como os analistas do maior mercado mundial do plástico encaram o avanço da Braskem



Planta de PP da Sunoco nos EUA: marco zero da internacionalização da Braskem.

A **Braskem** está sabendo aproveitar o melhor momento para ir às compras nos EUA, arrancada evidenciada no início de fevereiro com o anúncio da injeção de US\$350 milhões na operação de 950.000 t/a de polipropileno (PP) da **Sunoco Chemicals**. A tacada rendeu à corporação brasileira a maior visibilidade internacional que já desfrutou, situação avivada por ocorrer em meio a um acentuado encolhimento do time de petroquímicas de envergadura mundial. Em síntese, essa é a interpretação consensual dos principais analistas do setor plástico nos EUA, alguns deles por sinal prestadores de serviços no passado recente para a Braskem. Nas entrevistas a seguir a **Plásticos em Revista**, eles se debruçam sobre tópicos como o impacto da recessão nos EUA sobre o valor de seus ativos industriais e a ascensão da América Latina no atlas da petroquímica e arriscam conjecturas sobre os próximos lances da Braskem no xadrez do plástico mundial. •



The new force in the Brazilian market. Two great names join forces to make high quality, consistent talc products available to the Brazilian plastics market. Mondo Minerals, the second largest global talc mining and processing company, has signed a distribution agreement with leading industrial minerals supplier Omya to exclusively market Mondo Minerals' high grade talc products in Brazil. Customers will benefit from a cost-effective alternative to domestic products, and enjoy the service of a local world-class distributor. For further information such as product details or your personal contact visit www.mondominerals.com



WE TALK TALC

Poder troca de mãos na petroquímica



Sagel: Braskem derruba barreiras a importações nos EUA.

PR- Como avalia a possibilidade de, após o investimento da Braskem nos EUA, outras petroquímicas de mercados emergentes comprarem a curto prazo outros produtores americanos de poliolefinas? Eles estão receptivos a essas propostas?

Sagel- Temos presenciado o interesse de companhias de mercados emergentes por ativos nos EUA e Europa Ocidental. Uma exemplo é a corporação indiana **Reliance**

Industries, que tem se empenhado recentemente em adquirir o controle da **LyondellBasell** e talvez haja mais operações cuja aquisição esteja em consideração no mesmo grupo. O fato é que o mercado norte-americano de poliolefinas permanece atraente por muitos ângulos. É um dos maiores do mundo, está relativamente isolado das importações de resinas de outras regiões e seu uso de etano (rota do gás natural) como insumo-chave para produzir eteno deixa a região da América do Norte em posição de vantagem no atual cenário de fontes de energia para petroquímica frente a regiões do mundo adeptas da rota nafta.

PR- Hoje em dia, qual o melhor negócio em petroquímica nos EUA: atuar como fornecedor de eteno e propeno ou como produtor de PP e PE?

Sagel- Bom, justo no momento as operações integradas no eteno e PE desfrutam as maiores taxas de retorno na América do Norte. Nos últimos 15 meses (a contar de fevereiro de 2010), etano tem sido a matéria-prima de maior rentabilidade na produção de eteno e PE tem usufruído um nível de margem proporcionada não visto há anos. A combinação dos baixos custos de etano,

forte demanda em regiões emergentes do planeta (Ásia, Índia e América do Sul) e a posição competitiva em custos de eteno derivado do etano versus o etano via nafta tem permitido a produtores de PE operar suas unidades com saudáveis níveis de ocupação, embolsando resultados espetaculares na América do Norte.

PR- Porta-vozes da Braskem e Petrobras declaram na mídia ser este o momento para se comprar ativos petroquímicos nos EUA, pois os preços estão anormalmente baixos, devido à recessão local. Concorde com a análise? Braskem comprou por US\$350 milhões a operação de PP da Sunoco Chemicals. Quantos pontos percentuais calcula que esse preço está abaixo do valor do negócio em termos de expansão da economia norte-americana?





Brasil. Uma nação que ganha o respeito do mundo através do seu potencial de desenvolvimento, do talento e da disposição de sua gente, que sabe que a união de forças é a chave de resultados.

Com este pensamento, a Braskem, uma grande força do setor químico e petroquímico brasileiro, une-se à Quattor e se firma como uma das maiores petroquímicas do mundo, com capacidade de processamento de 5,5 milhões de toneladas de resinas por ano, com 26 unidades industriais e faturamento anual de R\$ 26 bilhões.

Uma empresa privada brasileira, de capital aberto, com vocação para o crescimento e capacidade de investir e competir globalmente. Uma empresa comprometida com os melhores princípios de governança corporativa e com o desenvolvimento sustentável. Com o compromisso de fomentar a competitividade na cadeia produtiva do plástico, fortalecendo a relação com seus Clientes, participando do desenvolvimento de novos produtos e estimulando o acesso ao mercado mundial e à internacionalização.

É a realização de um projeto empresarial de grande relevância. O resultado de uma química perfeita que representa um importante passo para o fortalecimento do setor, que se concretiza no presente para realizar o potencial do futuro. Um evento que marca o nascimento de uma nova petroquímica forte, fruto da capacidade de realização de um país com competência para transformar a evolução de um no êxito de todos.



"A operação da Sunoco abre à Braskem acesso à infraestrutura técnica, de marketing e logística na América do Norte"

Sagel- Não participamos do processo de avaliação dos ativos da Sunoco. Mas se considerarmos o preço aproximado de US\$0,17 pago por libra, foi muito abaixo do custo por libra, na faixa de US\$0,30 de um investimento green-field (planta nova em folha). Ao mesmo tempo, a operação da Sunoco abre à Braskem acesso à infraestrutura técnica, de marketing e logística na região. Vários centavos por libra teriam que ser acrescidos ao montante aplicado em qualquer outro tipo de investimento engrenado para suprir PP na América do Norte. Por sinal, um tópico-chave e por vezes pouco abordado é o fato de que o mercado norte-americano encontra-se bem isolado das importações devido a barreiras logísticas. Com o investimento na Sunoco, um bocado dessas barreiras desmanchou-se para a Braskem e isso será decisivo mais adiante, quando e se os diversos projetos nos quais o grupo está envolvido (Venezuela, México e Peru, para citar alguns) vierem a ser concluídos.

PR- Braskem e Idesa oficializam em fevereiro o projeto do complexo de 1 milhão de t/a de eteno e três plantas de PE no México. O grupo brasileiro também comprou o negócio de PP da Sunoco e anuncia para breve a aquisição de um complexo de eteno/PE nos EUA (transação pendente até o fechamento desta edição). Com esses movimentos, a Braskem pode

Anote em sua agenda
27 de maio/2010

ENCONTRO INTERNACIONAL

Plásticos

Imagem e Desafios

Objetivo — Este evento, inédito no gênero, visa discutir a vergastada imagem do plástico perante a opinião pública — efeito das críticas de cunho ambientalista — e as alternativas ao alcance do setor para corrigir o conceito do material e difundir melhor seus pontos de vista. Afinal, nenhuma outra atividade industrial afeta um número tão grande de setores da economia global como os plásticos. O tema, portanto, vai ser objeto de discussões e análises diferenciadas.

Realização: Definição Eventos / Plásticos em Revista

Maiores informações: Tel: 0800 707 2698

Email: editoradefinicao@annamak.com.br



ou não mudar a fraca imagem da América Latina, em regra posta no compartimento “resto do mundo” nos estudos da petroquímica?

Sagel- Acreditamos com firmeza no potencial da América Latina no cenário petroquímico mundial. No passado, a região sofreu com a excessiva pulverização de produtores, um perfil de custos relativamente caro versus outras regiões produtoras e uma dificuldade para presenciar a decolagem de novos projetos que tirariam proveito dos vastos recursos de hidrocarbonetos locais. A consolidação da petroquímica brasileira, a emergência de líderes regionais como a Braskem e o compro-

misso demonstrado por **Petrobras** e **Odebrecht** em investir no crescimento da companhia pode ajudar a quebrar o círculo vicioso do passado e afinal impulsionar a petroquímica latino-americana para o posto na linha de frente que falhou em alcançar até então.

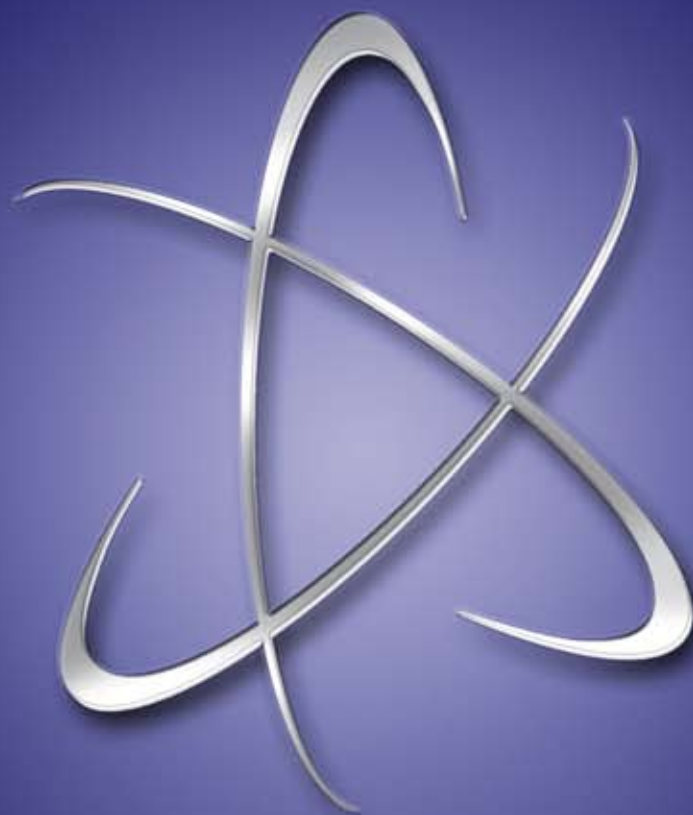
PR- O projeto com a Idesa, a compra das plantas de PP da Suenoco e o plano de incorporar um complexo integrado de PE nos EUA visam somente firmar a Braskem como peso-pesado na petroquímica das Américas ou faz mais sentido encará-los como uma estratégia para facilitar a compra ou joint venture do grupo brasileiro com uma

indústria petroquímica da Ásia, a formadora de preços de PP e PE?

Sagel- Braskem já mostrou ser capaz de competir na arena petroquímica global. Há anos o grupo desfruta penetração na Europa e em 2009 as exportações brasileiras de PP para a China saltaram por volta de admiráveis 1.000 %. Bem agora a Braskem considera um punhado de projetos nas Américas; é importante que se consolidem e passem à fase seguinte, de execução. Assim, cremos que a presença nas Américas não seja o ponto final para a Braskem, mas o começo. Se nas décadas recentes o mundo petroquímico foi movido e determinado pelos produtores da Europa Ocidental e América do Norte, nas próximas décadas esse poder passará a líderes de países como Brasil, Índia e China. E a Braskem decerto formará na ponta desse comando. •

“Exportações brasileiras de PP para China saltaram 1000% em 2009”

NA PRODUMASTER VOCÊ ENCONTRA AS MELHORES SOLUÇÕES EM COMPOSTOS DE POLIPROPILENO



*Compostos de PP (com e sem carga mineral) • Compostos de Poliamidas
Poliamidas • ABS Colorido • PS Colorido • Agentes Nucleantes
Hipercarregados • Poliestireno • Tingimentos*

PRODUMASTER
NORDESTE



PRODUMASTER
SÃO PAULO



WWW.PRODUMASTER.COM.BR

DISTRIBUIDOR
AUTORIZADO
innova

A hora do comprador

PR- Como avalia a possibilidade de, após o investimento da Braskem nos EUA, outras petroquímicas de mercados emergentes comprarem a curto prazo outros produtores americanos de poliolefinas? Eles estão receptivos a essas propostas?

Esposito- Sim, várias empresas norte-americanas de plásticos commodities estão disponíveis. A **Dow Chemical** busca parceiro ou comprador para seus negócios de plásticos básicos (PE, PP e policarbonato/PC) e estirênicos (N.R.-Dow vendeu em março o negócio de PC e estirênicos ao fundo Bain Capital Partners). **LyondellBasell** também pode vender seus ativos. Eastman Chemical está avaliando o futuro de seu negócio de PET. Os lucros gerados por essas operações não soam mais atraentes a muitas empresas norte-americanas.

PR- Hoje em dia, qual o melhor negócio em petroquímica nos EUA: atuar como fornecedor de eteno e propeno ou como produtor de PP e PE?

Esposito- Eteno e propeno, situados upstream na cadeia petroquímica, são um negócio mais fácil de gerir que resinas hoje em dia. Mas todas essas operações são hoje afetadas pela volatilidade de preços nos mercados de petróleo e gás e, ao menos na América do Norte, mostram-se incapazes

de igualar as taxas de crescimento de anos atrás.

PR- Porta-vozes da Braskem e Petrobras declaram na mídia ser este o momento para se comprar ativos petroquímicos nos EUA, pois os preços estão anormalmente baixos, devido à recessão local. Concorde com a análise? Braskem comprou por US\$350 milhões a operação de PP da Sunoco Chemicals. Quantos pontos percentuais calcula que esse preço está abaixo do valor do negócio em termos de expansão da economia norte-americana?

Esposito- Braskem disse que o preço pago pela Sunoco representou, para o vendedor, um múltiplo de ganhos de quatro a cinco vezes. Num mercado economicamente em boa forma, a empresa teria pago um montante correspondente a um múltiplo de ganhos de sete a oito vezes. Assim, pode-se argumentar que o preço pago foi 40% ou mais inferior ao que teria de ser desembolsado num ambiente de mercado forte.

PR- Braskem e Idesa oficializaram em fevereiro o projeto do complexo de 1 milhão de t/a de eteno e três plantas de PE no México. O grupo brasileiro também comprou o negócio de PP da Sunoco e anuncia para breve a aquisição de um complexo de eteno/PE

"Os lucros gerados por plásticos perderam o atrativo para muitas empresas dos EUA"



Esposito: PP da Sunoco saiu bem em conta para Braskem.

nos EUA (transação pendente até o fechamento desta edição). Com esses movimentos, a Braskem pode ou não mudar a fraca imagem da América Latina, em regra posta no compartimento "resto do mundo" nos estudos da petroquímica?

Esposito- Braskem desfruta uma posição única para os movimentos que executa, devido à participação dominante no mercado de um grande país. Seu sucesso se deve mais à companhia em si do que a América Latina como região no cenário petroquímico. Em outras palavras, o êxito da Braskem pode não melhorar, necessariamente, o perfil de outros produtores latino-americanos de resinas, a exemplo da **Pequiven**, **Mexichem** etc. •

Uma clara estratégia norte-sul

PR- Como avalia a possibilidade de, após o investimento da Braskem nos EUA, outras petroquímicas de mercados emergentes comprarem a curto prazo outros produtores americanos de poliolefinas? Eles estão receptivos a essas propostas?

Bauman - Há outras oportunidades para comprar ativos petroquímicos nos EUA, seja por indústrias locais ou internacionais sem produção no mercado norte-americano. Não posso comentar a respeito de empresas em caráter individual, mas reitero a existência de algumas oportunidades específicas para aquisição de ativos com base nas atuais condições econômicas e em estratégias de longo prazo de algumas indústrias possuidoras dessas instalações disponíveis para venda.

PR- Hoje em dia, qual o melhor negócio em petroquímica nos EUA: atuar como fornecedor de eteno e propeno ou como produtor de PP e PE?

Bauman - Na realidade, não há um vasto campo para operações comerciais com eteno e propeno. Nos EUA, a maioria dos produtores de PP e PE atua integrada upstream, fazendo uso cativo dos dois petroquímicos básicos mediante unidades próprias ou de joint ventures. Companhia alguma sobrevive apenas à custa de vendas de olefinas (eteno e propeno). Uma das razões desse pendor para a integração upstream é o retorno dado pelo negócio de olefinas, superior à atividade de derivados (polímeros) na maioria dos anos da década passada. Pergunta para um produtor



Bauman: América Latina só perde em projetos de crackers para o Oriente Médio.

de olefinas, operação dependente de um investimento mais alto que o de uma planta de derivados: por que deve vender olefinas a concorrentes a um preço que lhes permitirá lucrar mais do que ele mesmo? Em especial nos últimos 18 meses, devido à crise, algumas companhias nos EUA desativaram fábricas de custos elevados e não integradas até as resinas. Eteno possui um grau de integração maior na cadeia downstream que propeno, pois este pode ser produzido em refinarias e algumas delas o vendem no mercado. No futuro, ainda espero que as empresas garantam margens mais robustas com olefinas do que com seus derivados.

PR- Porta-vozes da Braskem e Petrobras declaram na mídia ser este o momento para se comprar ativos petroquímicos nos EUA, pois os preços estão anormalmente baixos,

PROCOLOR
MASTERBATCHES
Cores Definitivas



www.mezocubo.com.br

MASTERBATCHES

ADITIVOS

DRY-BLEND

Matriz:

Rua Philip Leiner, 498 - Cotia - SP
Tel/Fax: +55 (11) 4702-9090
procolor@procolormaster.com.br

Filiais

Bauru: (14) 3227 4323 / 3226 7429
Jaguarúna: (19) 3867 5316

Distribuidores Autorizados

Aropack Comercial Ltda.

Tel: (52) 3681-1384

Manaus - AM

Plaster Comércio e Distribuição de Plásticos Ltda.

Tel: (81) 3471-5224

Recife - PE

HP Comercial Ltda.

Tel: (85) 3260-3860 / 9173-6000

Fortaleza - CE

Tingicor Resinas Sintéticas do Sul Ltda.

Tel: (47) 3374-1799

Schroeder - SC

Representantes

Espírito Santo: Tel: (27) 9827-2863 - Grande Rio: Tel: (21) 9891-3560

Rio de Janeiro: Tel: (21) 9316-8003 - Belo Horizonte: Tel: (31) 9179-8276

Paraná: Tel: (41) 8828-2976 - Ribeirão Preto: Tel: (16) 8115-6382

Rio Grande do Sul: Tel: (54) 3213-1073 - Vale do Paraíba: Tel: (11) 8383-1739

www.procolormaster.com.br

devido à recessão local. Concorde com a análise?

Bauman- Não só concordo como a estendo à Europa e a outros países. Sempre que houver crise na indústria, seja qual for a razão, o valor dos ativos petroquímicos entrará em depreciação. Essa é a foto de hoje e alguns ativos estão precificados bem abaixo do que realmente valem. Se uma companhia estiver interessada em fincar o pé nos EUA, este é o momento.

PR- Braskem e Idesa oficializaram em fevereiro o projeto do complexo de 1 milhão de t/a de eteno e três plantas de PE no México. O grupo brasileiro também comprou o negócio de PP da Sunoco e anuncia para breve a aquisição de um complexo de eteno/PE nos EUA (transação pendente até o fechamento desta edição). Com esses movimentos, a Braskem pode ou não mudar a fraca imagem da América Latina, em regra posta no compartimento “resto do mundo” nos estudos da petroquímica?

Bauman- Primeiro, não considero fraca a imagem da América Latina. Muitas companhias internacionais e dos EUA investiram na região e muitas ainda desejam fazê-lo. Há projetos petroquímicos na Colômbia, México, Peru, Trinidad e Venezuela que têm interessado a muitas empresas internacionais. Por sinal, após o Oriente Médio, a América Latina é a região do planeta com mais anúncios de novos projetos de crackers. O caso da Braskem sempre foi o empenho e a habilidade de um produtor doméstico na América Latina de atingir a escala necessária para tornar-se um fator significativo no negócio petroquímico mundial. Hoje em dia, é bem baixa a quantidade de petroquímicas globais; a maioria das indústrias atende

seus mercados regionais e exporta 10-15% da produção. Braskem sempre foi um líder nas Américas e, além de sua capacidade expressiva, mesmo antes da compra da Quattor, demonstrou dispor de um programa de P&D mais adiantado que o de muitos produtores do continente e uma clara estratégia no sentido norte-sul das Américas, estendendo-se por Bolívia, Peru e Venezuela. As investidas no México e EUA compõem um elemento nítido desse planejamento.

PR- O projeto com a Idesa, a compra das plantas de PP da Sunoco e o plano de incorporar um complexo integrado de PE nos EUA visam somente firmar a Braskem como peso-pesado na petroquímica das Américas ou faz mais sentido encará-los como uma estratégia para facilitar a compra ou joint venture do grupo brasileiro com uma indústria petroquímica da Ásia, a formadora de preços de PP e PE?

Bauman- De saída, ignoro planos de investimentos da Braskem na China e Oriente Médio. Há tópicos muito complexos quanto a investimentos nessas áreas, razão pela qual muitas compa-

nhias não o fizeram. Mas recentes ações da Braskem – Quattor, Sunoco e o projeto no México – a estabelecem como um produtor na linha de frente das Américas com atuação direta nos maiores mercados da região. Isso levará a uma fertilização cruzada de mercado, desenvolvimento de produto, vendas e P&D. Os EUA ainda são o maior mercado individual de poliolefinas do mundo, desafiado apenas pela China no quesito do tamanho. Muitas das novas aplicações de embalagens (um dos mercados em expansão na atual crise) e melhorias nas máquinas provêm dos EUA. Com ativos nos EUA conjugados a centros de P&D, a Braskem terá acesso a esses desenvolvimentos (também poderá conceber alguns), podendo apressar sua transposição ao Brasil e outros mercados latino-americanos. Com essas aquisições, a Braskem assume a maior capacidade de poliolefinas do continente, dianteira a ser reforçada quando vingarem os projetos no México, Venezuela e outros países. Se eu tivesse que apostar no próximo passo da Braskem, seria na diversificação dos investimentos em outros negócios nas Américas, a exemplo de PVC, em lugar do ingresso na China e Oriente Médio. •

AMÉRICA LATINA SAI DOS BASTIDORES

Um dos mais ouvidos consultores norte-americanos alegou razões profissionais para cobrar anonimato como fonte sobre os movimentos da Braskem. Assim, em relação ao preço pago pelo grupo brasileiro pelo negócio de PP da Sunoco, ele pondera que muitas transações fechadas sob a economia americana em baixa transcorreram em linha com a erosão do valor dos ativos vendidos. “Os preços de compra não são injustos; tratam-se apenas de um reflexo das condições de mercado”. Em relação à possibilidade de a Braskem tirar a América Latina do segundo

plano no mapa da petroquímica mundial, o consultor julga que a região, agora com demanda acima da média internacional e capacidades ao nível do I Mundo, deve atrair mais a lupa dos analistas, à margem das aquisições da Braskem. Por fim, a mesma fonte acha difícil discernir para onde vai a Braskem depois de sedimentada nas Américas. “Segundo a História, por maior que seja uma companhia, ela pode ser comprada. Mas a Braskem aparenta estar muito comprometida com a América Latina e sua meta de tornar-se um produtor global”.

Mais luz e menos calor

O que não se fala sobre a união da Quattor à Braskem

Renato dos Anjos



Mendonça: mercado interno mantém a prioridade para produção local de resinas.

Um transformador soltou os cachorros na imprensa contra reajustes considerados abusivos nos preços internos de polipropileno (PP). Do outro lado do balcão, Luiz de Mendonça, presidente da **Quattor**, se indigna com a história contada pela metade. “Ele se apegou ao aumento omitindo que, meses antes, o preço recuou e, no balanço final, esse transformador lucrou ou não teria expandido sua produção, como o fez”. Mendonça enxerga a mesma onda de esclarecimentos de menos e alarmismo demais em relação à incorporação em curso da Quattor à **Braskem**. Sobram declarações de que o produtor único vai esmagar a transformação; ela não teria para onde correr e apenas a Braskem sairia ganhando”, ele resume.

ESTEIRAS TRANSPORTADORAS



*Tecnologia Européia
Fabricada no Brasil*

*Correia em PP resistente
a alta temperatura*



*Separadores de
canais de injeção*



crizaf® do Brasil

Tel. (11) 3943.4686 - comercial@crizaf.com.br - www.crizaf.com.br



*Sistema de pesagem
e troca de caixas automáticos*

www.crizaf.com.br



Portos no Brasil: via para baixar custos de internação de resina.

Esse tipo de afirmação bombástica, pondera o dirigente, gera muito mais calor que luz no debate. Braskem e Quattor têm todo o interesse em zelar pelo crescimento da transformação, rebate Mendonça. E não se trata de filantropia. “É muito mais preferível vender resinas no país do que no exterior. Desse modo, por que o produtor local pisaria em seu cliente se é com ele que vai ganhar mais?” Mendonça traduz essa lógica em números. Braskem e Quattor, expõe, somam capacidade de 3 milhões de t/a de polietileno (PE) e 2 milhões de PP enquanto o consumo interno de PE anda em 2 milhões de t/a e o de PP, em 1,350 milhão. “Portanto, quanto mais a transformação nacional crescer, menos excedente teremos a exportar”, nota Mendonça. “Daí também o nosso permanente esforço por

inovar e abrir mais frentes de aplicação interna das resinas, a exemplo de caixaria de hortifrúteis, caixas d’água ou fibrocimento”.

A situação também se acalma do ângulo do fornecimento de matéria-prima – nafta e gás – para poliolefinas. No passado, rememora Mendonça, dominavam as difíceis negociações caso a caso entre a Petrobras e petroquímicas independentes e às voltas com diferentes conjunturas industriais nos três polos. “Em fases de expansão, não raro a Petrobras tinha que decidir por critérios subjetivos qual empresa contemplar com matéria-prima adicional para ampliar”, assinala o dirigente. Com a produção unificada de PP e PE, a Petrobras passa a atuar de forma mais focada e objetiva como fonte de matéria-prima de uma operação da qual participa com relevância”.

Para Mendonça, a indústria de transformação conta com representações fragmentadas, sem coesão e perde para diversos setores de faturamento inferior em importância aos olhos do governo. Essa imagem pode entrar nos eixos, ele salienta, por ação de uma petroquímica mais forte como aliada do setor.

Boa parte da transformação alega que a junção dos produtores locais lhes tira, na prática, o direito de escolher seu supridor de PP e PE, pois o mercado pode ser global mas o processo de importações é complexo. Mendonça desmente esse conceito brandindo a participação de 27% do material importado no último balanço do consumo interno de PP, PE e PVC. “Tem mais”, rebate o presidente da Quattor. “A alíquota oficial de 14% para importação de resina com similar nacional virou motivo de queixas da transformação sob o argumento de tratar-se de um percentual alto demais para um setor atendido por um único produtor no país”, ele revela. “Mas a realidade é outra. Aferições da **Abiquim** constam que a alíquota de importação efetivamente paga está na faixa de 6-7%, pois nesse compartimento também se alojam as resina trazidas de países com isenção tarifária ou à sombra de outras facilidades integrantes de acordos comerciais. Também, é notória a prática de trazer material com taxação menor através de estratégias como a triangulação de países de origem ou o desembarque por portos que oferecem incentivos fiscais, como Vitória (ES) e Itajaí (SC). Na ponta do lápis, muitas vezes a resina importada entra na fábrica aqui a custos de internação zerados na prática”.

A constituição em andamento de um único produtor local de poliolefinas e a continuidade da superoferta internacional, justifica Mendonça, tendem a ampliar o corpo de importadores de resinas no Brasil. “Mas com o passar do tempo”, ele confia, “o mercado vai depurar os fornecedores e extirpará os aventureiros e para quedistas atraídos nos primeiros momentos; restarão apenas os importadores profissionalizados e capitalizados”.

Mendonça sustenta que a Quattor estará pronta para ser integrada à Braskem antes de o Conselho Administrativo de Defesa Econômica (CADE) se manifestar sobre a junção das duas petroquímicas. Apesar disso, ele salienta que as duas empresas seguirão operando de forma independente até o órgão se pronunciar. O dirigente explica sua convicção no rápido ajuste da Quattor com base na bagagem acumulada pela Braskem na incorporação de empresas. Na mesma trilha, ele levanta as semelhanças enxergadas entre o início da Braskem, em 2003, e a situação da Quattor em

2010. “Nos dois casos, o rearranjo empresarial aconteceu sob um cenário adverso para a petroquímica e envolvia o desafio de conciliar culturas corporativas diferentes e novas tecnologias na produção, caso agora da planta swing de PE da **Chevron Phillips**, cuja operação comercial foi iniciada em fevereiro”, situa Mendonça.

Braskem e Petrobras incumbiram Mendonça de preparar a Quattor de modo a permitir que a futura estrutura da Braskem desfrute ao máximo o potencial das suas unidades e talentos. Com essa síntese, o presidente mostra ser infundado o temor de um corte draconiano de pessoal (a Quattor possui 1.700 funcionários) sob a gestão da Braskem. “Claro que algumas demissões ocorrerão, mas as perspectivas de avanço da Braskem no exterior e no Brasil, pelas portas do pré-sal, Comperj e Suape evidenciam que o grupo precisará de um efetivo maior e qualificado para corresponder à altura. O saldo de oportunidades para os talentos da Quattor será, portanto, bastante positivo”. •



EXACTA

Injection Blow

Seu frasco mais fácil!!!



Injeção e sopro combinados em um único equipamento



MSZ 30 Ton – Brasilplast 2009

- Solução ideal para a fabricação de frascos de 2 a 450ml.
- Alta **precisão** nas dimensões de gargalo.
- Processo limpo que **não gera** moagem de material excedente.



Peças prontas ao sair do molde



Solução certa para indústria de embalagens

Visite-nos:

MINASPLAST 2010
BELO HORIZONTE -MG
06 a 09 Abril 2010

MECÂNICA 2010
ANHEMBI -SP
11 a 15 Maio 2010

Representante exclusivo:

HDB Representações Ltda.
Tel.: 11 4615-4655
www.hdbrepr.com.br
hdb@hdbrepr.com.br



Juego duro



Não fosse a expansão peso-pena aferida em PP e PS, o consumo aparente (produção + importação - exportação) das principais resinas no maior mercado vizinho teria acusado recuo geral em 2009, atesta a recém-lançada radiografia anual da **Camara Argentina dela Industria Plástica - CAIP**. A metodologia empregada joga no mesmo compartimento PEBD e PEBDL - tal como PEAD, produzidos no país apenas pelo complexo de 650.000 t/a da **Dow**. Em 2009, a produção de PEBD e PEBDL fechou em 367.925 toneladas contra 363.562 em 2008. A importação somou 156.725 toneladas contra 139.349 em 2008 e a exportação foi fixada em 216.500 toneladas em 2009 perante 168.481 em 2008, convergindo para o consumo aparente de 308.150 toneladas no ano passado versus 334.429 anteriores.

No cercado de PEAD, a CAIP flagrou produção de 242.390 toneladas em 2009 versus 239.517 em 2008. A importação cravou 107.983 toneladas em 2009 contra 90.694 precedentes e a exportação, 112.264 toneladas versus 75.859 toneladas em 2008. Nove fora, consumo aparente de 238.109 toneladas em 2009, abaixo das 254.352 anteriores.

PVC também não teve bom canteiro de obras em 2009. No pente fino da CAIP, a produção argentina, a cargo do complexo de 220.000 t/a da **Solvay Indupa**,

subiu de leve de 175.911 toneladas em 2008 para 178.925 no período seguinte. Em 2009, a importação acumulou 62.693 toneladas contra 57.772 anteriores e a exportação, 111.082 toneladas em 2009 versus 89.396 em 2008, desembocando no consumo aparente de 129.096 toneladas no ano passado, atrás das 144.287 precedentes.

Petroken e Petroquímica Cuyo não mexem desde 2007 na capacidade argentina de 320.000 t/a de PP. Em 2009, a produção limitou-se a 227.325 toneladas contra 224.540 anteriores. Quanto à importação, emplacou 56.396 toneladas contra 40.089 anteriores e, por seu turno, a exportação não passou de 44.162 toneladas em 2009 frente a 36.083 em 2008. Assim, o consumo aparente de PP atingiu 239.409 toneladas, pouco acima das 228.546 de um ano antes.

No front de PS (exclusive o tipo expandido - EPS), a produção restringiu-se a 59.980 toneladas em 2009 contra 59.277 em 2008. No comércio exterior, a importação da resina somou apenas 5.734 toneladas em 2009 contra 4.511 em 2008 e a exportação, 7.326 toneladas em 2009 versus 6.344 anteriores. De no que deu: consumo aparente de 58.388 toneladas em 2009, aumento quase simbólico diante das 57.444 toneladas precedentes.

No bojo de PET grau garrafa, fornecido na Argentina apenas pela unidade de 185.000 t/a da mexicana **Dak**, a produção rastreada pela CAIP chegou a 160.035 toneladas em 2009 contra 158.139 em 2008. A importação alcançou 84.913 toneladas no ano passado versus 96.367 precedentes e a exportação, declinou de 38.306 toneladas em 2008 para 36.232 no período seguinte. Isso resultou no consumo aparente de 208.716 toneladas em 2009 contra 216.200 anteriores.

Pela porta de um fundo



Em transação a ser oficializada em agosto, a **Dow** anunciou no início de março a venda de 85% do controle da holding **Styron**, por US\$1.630 bilhão, ao fundo americano de investimentos **Bain Capital Partners**. A empresa agrupa as atividades mundiais da Dow em estirênicos, elastômeros, especialidades, plásticos de engenharia (ABS e PC) e materiais automotivos. Entre os ativos repassados, constam no Brasil uma fábrica componedora na zona norte paulistana e 50% da capacidade nominal de 190.000 t/a de PS, operação integrante da joint venture (**Dow e Chevron**) **Americas Styrenics**, concentrada em unidades do polímero no continente. Com a venda da Styron, a Dow salienta sua inclinação pelas especialidades químicas, por entrever nelas margens melhores e menos concorrência, e se despede da produção de termoplásticos no Brasil - iniciada aliás com PS. No mundo inteiro, a presença do grupo em resinas commodities restringe-se agora a PP e PE. Para seu negócio mundial de PE, por sinal, a Dow continua a buscar, desde 2009, um parceiro para uma sociedade possuidor de matérias-primas (petróleo, nafta, eteno) abundante e barata.

A Cromex preza pelos seus maiores patrimônios: clientes e colaboradores.



A unidade da Cromex na Bahia acaba de conquistar uma importante certificação: OHSAS 18001. Inédita no segmento de indústrias de masterbatches no Brasil, essa certificação internacional é conferida pelas boas práticas de saúde e segurança ocupacional.

Cromex. Investindo na qualidade de vida de seus colaboradores, proporcionando excelência em seus produtos e satisfação total dos clientes.



www.cromex.com.br

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

Lufada de azul (I)

O balanço de 2009 prova a gradual escapada da **Braskem** da sinistrose emanada dos resultados em 2008. Apesar dos dilema do câmbio e baixa nos preços petroquímicos internacionais, o grupo fechou o ano passado com lucro líquido de R\$917 milhões, uma lufada de azul sobre o prejuízo precedente de R\$2,5 milhões. Com essa reação, a absorção da ex-Petroquímica Triunfo e o frisson antecipado da Bolsa com as transações, formalizadas respectivamente em janeiro e fevereiro últimos, — compra da **Quattor** e do negócio de PP da americana **Sunoco** e o projeto mexicano de PE — as ações preferenciais do grupo enfim valorizaram-se 154% no último período, tendo por base a cotação de R\$5,55 aferida no final de 2008.



Gradin

Lufada de azul (II)

O Brasil dispõe de capacidade nominal de 1.915 milhão de t/a de PP. Em 2009, a **Braskem** produziu 899.968 toneladas ou 10% acima do registrado em 2008. Suas vendas internas de PP somaram 698.494 toneladas em 2008 ou 9% acima do volume de 2008 e, por fim, as exportações bateram em 228.363 toneladas ou 130% acima dos indicadores anteriores. Bernardo Gradin,

presidente da Braskem, atribui o leve declínio nas vendas internas, menos grave que o percentual da queda em PE, à saída mais rápida das crises demonstrada por frentes de bens duráveis, a exemplo das vendas de lavadoras e carros bombeadas por crédito prolongado. Mais assentado em embalagens de produtos primários, PE acusou recuo de 9% nas vendas internas dessa resina da Braskem em 2009, acumulando no exercício a marca de 698.494 toneladas colocadas e exportações da ordem de 720.383 toneladas ou 52% acima dos embarques precedentes. A Braskem projeta sua produção de PE em 2009 na faixa de 1.740.740 toneladas (ou 10% a mais que em 2008), naco robusto de uma capacidade nominal brasileira e multipropósito de 3.637 milhões de t/a. No plano de PVC, a capacidade nacional somava 80.600 t/a em 2009 e a Braskem compareceu então com produção de 479.077 toneladas (queda de 8% perante o índice de 2008), vendas internas de 457.430 toneladas (-8% que em 2008) e exportações de 40.262 toneladas (118% à frente do balanço anterior).



Apesar da melhora notada no primeiro bimestre, Gradin se preocupa com a persistência da superoferta global de poliolefinas, pois mais capacidades de-

vem partir com atraso na Ásia, diz. Além disso, insere, o tempo preteja mais com a recessão na Europa-EUA, de modo que, noventa e fora, Gradin prevê que as exportações das três resinas da Braskem seguirão em linha com a performance de 2009, quando saltaram na média de 67%. O mercado interno, assim, mais uma vez será o porto seguro para o azul do próximo balanço.

Sobe e desce



Pela lupa da empresa **China Customs Data**, o mercado chinês importou 493.381 toneladas de homopolímero de PP dos EUA em 2009, bons degraus acima das 117.673 trazidas um ano antes. Para 2010, a expectativa é de queda nos desembarques devido aos esboços de reação nos preços internacionais do polímero e à queda drástica, imposta pela recessão, nas exportações chinesas de artefatos de PP para os EUA. Em paralelo, a limitada produção de PP nos EUA, cuja capacidade tem operado sob a crise com ocupação abaixo de 80%, tem animado produtores de PP do Anel do Pacífico, caso da Coreia do Sul, a desviar seu foco de vendas externas dos EUA para países sul-americanos como Brasil, Chile e Peru, tradicionais redutos de PP norte-americano, indica a consultoria **lcis**.

Bulimia da garrafa



Levantamento encomendado pela entidade americana **International Bottled Water Association** confirma uma imersão no spa para as garrafas do segmento. Em 2000, repassa o estudo, a garrafa-padrão de 1,5 litro de água em PET pesava 19 gramas, índice hoje na faixa de 13 gramas e, em alguns casos, foram constatados em lojas nos EUA recipientes abaixo de 10 gramas. Mediante o corte no peso da garrafa, constata a pesquisa, a indústria norte-americana de água mineral economizou cerca de 200.000 toneladas de resina na moldagem de garrafas em 2008. Os produtores de PET não vibraram com a poupança.

O elo que faltava

“O mercado brasileiro de plásticos deixou de ser regional com as mudanças irreversíveis em curso e o desafio em nossa área é globalizado, exigindo consciência de que a união dos esforços é fundamental para acompanhar os novos tempos”. Dellyo Ricardo Álvares, recém-eleito presidente da **Associação Brasileira de Polímeros**

(ABPol), justifica assim a viga-mestra do seu plano de gestão (2009-2011) da entidade: aproximar a indústria do meio científico pela ênfase no ímã da prestação de serviços e debatendo, nas edições anuais do Congresso Brasileiro de Polímeros, temas na ordem do dia e de interesse geral, a exemplo da nova rota óleo pesado/eteno/PE prevista para o **Comperj**, ou então, tópicos de P&D que não sejam objeto de proteção da propriedade intelectual solicitada por empresas ou ainda questões ambientais relativas ao plástico, casos do papel da informação ou o conhecimento dos processos de descarte e reciclagem. Na raia dos serviços, Álvares espera cativar transformadores com conveniências da ABPol como o programa de aferição interlaboratorial e contribuir para a qualificação de pessoal nas empresas. Em seu projeto de gestão, constam ainda metas arrojadas como aproximar mais a ABPol do poder público e incentivar as regionais da entidade, acena Álvares que divide esses encargos com suas funções de consultor em tecnologia de petroquímica do centro de pesquisas da Petrobras (**Cenpes**). •



Álvares

Alta tecnologia em periféricos para transformação do plástico

Desumificadores de resinas a AR COMPRIMIDO

Secagem eficiente com baixo consumo de energia.

Modelos de 1 a 3.500 litros.

Garantia de 3 anos



FarragTech

Dosadores de alta precisão

Sistemas gravimétricos ou volumétricos para dosagem de master batch ou aditivos em grânulos, microesfera ou pó.



MOVACOLOR
COLOR IN CONTROL

Melhor opção para linhas de PET

Garantia de 5 anos



Termorreguladores

Nova série 5

- Novo painel colorido.
- Sistema fechado sem tanque.
- Controle preciso com água até 180°C.
- Medidor de vazão por ultrassom.



HB-THERM
SERIES 5

Homogeneizadores Estáticos

Dispersão perfeita do pigmento na resina base e homogeneização térmica.

- Sem linhas de fluxo.
- Sem contra pressão para forçar mistura.
- Menor ciclo e menor percentual de master.



SULZER

Faça um teste e comprove!!!

Solicite uma visita técnica de nossos consultores

Visite-nos:

MINASPLAST 2010
BELO HORIZONTE -MG
06 a 09 Abril 2010

MECÂNICA 2010
ANHEMBI -SP
11 a 15 Maio 2010

Representante exclusivo:

HDB Representações Ltda.
Tel.: 11 4615-4655
www.hdbrepr.com.br
hdb@hdbrepr.com.br



Um trem de atrativos

Minas Gerais quer recuperar o desempenho industrial seduzindo investidores. E o setor plástico já mostra interesse.

Com cadeira cativa entre os seis maiores núcleos de transformadores de plástico do Brasil, Minas Gerais tenta se reerguer num ranking em que, no passado, ocupou a segunda colocação e hoje forma no fim da fila. Por tabela, o Estado também pretende retomar o prumo de seu consumo de resinas, em queda desde a crise econômica – no Brasil, ela grassou de setembro de 2008 a junho de 2009. Essa avaliação de Otávio Carvalho, diretor da consultoria **MaxiQuim** bate com uma reação do governador Aécio Neves. Anunciada ao final de 2009, ela

vingou na forma da chamada Carta do Desenvolvimento Econômico, que prevê a atração de investimentos industriais para o Estado ao redor de R\$ 40 bilhões já em 2010.

A iniciativa governamental, julga Carvalho, pinta no momento em que o setor plástico mineiro amarga perda de desempenho ao redor de 15% no último balanço. O consultor relembra, a propósito, o trágico primeiro semestre de 2009, no qual a transformação mineira penou com declínio de 35% no consumo de resinas frente ao mesmo período do ano anterior. Na melhor das hipóteses, pondera Carvalho, a foto do desempenho em 2010 deve

nivelar com a dos indicadores de 2008.

A pedra no caminho de Minas em seu intento de estruturar o aumento de sua capacidade transformadora, conjectura Carvalho, talvez esteja na ausência local de produção de matérias-primas. A única planta no gênero, uma antiga e pequenina unidade de PET grau garrafa em Poços de Caldas, foi desligada há anos pela italiana **M&G**, por falta de competitividade. “Exceto casos como Santa Catarina, em regra os Estados onde a transformação se desenvolve dispõem de mercado forte





Carvalho: mão de obra, consumo e logística são chamarizes para transformadores.

e produção local de resinas – Minas só cumpre o primeiro requisito”.

De outro ângulo, Carvalho reconhece que Minas tem logrado laçar investimentos de peso na transformação de plástico, mediante entendimentos caso a caso do poder público com o empresariado. Ele exempli-

fica com as unidades de vips como **Plascar**, **Amtor PET** ou, desde 1999, da líder em descartáveis **Copobras** (sua primeira unidade fora de Santa Catarina). Cerca de dois anos atrás, por sinal, a holding **Valgroup**, trem bala brasileiro em flexíveis, partiu em sua unidade em Itamonte a primeira instalação mineira de polipropileno biorientado (BOPP), com capacidade na faixa de 12.500 t/mês. “Manaus e o Nordeste são mais agressivos em seus programas de busca de investimentos”, pondera Carvalho. “Minas talvez sobressaia pela mão de obra qualificada, forte consumo local e a proximidade do eixo Rio-São Paulo, além do ambiente positivo para negócios instaurado pelo seu governo”. Para o analista, tanto a região metropolitana de Belo Horizonte, quanto

municípios mais ao sul e a leste, como Poços de Caldas e Juiz de Fora, formam entre os mais adequados à implantação de novas fábricas no Estado.

O sul de Minas, aliás, mais precisamente o município de Extrema, cativou a **Soft Film** e pela **Dalka do Brasil** para sediar suas novas unidades. Conforme comunicado da Secretaria de Estado de Desenvolvimento Econômico, ambas as plantas devem somar investimento superior a R\$ 30 milhões. Mais nova integrante do grupo **Zaraplast**, a Soft Film, conforme comunicado do governo mineiro, conclui até março de 2011 a implantação de uma planta e um centro de distribuição. A empresa exhibe potencial mensal para gerar 1.300 toneladas de filme de polietileno linear (PEBDL) gofrado para

Uma Poderosa Plataforma

Linha de produtos com a mais alta tecnologia e eficiência no consumo de energia



<http://brasil.sumitomo-shi-demag.eu/>
www.sumitomo-shi-demag.eu

O encontro da alta precisão japonesa com a arte da engenharia alemã. Três tecnologias de acionamentos – Hidráulico, Híbrido e Elétrico, Baseados em uma única plataforma, cobrindo uma gama de força de fechamento de 250 a 20.000 kN. Podemos oferecer a solução completa para as necessidades dos seus produtos.

Consulte-nos:
brasil@demag-ergotech.com.br
 Tel. (011) 4195.4112

Sumitomo
 SHI **DEMAG**



Fraldas: Zaraplast volta aos filmes gofrados com planta em Minas.

fraldas descartáveis e 130 toneladas de stretch. A intenção brandida pelo grupo Zaraplast é de expandir a capacidade mensal produtiva para 6.000 toneladas de gofrado e 600 toneladas de stretch a partir de 2012. O faturamento estimado, afirma o documento, é de R\$ 6.5 milhões no primeiro ano e de R\$ 30 milhões após a ampliação da oferta do portfólio. A Soft Film representa a volta do grupo Zaraplast à arena dos filmes gofrados de absorventes higiênicos, na qual estreou em 1998 ao constituir a planta paulista da **Isofilm**, vendida em 100% do seu controle à americana **Clopay**. Tempos depois, a Zaraplast vendeu em 2007 ao **Grupo Providência** sua fábrica de não-tecido para itens como fraldas em Pouso Alegre (MG), quando mal começara a operar a unidade.

Os planos de decolagem da controlada mineira do grupo mexicano **Roto Plas** estão mais adiantados. Afinal, as obras da fábrica foram iniciadas em dezembro último e o grupo espera pingar o ponto final em setembro próximo, quando a unidade estará apta a produzir 8.000 t/a de rotomoldados como caixas d'água de polietileno de média densidade linear.

Magnus Lívio Lucas de Carvalho, diretor presidente da **AG Remy Stretch Film do Brasil** e do grupo **Refiate** (flexíveis e embalagens inibidoras de corrosão), considera a Carta de Desenvolvimento Econômico como

uma reação à “fuga em massa de indústrias mineiras, em especial da Zona da Mata, para o Rio de Janeiro. Os reflexos dessa legislação incentivadora ainda estão por vir”. Entre os motivos para a debandada, explica, estariam na vocação primordial do Estado, mais voltada à mineração que à manufatura e um governo refratário a incentivos, avesso participar da guerra fiscal, altos impostos e questões de infraestrutura. “Aqui se diz que a energia da **Cemig (Cia. Energética de Minas Gerais)** para o setor industrial é a mais cara do país. Na minha empresa, por exemplo, compramos geradores para uso no horário de pico. Eles cobriram todo o gasto com o diesel e ainda nos propiciaram uma economia de 15-20% na conta da Cemig”, constata Lucas, ressaltando que, no plano geral, considera Minas em pé de igualdade com a capacidade de arrebatar indústrias demonstrada por alguns dos maiores Estados. Uma boa diferença, ele deixa claro, ocorre na qualificação profissional, fruto do apoio do poder público e de cursos técnicos bancados por empresas. Perante outros Estados munidos de incentivos fiscais, Minas não oferece vantagens, mas apresenta igualdade nos demais atrativos básicos para empreendedores, interpreta o transformador. Pela sua lupa, o seu grupo Refiate e vedetes como



Lucas: governo mineiro aderiu à concessão de incentivos à manufatura.

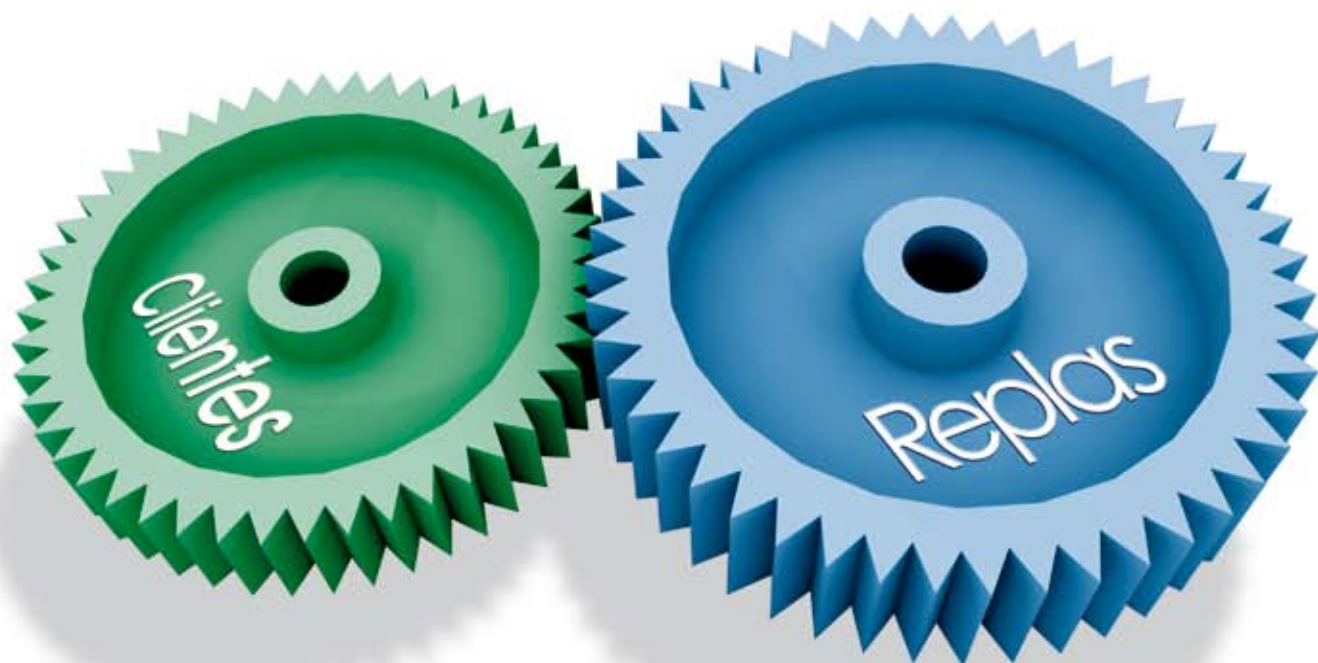


Plascar em Betim: marcação ao vivo da Fiat em peças injetadas.

Plasdil e Valgroup compõem a linha de frente da terceira geração mineira do plástico.

Debruçado sobre o segmento mineiro dos flexíveis, terreno da Ag Remy, Lucas calcula a perda aferida em 2009 em patamar similar ao do levantamento da MaxiQuim, porém estende a queda estimada em 15% tanto para o volume de venda quanto para o faturamento. “Mesmo havendo foguetório, principalmente por parte do governo, que usa as estatísticas como lhe convém, ainda não vimos refletir nos preços o pequeno aumento da procura”, ele argumenta, esperando que as otimistas projeções se confirmem a ponto de o exercício atual superar 2008. “2010 vai depender de quanto há de verdade em notícias de melhoria da economia. Se for bom, 2011 deverá ser como 2009, em função da grande liquidez que terá o mercado”, ele deduz.

Para ajustar a Ag Remy a essa rota da demanda, Lucas abre ter realizado investimentos pontuais na sua capacidade de stretch, porém tendo em vista, em particular, a maior penetração internacional da empresa, a título também de atenuar os recentes prejuízos sofridos aqui em alguns dos maiores redutos de stretch, justifica o empresário. A meta, ele estipula, é contornar o consumo interno morno ampliando dos atuais 12% para 25-30% a participação das exportações no balanço da Ag Remy, “se o dólar estiver cotado ao redor de R\$2”, condiciona Lucas. •



28 anos distribuindo qualidade
e fazendo parte dessa engrenagem
que é a Indústria Plástica no Brasil.

Qualidade em Atendimento!

Autorizado:



VIDEOLAR



Buscando soluções
ao redor do mundo.



Matriz: São Paulo:(11) 2067-2222

Escritórios: Bauru/SP:(14) 3284-6565 - Paraná:(41) 3324-5674

Santa Catarina:(47) 3241-4848 - Rio Grande do Sul:(54) 3223-1319

www.replas.com.br

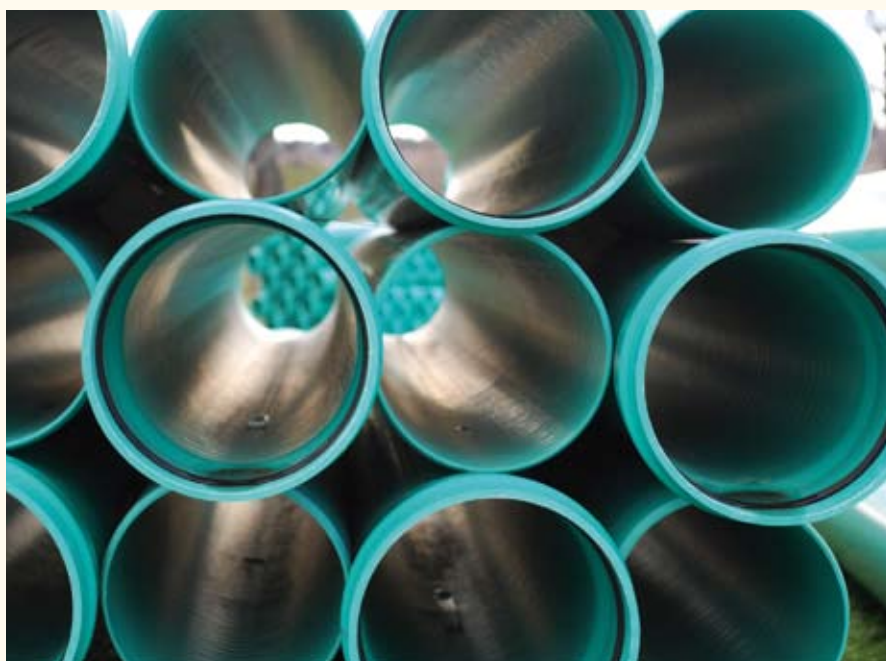
Quente feito pão de queijo

Por que o consumo mineiro de termoplásticos bate em regra a média nacional

No último quinquênio, a produção de materiais de construção, em especial tubos, ricocheteou na evolução do consumo mineiro de policloreto de vinila (PVC) ao redor de 10% ao ano, situa Antonio Luis Acetoze, responsável comercial do vinil para artefatos rígidos da **Braskem**. “O desempenho superou a média nacional”, ele nota, “colocando o Estado na reta para conquistar uma fatia da ordem de 8% no consumo brasileiro do polímero, efeito da expansão dos transformadores locais e de novas plantas”. O expert exemplifica com a unidade de acessórios plásticos (de banheiro, lavanderia etc.) da **Silver**, controlada da Tigre e com fábrica desde 2008 em ação em Pouso Alegre.

Além da demanda de vento em popa, Acetoze solta uma justificativa logística para esse surto de investimentos: “tubo não viaja bem”, ele diz, aludindo à inviabilidade econômica do frete de tubos para atender mercados mais distantes. Daí também a conveniência do centro de distribuição (CD) apto a estocar 20.000 toneladas e inaugurado em fevereiro pela Braskem em Três Corações.

No front das poliolefinas (polipropileno/PP e polietileno/PE), Roger Marchioni, especialista em marketing estratégico da unidade de polímeros da Braskem, estima em apenas 3-4% a participação de Minas no consumo nacional



PVC: consumo mineiro mantém salto de dois dígitos ao ano.

dos dois termoplásticos. A evolução, ele informa, está alinhada à média nacional, porém, no caso específico de Minas, com atenção maior aos redutos de filmes de PE e de não tecidos em PP, este último nicho puxado pela filial da **Providência** em Pouso Alegre.

Se para a Braskem o movimento mineiro de PE segue morno, para a **Dow Brasil** este mercado representa um salto de 260% nas suas vendas locais do polímero nos últimos cinco anos. Eliezer Maldonado, diretor de vendas de plásticos básicos da Dow, elege como os

maiores transformadores de PE no Estado as fábricas do **Valgroup** e da **Soft Film** e destaca as oportunidades entrevistas em segmentos como rotomoldagem; flexíveis industriais (para setores siderúrgico e automotivo, p.ex.) e para alimentos (grãos, carne e frango, em especial); tubos e, por fim, embalagens rígidas para produtos de limpeza e óleo automotivo. No campo da rotomoldagem, ele distingue, o avanço acontece a tiracolo da procura por tanques de água e de produtos químicos para herbicidas. Quanto aos locais mais apropriados para sediar indústrias trans-



Maldonado: vendas de PE da Dow engordaram 260% em 5 anos.

formadoras, Maldonado se apegua, além da Grande Belo Horizonte, ao sul de Minas, devido à proximidade de São Paulo, e Uberlândia, mérito de sua infra logística e acesso facilitado às demais regiões.

O aumento do mercado mineiro de poliestireno (PS) segue em linha com o crescimento do consumo nacional do polímero nos últimos cinco anos, cruza os dados Fábio Meireles, gerente comercial para a resina e de exportação da **Innova**. Pelo seu crivo, Minas abocanha ao redor de 6% do consumo nacional de PS, liderado pela termoformagem de copos descartáveis. Entre as frentes mais promissoras, ele se aferra à injeção de peças técnicas para eletroeletrônicos, compartimento onde ele destaca a recente homologação de seu grade de alto brilho RC 600 para botinar acrilonitrila butadieno estireno em componentes de um fabricante atuante em Minas mantido

no anonimato. Para Meireles, os fronts mineiros de eletroportáteis, descartáveis e embalagens devem alargar seu consumo de PS acima do padrão do país. Quanto ao melhor ponto em Minas para uma transformadora deslancar, o executivo da Innova sugere Poços de Caldas, por estar perto de São Paulo, e a área de Betim, cuja estrutura para acolher indústrias tem florido à sombra da **Fiat** e seu cinturão de sistemistas.

O reduto automotivo, manda a lógica ditada pela presença sem rivais da Fiat, decide o jogo das vendas em Minas de poliamidas (PA), confirma Walter Atolino, gerente regional de marketing da área de polímeros de engenharia da **DuPont**. Na sua calculadora, o Estado corresponde a 7-9% das vendas totais de PA do país, registrando crescimento anual de 15% no seu consumo do material nos últimos cinco anos. Na mesma linha, Jane Campos, diretora comercial da componedora **Radici**, atribui 90% da demanda local de PA às autopeças e fixa em 7% a média de expansão anual do consumo mineiro de PA e a fatia do Estado nas vendas nacionais de sua empresa. Na seara de acrilonitrila butadieno estireno (ABS), Fernando Palesi, representante técnico de vendas da **Lanxess**, também garante que seus negócios nas Alterosas concentram-se no complexo de Betim da Fiat. “A montadora

explica a participação de 10% de Minas no consumo nacional de ABS e o fato de Contagem sediar o maior núcleo de transformadores da resina”.

No front da **Sabic Innovative Plastics**, Newton Coelho, diretor comercial de especialidades para América do Sul e Edson Simielli, gerente geral automotivo para América do Sul, distinguem seu suprimento para os setores automotivo e eletroeletrônico de Minas, a ponto de manter a postos equipe técnica para cobrir o Estado. No embalo, ambos os executivos ressaltam a excelência para autopeças de um trio de novidades em seu catálogo: ABS Cycloc MG37EP, cuja aderência para cromação convém a itens como emblemas; policarbonato (PC) Lexan XHT para sistemas de iluminação e polietirimida (PEI) Ultem, para refletores de farol. •

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

Sem essa de trabalhar em silêncio

Minasplast traz o mercado mineiro para os holofotes

Na edição de 2008 da **Minasplast**, a empresa **Greenfield**, escorada em 25 anos de ativa no circuito de feiras, foi bafejada com o índice de 89% de satisfação total captado entre os participantes da mostra em Belo Horizonte. Para a montagem deste ano (6-9 de abril), fortalecida com rodada de palestras técnicas promovida pela **Editora Definição/Plásticos em Revista**, Luiz Fernando de Oliveira Pereira, diretor da Greenfield, sente terra firme para alcançar 100% da preferência e assim

consolidar o mercado mineiro no mapa dos eventos do plástico. Nesta entrevista a **Plásticos em Revista (PR)**, o dirigente abre os ases na manga da Minasplast.

PR- Diante da abundância de frequentes feiras do plástico e de embalagens no Sudeste, por que a Greenfield aposta na montagem da Minasplast?

Pereira- São Paulo está saturado de feiras e eventos. Expositores e, em especial, visitantes estão deixando de participar por falta de novidades.



Pereira: expectativa de 12.000 visitantes à Embalaminas/Minasplast.

MINAS EM NÚMEROS

- 9,96 milhões de pessoas economicamente ativas
- A terceira economia do Brasil
- 24,6% da produção nacional de veículos, tendo o segundo polo automobilístico brasileiro.
- 66 organizações que atuam no segmento de aplicações de biociências
- Maior produtor de cimento do Brasil com 23,54% da produção nacional concentrada em 14 fábricas que produzem 11,3 milhões de toneladas anuais.
- Responsável por 33% dos produtos fundidos brasileiros e por 18% das exportações.
- 44,05% do valor da produção mineral brasileira.

Fonte: Governo de Minas Gerais

Fora isso, o Brasil tem dimensões continentais e seus Estados possuem economias próprias, em muitos casos mais pulsantes que a média nacional. Minas Gerais, por onde passa 1/3 da distribuição dos produtos nacionais de consumo, conta com excelente indústria mas acusa grande carência de for-

necedores de embalagens e sua tecnologia. Muitos fornecedores consideram suficiente trabalhar o mercado mineiro à distância. Não é o que vemos. Em particular após a crise de setembro de 2008, os mercados regionais ganharam vulto como estratégicos para as empresas e, por isso, uma feira como a Minasplast, realizada em Belo Horizonte, tem sido a escolha certa para uma companhia desfrutar o potencial local. Muitos de seus expositores são também clientes da Brasilplast. Mas como a Minasplast acontece em anos sem edições da Brasilplast e os expositores, por seu turno, não querem participar de todas as montagens da feira em São Paulo, optam por expor em Minas Gerais e assim atender sua clientela de transformadores locais.

PR- Quais as expectativas do transformador mineiro não preenchidas por feiras fora do Estado e que a Minasplast deverá preencher?

Pereira- Por exemplo, receber o fornecedor em seu território é um privilégio, pois além de o principal executivo da empresa poder presenciar o funcionamento de uma máquina, tem a oportunidade de trazer consigo seus técnicos, para ajudá-lo a escolher a melhor opção de equipamento. O que em São Paulo não é possível fazer com a mesma desenvoltura, devido aos altos custos da viagem e ao período de ausência desses profissionais em suas fábricas.

PR- Qual a expectativa do número de visitantes da Minasplast e qual o perfil desse público esperado?

Pereira - Em torno de 12 .000 profissionais, com a grande vantagem de

"Participação na Minasplast pode sair pela metade do custo das feiras de São Paulo"

muitos dos compradores da Minasplast, estarem expondo no mesmo ambiente, pois essa feira bienal acontece simultaneamente à Embala Minas.

PR -A Minasplast está atrelada à Embalaminas. Com esse vínculo, quais os meios selecionados para atrair para a Minasplast transformadores de peças técnicas?

Pereira- A integração entre Minasplast e Embala Minas deve atender a demanda da indústria alimentícia e todos os demais setores que embalam ou transformam plástico. Desde a primeira edição da Embala Minas, temos recebido muitos profissionais da Fiat (maior força em peças técnicas em Minas). Esse efetivo deve aumentar bem na montagem de 2010, pois a feira está completa em sua abrangência e pesa ainda nessa percepção a parceria que firmamos com a Editora Definição, uma das mais qualificadas na mídia segmentada do plástico e de alimentos. Essa ação conjunta toma a forma na Minasplast do **Road Show da Indústria do Plástico**, referente a palestras específicas para o setor ministradas por sumidades.

PR- Qual a área ocupada pela Minasplast e seu custo?

Pereira- Embalaminas e Minasplast

ocuparão 11.000 m2. A distribuição geral do espaço é a seguinte: 40% embalagens, 30% equipamentos para embalagem, envase, marcação e processos e 30% cabem a expositores de matérias-primas, extrusoras, injetoras, moinhos, refrigeração, etc. O m² de nossas feiras regionais sai em média 30 a 40% abaixo das feiras de São Paulo. Se considerarmos o custo total do expositor, mesmo com viagem e frete de máquinas, entre outros ônus, calculamos a presença do expositor na Minasplast equivalente a até 50% do custo-padrão de São Paulo. A propósito, os excelentes pavilhões da Minasplast são climatizados; os clientes não pagam para transportar seus equipamentos no recinto e, para completar, lhes oferecemos a preço justo a infraestrutura necessária para suas instalações na feira. •

SISTEMA DE VIDEO INSPEÇÃO

"MAIS POTÊNCIA PARA SUA IMPRESSORA"

**Maior eficiência
produtividade e
qualidade de
impressão através
dos recursos:**

- Split screen
- Quick zoom
- Auto Scan
- Campo de visão
63% maior
- Back strobe






Rua Coelho Lisboa, 442 - cj. 23 Tatuapé - 03323-040
 São Paulo SP Brazil - Tel.: +55 (11) 2293 6240 - Fax.: +55 (11) 2293 5493
 bstlatina@bstlatina.com - www.bstlatina.com

Um belo horizonte

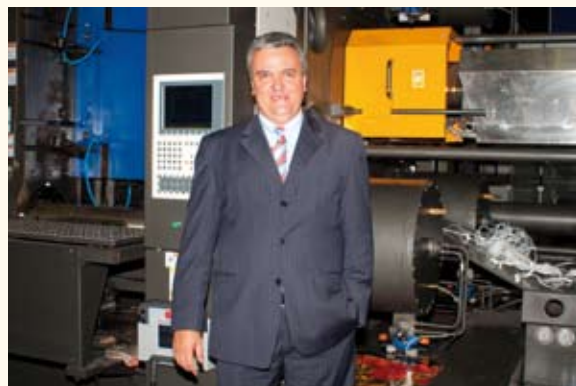
Preparo do chão de fábrica facilita a adesão a tecnologias mais adiantadas

O progresso industrial do sul de Minas e o acesso à mão da rodovia Fernão Dias convenceram a **Deb'Maq**, agente de equipamentos como as injetoras orientais Diplomat, a mudar sua sede de São Paulo para Camanducaia (MG), transferência orçada em R\$60 milhões por Venceslau Salmeron, gerente comercial da divisão de plásticos. “Minas é o terceiro mercado das nossas injetoras e respondeu por 12% das vendas delas no país em 2009”, ele dimensiona. Pela sua análise, o mercado mineiro de injeção, bem servido de chão de fábrica qualificado, tem encorpado por obra da arrancada da manufatura de bens duráveis - veículos, eletrodomésticos e eletroeletrônicos. “Saem bem no Estado todos os modelos Diplomat Platinum Plus e, por sinal, entregamos este ano uma injetora de 1.600 toneladas”.

Termômetro global das injetoras elétricas, a série de máquinas Roboshot, montadas no Japão e assinadas pela norte-americana **Milacron**, vem mandando bem em Minas. No notebook de Hercules Piazza, gerente comercial do escritório da Milacron no país, seu campeão de vendas no Estado é o modelo Roboshot S2000iB, cuja economia de eletricidade

pode chegar a 85% frente a máquinas híbridas ou hidráulicas do mesmo porte. “Vários clientes aferiram economia de R\$ 61.200,00 somente com energia elétrica em um ano de trabalho, no comparativo com a operação da injetora hidráulica”, sustenta o executivo, calculando em 6% a parcela mineira nas vendas brasileiras de linhas da Milacron no ano passado.

O aumento do poder aquisitivo da população aliado à redução do IPI compuseram o melhor dos cenários para a **Haitian Huayuan South America** em 2009, indica o gerente geral, Roberto Melo. O ambiente favorável à modernização do parque de máquinas, recorda o gerente, também se refletiu nos negócios com a transformação em Minas Gerais, onde a grife chinesa contabiliza cerca de 400 injetoras em operação. “O mercado é promissor por abrigar sistemistas da Fiat e transformadores menores e médios de utilidades domésticas e peças para linha branca”, nota Melo. Com a taxa menor de IPI e mais facilidades de financiamento, pondera, “muitas empresas começaram



Salmeron: terceiro mercado para injetoras Diplomat comercializadas pela Deb'Maq.

a se modernizar para acompanhar a demanda e nossa equipe de vendas seguiu essa procura”. As vendas da Haitian em Minas, ele julga, envolveram em particular as injetoras Marte de fechamento hidráulico. O parque de linhas Haitian na ativa no Estado ganha este ano um reforço de peso. Melo abre a programada partida na unidade em Betim da **Ergom**, sistemista e controlada da Fiat, de uma injetora Jupiter, de 2.000 toneladas, dotada de fechamento hidráulico e servo motor.

Autopeças, ombro a ombro com eletrônicos e embalagens, também determinam as vendas mineiras de injetoras médias e pesadas da **Sumitomo Demag**,



Piazzo: Roboshot capta receptividade à injeção elétrica

afirma Christoph Rieker, diretor comercial da representação da grife nipo-alemã no país. "Em geral, acompanham as vendas para o Estado solicitações relacionadas à automação da linha, em especial a colocação de robôs e controle estatístico da produção. Rieker fecha com o consenso quanto ao preparo da mão de obra mineira, mas assinala que a quantidade desses profissionais de chão de fábrica não é alentada, em particular longe da Grande BH e região sul, os maiores núcleos de transformação no Estado. A situação deve ser combatida, opina, com

o recrudescimento do ensino técnico profissionalizante.

Paulo Carmo, gerente de negócios para embalagens no Brasil da canadense **Husky**, dínamo mundial em injetoras, informa conciso dispor de apenas um cliente em Minas, atuante na produção de pre formas e possuidor de diversas versões de suas máquinas desde a década de 1990. "Nossa presença nesse mercado marca não pelo número de máquinas instaladas, mas por critérios como valor investido, volume transformado, índice do ciclo etc". No Brasil inteiro, ele percebe, os clientes da Husky saem em busca de competitividade através da adesão à automação no processo e do esforço para baixar o ciclo e o peso das peças. Em linha com estes objetivos, completa, nota-se lenta melhora na qualidade da mão de obra." Minas Gerais cabe nessa perspectiva", ele frisa.

Newton Zanetti, diretor comercial da **Pavan Zanetti**, locomotiva nacional em sopradoras por extrusão contínua, crava em 5% o aumento de suas vendas

em Minas Gerais em 2009. Diante da crise econômica passada e do decréscimo dos negócios em outras regiões, os 13% de participação do Estado no movimento anual da indústria de Americana faz Zanetti classificar como satisfatório esses percentuais. Ele insere ainda, arisco a detalhar números, que a média de crescimento de suas vendas nacionais nos últimos cinco anos ficou abaixo da taxa conquistada pelo Estado. "São habituais grandes variações de vendas de sopradoras de um ano para outro.



Melo: redução do IPI aditiva vendas mineiras da Haitian.



Laminadora Formadora de Bolhas



Cortadora de Tubete Semi-automatica



Extrusora Laminadora Formadora de Bolhas



Laminadora Dubladora



Laminadora Coating



Máquina de Corte e Solda para Sacos Bolhas e Mantas de Polietileno Expandido



Extrusora de Polietileno Expandido



Refiladeira para Bobina de PVC

Novos Produtos Pronatec



Secador de Resina Termoplástica



Alimentador de Resina Termoplástica



Coextrusora Rulli: pressão antissacola ricocheteia em filmes multicamada.

Isso depende de fatores como aumento de renda do consumidor, taxa de juros, inflação ou confiança do empresário para investir”, completa. Minas tem sobressaído no balanço da Pavan Zanetti, interpreta o diretor, devido em especial ao reduto de higiene e limpeza doméstica, atendido principalmente pela série de sopradoras Bimatic, com os modelos BMT3.6D, BMT 5.6D/H, BMT10.0D/H. Essa série, informa Zanetti, tem sido a mais solicitada devido à diversidade de recipientes que pode gerar e por agregar atributos como automatismo total e grande capacidade produtiva e preços acessíveis. À parte higiene e limpeza, Newton se anima com a procura por sopradoras com três modelos de sua série HDL – 5L, 20L e 50 L – que toma corpo em Minas em segmentos como garrações de 20 litros de água, autopeças, acessórios residenciais, laticínios e fármacos.

No cercado da extrusão de flexíveis, a **Rulli Standard**, cartão de visita nacional em extrusoras blown, aferiu magras ven-



Rieker: pedidos dominados por injetoras médias e pesadas.

das em Minas no ano passado, mas o viés é de alta, enxerga Paulo Leal, especialista do departamento de vendas técnicas. Num rasante pelo estado, Leal aposta em redutos usuários de filmes de polietileno

de baixa densidade linear (PEBDL) com agentes de barreira. Seriam um canal alternativo para vendas de extrusoras diante das investidas ambientalistas antissacolas descartáveis, produzidas



Husky: um cliente vip de injeção de pré-formas em Minas.



Sverzut: escassez de operadores qualificados para termoformagem.

com filme blown em monoextrusoras. Em paralelo, o gerente enaltece a espe-

cialização crescente dos operadores de máquinas em Minas, evidenciando esse aprimoramento como uma das razões para exigirem a incorporação, nas extrusoras encomendadas, de recursos como corte e troca automáticos de bobinas, anel de ar com duplo fluxo e controle touch screen.

Pêndulo do Brasil em termoformadoras, a **Hece** coloca Minas como seu quarto mercado, perdendo apenas para São Paulo, Paraná e Catarina. "A clientela

mineira pegou perto de 10% do nosso movimento no ano passado", esclarece o diretor Luiz Fernando Sverzut. A propósito, ele comenta que sua empresa também tem nome feito no Estado como fabricante de linhas de corte demandadas para sacos especiais, a exemplo dos destinados ao empacotamento de fraldas, rações e os tipos valvulados. "As empresas estão se modernizando e crescendo. A curto prazo, veremos Minas Gerais se destacar na transformação".



Monorosca NZ para reciclagem de plástico

3RIOS RESINAS

Distribuição Exclusiva de Resina PET do Gruppo M&G para todo Brasil

A 3Rios Resinas é a única distribuidora autorizada a comercializar Resina PET do Gruppo M&G no Brasil

SEDE

Av. Antártico, 475, Sala 51,
Jardim do Mar, São B. do Campo - SP
CEP: 09726-150.

ARMAZÉM

Rua Isaltino Silveira, 768,
Galpão 30A, Cantagalo
Três Rios - RJ.

CONTATO

Telefone: 011 4121-6846
Email: vendas@3riosresinas.com.br

www.3riosresinas.com.br



Zanetti: sopradoras para frascos de e higiene e limpeza em Minas.

Sverzut garante que a presença da Hece em Minas está em expansão, em parte, também como resultado de forte trabalho de pós-venda. O esforço já favorece a atividade de termoformadoras, como ilustram as vendas iniciadas da máquina HF-750 para copos descartáveis de 200 ml, ele comemora. “Opera com 50 cavidades e empacotamento automático”.

Na contracorrente dos analistas,

Sverzut reclama do preparo insuficiente de operadores para termoformagem em Minas. “Sem cursos para essa área, os funcionários são treinados nas próprias empresas. Bons operadores são muito disputados e ocorre grande rotatividade no chão de fábrica. Inclusive, sobram casos de empresas de Minas buscando pessoal em outros Estados para preencher a lacuna”, assinala o diretor, sugerindo como saída cursos de termoformagem no ensino técnico-profissionalizante mineiro. •

O SALDO É POSITIVO

Para Andréa Zaude, do marketing da fabricante de equipamentos **NZ Philpolymer**, Minas Gerais sofre com “pouca qualificação e carência de cursos técnicos voltados à área do plástico”. Com relação à atuação da empresa, no entanto, Andréa calcula que 10% de suas vendas originem-se do Estado, com destaque para os

municípios de Betim e Contagem. De acordo com a executiva, as transações fechadas são puxadas principalmente por extrusoras para reciclagem, tendo à frente o modelo monorrosca LDD 120/110 tipo cascata e dotado de trunfos como a troca de tela hidráulica nos dois estágios do processo.

Atuante em extrusoras e laminadoras

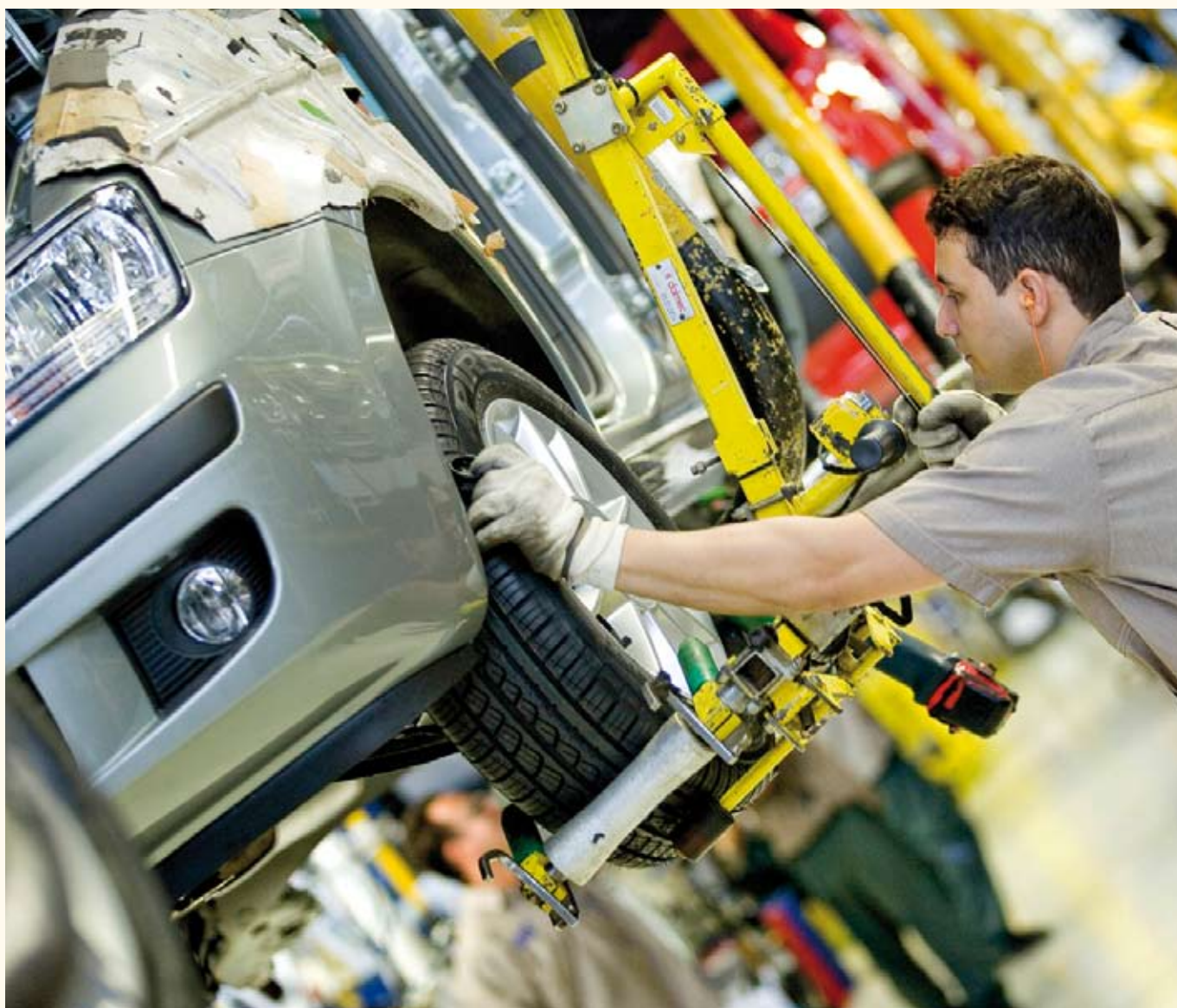
de filme bolha, a **Pronatec** se debruça sobre um mercado mineiro bem menos badalado que o de autopeças: o polo moveleiro, concentrado no município de Ubá, terra de Ary Barroso. Rodrigo Burgos, integrante do departamento de marketing da indústria paulista, abre ter fechado em 2009 a entrega de duas laminadoras de bolha para Minas- para Ubá e Belo Horizonte. No momento, Minas pega apenas 1% das vendas da Pronatec, mas Burgos nota possibilidades de avanço em breve para seus equipamentos, devido à procura acesa por embalagens de proteção.



Pronatec: oportunidades de avanço em embalagens de proteção.

Ela tem a força

A montadora é o maior indutor de desenvolvimentos
em plásticos de Minas



Fiat em Betim: montadora campeã de vendas no Brasil.

Pela oitava vez, a **Fiat** preservou, em 2009, a sua liderança em vendas de veículos (736.973 unidades emplacadas versus 657.771 em 2008) no Brasil. É também a locomotiva que contempla o polo automotivo mineiro, o segundo do país, com 24% da produção nacional do setor, situa Windson Paz, diretor de Qualidade da Fiat América Latina e responsável pelo seu comitê de desenvolvimento sustentável. No plano específico do plástico, a montadora de Betim se revela ponta de lança em desenvolvimentos, como atestou no último Salão do Automóvel ao expor seu Concept Car II, repleto de aplicações sugeridas de compostos com fibras

naturais e biopolímeros. Paz retoma o fio desvendando a força da Fiat como motor da transformação mineira. “Minas possui três fábricas de autoveículos, uma de motores, outra de máquinas agrícolas e pelo menos 200 indústrias de fornecedoras de autopeças e componentes”, descreve o diretor. “Apenas como referência, em torno de 70% dos 290 fornecedores diretos da Fiat operam num raio máximo de 150 km do nosso complexo em Betim, facilitando o abastecimento just in time”.

Para o triênio 2008-2010, delimita Paz, a Fiat reservou investimentos da ordem de R\$ 5 bilhões e, entre as aplicações em vista, constam os projetos de cunho ambiental. O diretor

exemplifica com pesquisas de novos materiais, “mais leves, reciclados e recicláveis, em prol de um veículo mais leve e amigável ao meio ambiente”. Um avanço já cristalizado nessa direção, ele cita, é a tecnologia de motores Multiair, capaz de reduzir em até 10% o consumo de combustível “na mesma proporção em que aumenta o rendimento do motor”, ele completa, antevendo também a possibilidade de evolução intensa no setor automotivo com biodiesel.

Pelos cálculos de Paulo Roberto de Carvalho Coelho Filho, supervisor de engenharia de materiais da Fiat, os veículos montados em Betim têm cerca de 11% de seu peso em



Fiat: média de 6 kg de ABS e PA por carro.



Strada: PP tira metal de componentes da caçamba.

média a cargo dos plásticos. “Nos últimos três anos, essa participação aumentou de leve, pois apenas alguns poucos itens de baixo peso passaram de metal para plástico”, indica. Entre as referências recentes, Coelho menciona os apoios de pé externos da caçamba da picape Strada. “Polipropileno (PP) deslocou o alumínio”, explica. A propósito, o executivo estima em seis quilos as respectivas participações atuais de poliamidas e acrilonitrila butadieno estireno por veículo da Fiat.

Quanto à presença de plástico reciclado além do convencional carpete dos carros, Coelho assinala que a montadora tem empregado PP recuperado em componentes de menor solicitação termomecânica e estética, caso dos revestimentos de caixas de roda. Ele admite haver em tese espaço para materiais de engenharia reciclados em peças de perfil mais técnico,

como maçanetas e puxadores pintados. “O maior desafio para isso vingar está na escolha de fontes confiáveis de matéria-prima de acordo com os quesitos técnicos estabelecidos”.

A Fiat também se empenha em enquadrar os materiais especificados para suas peças sob a moldura da sustentabilidade. Coelho informa que a montadora já testa fibras naturais como coco, curauá, juta e sisal e indica óleo de soja como ingrediente das espumas de poliuretano que consome. “A Fiat também estuda o uso de PP e polietileno derivados do etanol, po-

liésteres de milho e PA formulada com óleo de mamona”, ele expõe. Quanto ao PE base etanol cuja produção a **Braskem** inicia no segundo semestre em Triunfo (RS), Coelho o considera apto a deslocar a resina similar base nafta/gás das aplicações automotivas nas quais já se consolidou. “A mais importante é a produção de reservatórios de combustível”, distingue o executivo. Em paralelo, diz, a Fiat se interessa pelo uso do eteno obtido do etano na rota de produção de copolímeros de PP para apear os tipos base petroquímica de seus robustos usos tradicionais em carros – painéis, para choques e revestimentos internos e externos, exemplifica sucinto o supervisor. •

Extrusora Mono Rosca para Laboratório
Equipamentos Laboratoriais de última geração.

NOVA YD-30

- Controle de aquecimento;
- Sistema de resfriamento;
- Troca de tela manual;
- Painel elétrico de fácil operação;
- Degasagem no cilindro.

PLASTÔMETRO XRL 400 C

Equipamento para medir índice de fluidez de polímeros com resultados impressos.

CABINE DE COLORIMETRIA CAB 9000

Equipamento para verificação de cores.

Produção de 2 ~15 Kg/h. Utilizada para extrusão de compostos termoplásticos:
 - PA 6.0 / 6.6 / 11 / 12 - PP - ABS
 - PC - POM - PBT - PET - e outros

Venha nos visitar

PlastShow

NZ Cooperpolymer
 Rua 300, N° 322

NZ Philpolymer
 Rua 400 - N° 422/321

NZ PHILPOLYMER
 DIVISÃO MÁQUINAS E EMBALAGENS

www.nzphil.com.br

Rua Jerônimo de Carvalho, 97, São Roque/SP
 CEP: 18130-970 - Caixa Postal 247
 Tel: +55 (11) 4716-2131 - nzphil@uol.com.br

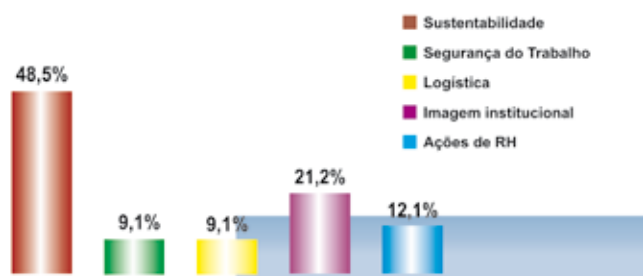
Foco em 2010

Integrantes de todos os elos do setor plástico respondem a esta enquete sobre o ano que se inicia, promovida por Destaque Business Research e Plásticos em Revista.



Qual das diretrizes abaixo vem logo depois do lucro no planejamento da sua empresa para este ano?

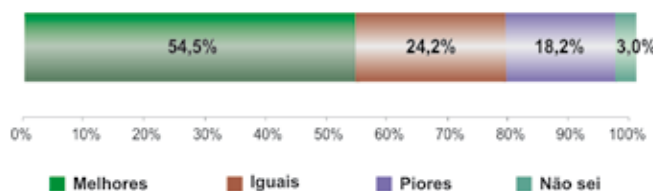
A maioria dos respondentes (48,5%) indicou a sustentabilidade como a diretriz que virá logo após o lucro no planejamento das empresas. Esse resultado mostra que além do modismo, a sustentabilidade é uma real preocupação para a cadeia do plástico.



Fonte: Destaque Business Research



Como você classifica as condições financeiras de sua empresa hoje em comparação com as do início de 2009?

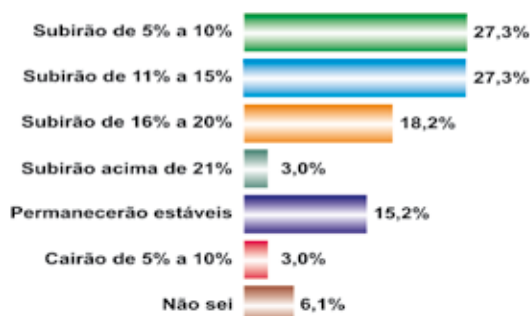


Mais da metade dos entrevistados (54,5%) classifica como melhores as condições financeiras hoje em comparação com as do início de 2009. O que mostra que as empresas estão quase ou totalmente recuperadas da última crise que abateu o mundo.

Fonte: Destaque Business Research



Qual a sua expectativa do comportamento dos preços internos das resinas durante este ano?

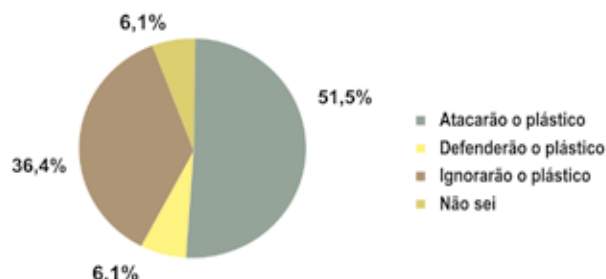


Na opinião de mais de 50% dos respondentes, o comportamento dos preços internos das resinas durante esse ano subirão de 5% a 15%. Outros 21,2% acreditam que os preços subirão acima de 16%, a apenas 3,0% acreditam que os preços cairão. O que parece claro é que as resinas sofrerão aumentos em 2010.



Como os candidatos de perfil ambientalista devem, em geral, tratar o plástico em suas campanhas para as próximas eleições?

A maior parte dos respondentes (51,5%) crê que os candidatos de perfil ambientalista atacarão o plástico em suas campanhas nas próximas eleições. Enquanto 36,4% acreditam que os mesmos ignorarão o plástico.

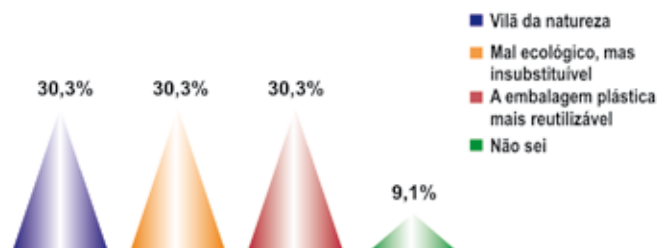


Fonte: Destaque Business Research



O governo, através do Ministério do Meio Ambiente, lançou em 2009 a campanha "Saco é um saco", contra as sacolas plásticas descartáveis. Em resposta, o setor plástico patrocinou uma campanha publicitária nacional, em prol do consumo responsável e descarte correto da sacola descartável. Veiculadas essas duas iniciativas, como acha que a sacola descartável é vista hoje pela população?

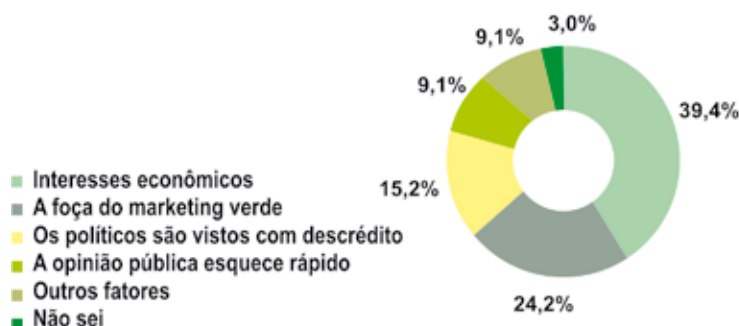
Não houve um consenso por parte dos entrevistados, no que diz respeito à visão que a população possui da sacola descartável, mesmo após inúmeras campanhas tanto contra quanto a favor da mesma.



Fonte: Destaque Business Research



Por qual razão o culto do desenvolvimento sustentável não aparenta ter sido enfraquecido pelo fracassado acordo global, na conferência de dezembro último em Copenhague, para conter o aquecimento climático?



A razão que mais se destaca na opinião da cadeia do plástico, a respeito do culto do desenvolvimento sustentável não haver sido enfraquecido pelo fracasso do último acordo global se deve a interesses econômicos (39,4%). Enquanto outros 24,2% acreditam que tenha sido pela força do marketing verde, ou ainda pelos políticos serem vistos com descrédito (15,2%). Os demais possíveis motivos não foram citados de forma significativa.

Fonte: Destaque Business Research

Responderam a esta pesquisa as empresas transformadoras e fornecedores de máquinas e 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

MATERIAIS

DOW

PE faz a festa

A perspectiva de produção de polietileno (PE) sem paradas imprevistas na Argentina, é a melhor notícia para Javier Constante, diretor de plásticos básicos da Dow para a América Latina, respaldar seu esforço para estreitar laços com o mercado regional numa fase de aumento brutal da musculatura da concorrente Braskem. A Dow fez escola na petroquímica mundial com embalagens idealizadas com envolvimento direto da indústria final. No Brasil e no restante da América Latina, Constante pretende manter essa política tendo em vista não as exigências imediatas, mas as soluções antevistas para os próximos 3-5 anos junto com o transformador e seu cliente. Na Europa, ilustra Constante, esse tipo de articulação integrou o programa denominado Pack Partners e resultou no lançamento, em 2009, de avanços como cinco

grades de PEBD capazes de melhor preservar as propriedades ópticas em blends com a resina de média densidade. “PE é uma commodity, mas isso não significa que todas as suas possibilidades de melhorias e desenvolvimentos estejam esgotadas”, pondera o engenheiro químico.

Com base nessa linha de ação, a Dow introduz um container de novidades. Em PEBD, por exemplo, lança os grades XB 8180.31 e XB 8180.32, dotados de fluidez de 0,88 g/10 min e propriedades ópticas similares à de uma resina de fluidez de 3g/10min e características mecânicas e termocontráteis equivalentes a um PEBD de 0,7g/10 min de fluidez. Na esfera de PEBDL, estreiam o tipo metalocênico base octeno Elite 5960G, para filmes de maior barreira à umidade e a família base octeno Dowlex NG 5085B, voltada para bobinas técnicas e diferenciada pelo brilho, transparência, resistência a impacto e perfuração. Na série

Attane de PEBDL de ultra baixa densidade, constam dois novos tipos (NG4701 e NG 4703) sugeridos para embalagens flexíveis congeladas e de baixa espessura. Pelo flanco de PEAD, a Dow realça a excelência do composto baseado em resina bimodal (PE100) de baixo escorrimento (low sagging) Continuum DGDA 2492 BK, desenhado para tubos de pressão com parede superior a 50 mm, conferindo-lhes maior resistência ao lento crescimento e rápida propagação de fissuras.

EMBALAGENS

Dow

De mãos dadas



PaperPouch: junção de papel e PE

Uma parceria feita a oito mãos, entre a petroquímica Dow, a fornecedora de stand-up pouches Tradbor, a fabricante de papel Ibema e a convertidora de filmes Bazei, pretende deslocar os filmes biorientados de PET dos pouches para dar lugar a uma versão com papel. A inovação, denominada PaperPouch, surgiu, em agosto último,

nos laboratórios do Núcleo de Estudos da Embalagem da ESPM (Escola Superior de Propaganda e Marketing), e já caiu no gosto de marcas como o Pão de Açúcar, que identificou em seu portfólio de alimentos secos o primeiro alvo de migração para a nova embalagem.

Embora, a princípio, a PaperPouch esteja voltada a itens como cereais, ração, sal, açúcar, grãos, orgânicos, biscoitos, guloseimas, desidratados e inclusive sabão em pó, Rosana Rosa, gerente de pesquisa e desenvolvimento de embalagem da Dow, garante que a tecnologia pode se estender a diversas outras categorias, inclusive as que exigem barreira a gordura. Com o papel substituindo a função do PET na rigidez para que a embalagem fique em pé, sobrou para as três camadas de filmes co-extrudados com uma combinação de Dowlex, da Dow, fazerem as vezes da resistência à perfuração e ao rasgo e à selagem. Rosana informa que o primeiro protótipo de PaperPouch surge dividindo em partes igual a participação dos materiais, apesar do peso de 2 para 1 de papel na camada externa em relação ao plástico na interna. “Preferimos não abrir quais são os grades de Dowlex, no entanto, o resultado deste conjunto tem uma diferenciação sobre o que é produzido no Brasil”, pincela ao acres-



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

AUTOMATA

do Brasil

(11) 4653-1791

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.



centar que os polietilenos também facilitam a laminação solvent less com outros insu-
mos, como o alumínio.

Apesar da saída do PET na nova stand-up pouch, Bruno Pereira, gerente de marketing para embalagens de alimentos da Dow, abre que a intenção é complementar as versões existentes com mais uma opção para concorrerem com os outros tipos de embalagens. "Acreditamos que essa embalagem pode chamar atenção de um jeito diferente e, dessa forma, fazer a diferença na decisão de compra no ponto de venda", aposta ao referir-se à opacidade do papel como ponto-chave de atração.

O custo equiparado com a versão tradicional, faz de PaperPouch, acredita Pereira, uma opção ainda mais viável quando o cliente final opta pelo sistema fill and seal (FS), em que os pouches são fornecidos já pré-formados, fazendo com o que o enchimento, automático ou manual, reduza o tempo do processo industrial e, consequentemente, os custos. "A empresa receberá a embalagem pronta, apenas para colocar o produto e selar a solda superior, podendo escolher ainda outros diferenciais como sistemas abre e fecha ou bicos dosadores", detalha.

Quanto aos fornecedores, Pereira explica que, por ora, a Dow pretende manter

a parceria com as empresas envolvidas no projeto, no entanto, "se houver necessidade, a tecnologia pode ser estendida a outros parceiros, provavelmente indicados por uma das empresas envolvidas. É difícil replicar o esforço de desenvolvimento já ocorrido, mas não existe contrato de exclusividade", afirma o gerente, que também prefere não especular sobre pretensões de volumes de PaperPouch a serem comercializados. "Os pouches já dominam o Japão, estão crescendo na Argentina, mas no Brasil ainda é tímido. Esta é um setor que cresceu 18,2% de 1993 a 2008. Acredito que esta é a embalagem do futuro", arrisca.

MATERIAIS

DuPont

Metais em xequê

Os constantes recordes de vendas da indústria automobilística brasileira é prato cheio para o lançamento global da DuPont Performance Polymers, a família de nylon DuPont Zytel® PLUS. Criada para desbancar metais em peças até então consideradas inviáveis de serem substituídas por polímeros, a linha supera níveis de desempenho e performance conhecidos, mesmo quando exposta a óleo e ar quentes, cloreto de cálcio e outras substâncias químicas agressivas comuns na indústria automotiva.

De acordo com Rob

Palmer, pesquisador sênior associado da unidade da DuPont, os quatro integrantes da família de nylon Zytel® PLUS também sobressaem nos nylons tradicionais quando expostos ao cloreto de cálcio ou a três mil ou quatro mil horas de ar quente, óleo quente, água, fluídos de refrigeração. "Em muitos casos, também é capaz de dobrar a vida útil dos componentes termoplásticos expostos em ambientes quentes, quimicamente agressivos e úmidos", acrescenta Palmer. Isto graças à tecnologia SHIELD™, exclusiva da DuPont e que combina inovações, como uma nova estrutura de polímero, modificações e um conjunto especial de aditivos que reforçam as características de desempenho.

A capacidade de resistir a longas exposições ao calor e a produtos químicos leva os novos itens iniciais da família Zitel Plus a serem indicados para aplicações como refrigeradores de ar, si-

lenciadores de escapamento, dutos de ventilação, suportes de motor, ressonadores, tampas de motores, bandejas de óleo, refrigeradores de recirculação dos gases do escapamento (EGR - Exhaust Gas Recirculation), módulos de combustível, termostatos, componentes da transmissão como as tampas frontais e reservatórios do radiador.

Otimizada conforme a aplicação, a linha chega às prateleiras nas versões Zytel® PLUS 95G35, com excepcional desempenho no longo prazo mesmo em temperaturas de até 210°C ou até 230°C para períodos mais curtos, excelente acabamento superficial e resistência às soluções de cloreto de cálcio; e Zytel® PLUS 95G50, nas mesmas temperaturas, com excelente rigidez e resistência ao escoamento. Completam os primeiros membros da linha a opção Zytel® PLUS 93G35, que destaca-se pelo bom desempenho no longo prazo mesmo quando exposto

- ✓ 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.minematsu.com.br



ao calor, ótimas linhas de soldagem e bom desempenho nos testes de falha de pressão (burst); bem como a Zytel® PLUS 90G30, de excepcional resistência ao aquecimento dos refrigerantes de motor e excelentes propriedades em contato com a água.

Bob Lawton, gerente global de Tecnologia para o nylon DuPont™ Zytel®, garante que as novidades não param por aí em 2010. Sucinto, ele fala apenas que “a convergência dos produtos químicos gerou uma mudança na durabilidade que é surpreendente. Estamos pesquisando outros polímeros cujo desempenho também poderá ser bastante reforçado com a tecnologia DuPont™ SHIELD”.

INJETORAS

Zuba

Operação de pé

A necessidade de me-

nor espaço físico aliado à tecnologia de sistema de refrigeração no molde mais ágil na comparação com similares são as apostas de Elson Granja, agente da importadora e exportadora ZUBA, para deslanchar no Brasil as injetoras verticais HJ, da taiwanesa JLP. A aposta na categoria é tanta que a empresa, instalada em São Roque (SP), abre Granja, já tem estoque de seis modelos com capacidade de injeção variável entre 160g a 750g por peça. O preço, revela, vai de R\$ 28 mil a R\$ 354 mil. “São equipamentos



HJ: injetora vertical.

baratos e projetados para ocupar um mínimo de espaço”, avalia.

O grau de automação, explica Granja, varia pedido a pedido, porém geralmente puxado para alta tecnologia europeia ou americana, incluindo marcas como Fanuc, Haidenhadem e Siemens. Para o pós-venda, acrescenta o agente, a ZUBA também conta com estoque de peças de reposição e um técnico treinado pela própria fabricante em Taiwan.

MATERIAIS

Polyfil

O bolso agradece

A componedora norte-americana Polyfil lança um aditivo denominado Ecocell cujo chamariz é a possibilidade de o transformador reduzir em até

50% seu uso de resina, assim como reduzir as emissões de carbono em até 45%. Conforme divulga a empresa, o processo Ecocell introduz partículas de aditivos geradores de gases na etapa de fusão do polímero. Através de reação química, as partículas liberam um volume reduzido de gás que produz uma estrutura célula de tamanho inalcançável com a atual tecnologia de agentes químicos espumantes, atesta a Polyfil. O processo de aditivação Ecocell, assinalam as análises da empresa, pode expandir até o dobro o volume do termoplástico beneficiado, com incipiente consumo de energia elétrica. A Polyfil indica Ecocell para a aditivação de poliolefinas e poliestireno submetidos a processos como termoformagem, chapas

ORGANOGRAMA

• **Edgard Perez Jr.**, gerente de masters da Clariant, assumiu a função de diretor comercial da componedora Resimax. • **Antonio Francisco Ponte** assumiu a gerência nacional de vendas para produtos de PVC da Majestic. • **Nicolino Panebianco**, expert por 25 anos da ex-Petroquímica Triunfo em

desenvolvimento de mercados e produtos de PEBD e EVA, saiu da Braskem e abriu consultoria. • **Juliana Salles** assumiu a gerência de propaganda e marketing da componedora Colorfix. • **Reinaldo Marques**, sócio fundador da distribuidora Premix, deixou a empresa após oito anos. • Na Braskem,

Rui Chammas, diretor responsável pelo negócio de PE, foi promovido a vice-presidente da unidade de negócios de polímeros, enquanto seu posto anterior passou para Marco Antonio Quirino, vice-presidente responsável pelo negócio de PE da Quattor. Na Quattor, o cargo anterior de Quirino foi designado para

Armando Bighetti, antes vice-presidente incumbido da atividade de PP. Para o posto anterior de Bighetti, foi nomeado Frank Alcântara, diretor comercial de PP da Braskem, posto que passou para Valmir Soller, responsável por desenvolvimento de negócios da unidade de negócios de petroquímicos básicos.

ou moldagem por espuma estrutural.



Termoformados: aditivo economiza resina.

MATERIAIS

Cana BioProducts LLC
Mais uma cria do etanol

Resíduos da produção de etanol constituíram o ponto de partida para a empresa norte-americana Cana BioProducts LLC desenvolver um aditivo para termoplásticos, capaz de atuar como agente espumante e compatibilizador de diferentes polímeros em blends. Segundo divulga a empresa, o novo aditivo consta de um biocomposto, à base de polímero de fonte renovável não revelado e reforçado com

microfibras. Utilizado no processo de injeção, ele reduz o custo, ciclo e peso da peça, além de contemplar o produto acabado com uma aura de sustentabilidade. De acordo com as informações da CanaBioProducts, o aditivo, denominado DDS Bio Composite, libera dióxido de carbono durante a injeção do termoplástico, gerando assim um com-

posto microcelular através de um processo de espumação e as bolhas resultantes não passam de 50 micra. •




Capas de proteção térmicas para extrusoras, injetoras e sopradoras

Aproveitamento total do aquecimento, evitando-se os desperdícios e possibilitando uma redução acentuada no consumo de energia elétrica.

Uniformidade no aquecimento, resultando em uma melhoria do processo e no controle da temperatura.

Temperatura máxima de 80° C, na face externa da capa, assegurando proteção ao operador e ao meio ambiente.

"Estamos recrutando representantes comerciais para todos os Estados do Brasil"

heatcon Rua Abaetetuba, 326 - Cep. 06409-100
Jd. Califórnia - Barueri - SP

Fone/Fax: (11) 3685-3099
e-mail: heatcon@heatcon.com.br

Visite nosso site
www.heatcon.com.br



POLIAMIDA 6.0 NATURAL
Viscosidades: 2.7 • 3.0-3.2 • 4.0-4.2

- ABS/ABS-PC
- Polipropileno
- Poliamida 6.0 / 6.6 / 11 / 12
- Poliacetal e Homopolímero
- Incorporações de Fibra de Vidro, Talco, Carbonato de Cálcio, aditivação com PTFE, Silicone, Grafite, Bissulfeto de Molibdênio, estabilizantes térmicos e aos raios ultravioleta.

Há 20 anos
atuando em diversas fases da cadeia produtiva do plástico

- Laboratórios modernos • Assistência técnica completa
- Frota própria para agilizar sua entrega • Extrusoras mono rosca tipo cascata e dupla rosca co-rotante de alta tecnologia
- Embalagens especiais que preservam o produto contra umidade.

SGS
Estaremos nas feiras:

PlastShow **EXPO SUCATA** **NORDESTE PLAST** **Interplast** **minasa**

NZcooperpolymer
Est. São João Araçariquama, 385, São Roque - SP
nzcooper@uol.com.br - www.nzcooper.com.br
Tel: (11) 4716-2131

TOP DO MÊS

PLASTÔMETROS



Facilitamos o pagamento

Normas
ASTM D 1238
DIN 53735
é equivalentes

Aparelhos, Ponto de Fusão, Flamabilidade, etc.

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

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.rosdiltec.com.br
E-mail: rosciltec@rosdiltec.com.br

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

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



comercial@vomm.com.br

11 3931-9888

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

Mainard

20 anos

MEDIDORES DE ESPESSURA

DURÔMETROS "SHORE"

BALANÇAS DE GRAMATURA



Loja Virtual: www.mainard.com.br/shop

Fone: 11 5622-5287

PLASTÔMETRO DE EXTRUSÃO

Medição de índice de fluidez disponível em 4 modelos para atender às várias demandas de teste das normas ASTM D1238, DIN ISO 1133, D3364, BS2782 e JISK7210. Métodos A, B (volumétrico) e A/B (volumétrico com cálculo de densidade do fundido), correlação da fluidez com a viscosidade intrínseca do PET. Possui saída serial para comunicação com PC e impressora.

Preços Reduzidos



Telefone: (11) 3511-2697
www.digitrol.com.br
dynisco@digitrol.com.br

Representante

Dynisco

RECICLAGEM EM TODOS OS SENTIDOS.



MGHS 25/1050 TF
Termoformagem



MGHS 800 A
Central de Moagem



420 LRX
Sobras de sopro e injeção



MGHS 20/300 TP
Tubos e Perfis

- MOINHOS
- AGLUTINADORES
- EXTRUSORAS
- PICOTADORAS
- SISTEMAS PARA RECICLAGEM DE PE, PP E PET.

SEIBT

SOLUÇÕES PARA A INDÚSTRIA DO PLÁSTICO

Tecnologia para quem sabe aproveitar



(54) 3281.6000

Fax (54) 3281.6001

seibt@seibt.com.br

www.seibt.com.br

TOP DO MÊS

Termorreguladores

gwk

Tecnologia alemã
com o melhor custo
benefício do Brasil

Controle preciso da água
até 90 / 140 ou 160°C

**Entrega imediata!!!
Solicite uma proposta**

HDB Representações Ltda.
Tel.: 11 4615-4655
hdb@hdbrepr.com.br
www.hdbrepr.com.br



Bicos Valvulados **herzog®** para Injetoras

Precisão
suíça para
melhor
controle de
sua injeção

**Três tipos de acionamentos:
Mola – Hidráulico – Pneumático**

HDB Representações Ltda.
Tel.: 11 4615-4655
hdb@hdbrepr.com.br
www.hdbrepr.com.br



INTECMAT
Compósitos Termoplásticos
www.intecmat.com.br
(16) 3368-4259
(16) 9609-4181
contato@intecmat.com.br

Empresa especializada no desenvolvi-
mento e produção de compostos (compó-
sitos) termoplásticos especiais (compostos
com fibras vegetais e nanocompósitos).

Equipe qualificada para o desenvolvi-
mento de novos produtos e assistência
técnica.

Rua George Ptak, 713. São Carlos - SP



**Plásticos
Venâncio
Aires**

Tudo em embalagens flexíveis

Bobinas Técnicas, Rótulos Manga e Bopp, Rótulos Magazine Bopp e PP
Rótulo PVC Termoencolhível

Rua Reinaldo Schemedecke, 733 - Venancio Aires
CEP 95.800-000 - RS - Brasil

Email: vendas@plasticovenancioaires.com.br - Site: www.plasticovenancioaires.com.br
FONE/FAX: 55 (0) 51 3741.1041

Limpeza de Cilindros de Plastificação

Troca rápida de cor ou
material diminuindo ao
mínimo o desperdício

**Injeção – Extrusão
Sopro**

Redução de tempo e de
consumo de resina com
aplicação de apenas 1%

Faça um teste e comprove!!!

HDB Representações Ltda.
Tel.: 11 4615-4655
hdb@hdbrepr.com.br
www.hdbrepr.com.br



CONTROLE DE DIÂMETRO SEM CONTATO

- medição de 100% da produção;
- possibilita controle automático e
acionamento de dispositivos;
- software e relatórios personalizados;
- spark tester AC / DC;
- produtos nacionais.



NAZKOM
(55 11) 5543 7727

plastico@nazkom.com.br
www.nazkom.com.br

ANUNCIE EM PLÁSTICOS EM REVISTA

(11) 3666-8301

comercial@plasticosemrevista.com.br

O NÍVEL É ESSE?

Deputado quer banir ftalatos de onde eles nunca estiveram

Em mais um capítulo contra a imagem do plástico no debate ambiental, a Câmara dos Deputados analisa projeto de lei (PL) que proíbe a utilização de ftalatos na fabricação de garrafas e copos descartáveis de plástico, fora dos limites estabelecidos pela **Agência Nacional de Vigilância Sanitária (Anvisa)**. Trata-se do PL-6388/2009, cujo autor, o deputado federal Milton Vieira (DEM-SP) julga como resultado de “interesse coletivo da sociedade”, já que para seus “eleitores o plástico pode gerar uma série de problemas para a saúde e para o meio ambiente”, afirma Vieira. O posicionamento, aliás, virou manchete



Vieira: tentativa de veto remonta a 2004.

de veículos de comunicação desde a publicação do documento, em novembro último, sem uma linha sequer sobre o posicionamento da indústria envolvida.

O outro lado, a propósito, como Miguel Bahiense, presidente do **Instituto do PVC**, que também abraça a cadeia dos ftalatos, julga o projeto como “sem o menor sentido, uma vez que as embalagens descartáveis apontadas não utilizam a substância em sua composição”. Aplicados para flexibilizar o PVC na produção de filmes, os ftalatos, explica Bahiense, mesmo constando na lista positiva da Anvisa, não são empregados na produção de copos e garrafas descartáveis, em geral de polipropileno (PP), poliestireno (PS) ou polietileno tereftalato (PET). “As restrições dos ftalatos são para contato com gordura e, mesmo assim, o risco de migração só acontece a altas temperaturas” detalha. Mario Schlickmann, da **Associação Brasileira de Descartáveis (Abrade)** partilha da opinião do executivo do PVC e trata o PL como “absurda falta de conhecimento”, já que seu setor dispensa o uso tanto de PVC quanto dos ftalatos.

Apesar da visão dos especialistas, não é de agora que a confusão do tema é julgada tanto pela área política quanto pela imprensa. Embora tenha apresentado o PL-6388 na Câmara Federal no fim de 2009, Milton Vieira tenta, desde 2004, “vetar” a substância em descartáveis. À época, como deputado estadual,

Vieira apresentou o PL 762/04, com o argumento de “seguir pedido de pessoas de meu relacionamento, que se sentiram lesadas, como consumidoras, ao tomarem conhecimento sobre os riscos dos ftalatos em notícias de grandes jornais”. Apoiado por levantamentos realizados por pesquisador jurídico não revelado da Assembléia paulista, Vieira deu entrada no projeto, que só não seguiu em frente devido ao fim de seu mandato. Conforme regimento interno da Assembléia Legislativa, são arquivadas, no início de cada legislatura, as proposições apresentadas na anterior.

Enquanto isso, em Brasília, o PL anti ftalatos já passou pela Mesa Diretora da Câmara dos Deputados e pela Coordenação de Comissões Permanente, tendo já sido devolvido, sem manifestação, das mãos da Comissão de Desenvolvimento Econômico, Indústria e Comércio. Até agora, os departamentos avaliaram, sem restrições, argumentações baseadas, conforme o deputado, na própria imprensa que acusa a presença de ftalatos na composição de copos e garrafas plásticos, bem como seus malefícios.

Entre as citações retiradas de reportagens que serviram como base para o projeto, o deputado destaca o desrespeito aos limites impostos pela Anvisa e a impunidade. “Há fabricantes que ultrapassam a dosagem de ftalatos permitida pela Anvisa para aumentar

a produção. Estudos comprovam que, por não estarem quimicamente ligadas ao plástico, essas substâncias podem vazar para o meio ambiente e causar danos. São três frentes que me levaram apresentar o projeto: as reportagens, as pessoas que me procuraram e mais essas pesquisas com técnicos da área. Existem fortes apelos para isso, não inventei nada”, justifica o deputado. Conforme o PL em trâmite, ficaria proibido o uso fora dos limites estabelecidos pela Anvisa os ftalatos e seus derivados butila, benzila, dibutila, dicitclohexila, dietila, diisodecila, di-2-etilexila e dioctila, sob pena de multa de 3.000 UFIRs e o dobro para recorrentes.

Vieira alega a necessidade de tornar lei, algo já previsto em resolução, afirmando que os fabricantes seriam obrigados a cumprir apenas o previsto em lei e não em resolução. Miguel Bahiense discorda mais uma vez, já que, ele rebate, a atuação da Anvisa prevê multas e punições. “A Anvisa inclusive tem poder de fechar uma fábrica”, reforça.

Apesar do tardio posicionamento das entidades, tanto em São Paulo quanto em Brasília, Vieira garante nunca ter sido procurado por qualquer uma delas ou empresa ligada à cadeia do plástico. Contatos mesmo, somente de seus eleitores assustados com os “malefícios dos ftalatos” anunciados pela grande imprensa. “Se alguma entidade ou empresa me procurar, quero ouvir, debater e até mesmo retirar o projeto se me provarem que ele é inviável. Sou aberto a discussões”, declara. Mais uma vez na defensiva, resta saber como – e se – a cadeia do plástico reagirá. •

**PET: risco inexistente à saúde
inspira projeto de lei.**



Robocop de asas

Quatro anos e 40 unidades vendidas depois, a Santos Lab, fabricante nacional de aeronaves não tripuladas (UAV, no jargão do setor), vai incutir uma feição ainda mais industrial à produção do seu modelo Carcará, com o qual rompeu um paradigma no ramo. “A concorrência norte-americana e israelense monta UAVs com termofixos, tipo epóxi com fibra de vidro. Ao que eu saiba, a Santos Lab é a única a construir a fuselagem com polipropileno expandido (EPP)”, distingue o administrador de empresas Gilberto Buffara, sócio do desenhista industrial Gabriel Klabin nessa pequena indústria em Campo Grande, subúrbio da zona oeste carioca.

Em essência, os UAV da Santos Lab operam com piloto automático trazido dos EUA e Israel. No mostruário da empresa, os modelos maiores de aeronaves não tripuladas, o Jabirú e o avião-alvo (para testes de projetéis) Azimute, têm carcaça confeccionada com o tradicional termofixo, material exigido pela maior envergadura dos dois modelos. Mas o Carcará admitiu o trabalho com EPP por sua envergadura (1,60 m) e peso menores (2 kg). Até o momento, conta Buffara, a Santos Lab adquire blocos de EPP fornecidos pela **Sanko Espumas** e, por usinagem com CNC, corta neles as peças externas

do Carcará. “Uma das metas do nosso plano de expansão é abolir a usinagem pela injeção e estamos atrás de ferramentas e transformadores para executar essa troca” (contatos: gilberto@uav.com.br)

Até o momento, retoma o fio Buffara, o Carcará tem sido basicamente utilizado por militares, como avião-espião, e no agronegócio, para inspecionar a plantação. Mas o mesmo UAV já foi sondado pela prefeitura de Salvador para monitorar com câmara zoom ou sensor infravermelho foliões no Carnaval e testado com sucesso pela polícia do Rio para fiscalizar o crime organizado nas favelas, sobrevoando silenciosamente, com seu motor elétrico, até a 12 km de altura a 40km/h.

Até chegar à opção do EPP, Buffara repassa ter se debruçado sobre vários materiais. “Evitamos o termofixo para nos diferenciarmos no mercado”, justifica.

“A opção do reforço com fibra de carbono não vinhou por ela ser quebradiça e o Carcará exige resistência do material, pois cai quando esgotada sua autonomia de 60 a 95 minutos (cerca de 8 km)

para voltar a ser arremessado manualmente. Testamos também poliestireno expandido, alternativa recusada por amassar em quedas e não ter ‘memória’ (voltar ao estado intacto original). EPP passou pelo crivo devido à imbatível durabilidade proporcionada à aeronave, mérito de seu poder de ‘memória’”. Buffara estima a participação de EPP em apenas 350-380 g por unidade do Carcará. Um kit de três Carcarás e estação de solo sai por volta de R\$ 850.000,00.

Em Campo Grande, a Santos LAB apresenta, com base em pedidos colocados com três meses de antecedên-

Carcará: fuselagem de EPP.

cia, frisa Buffara, capacidade instalada para montar 30 unidades do Carcará ao ano. O dirigente adianta que os anunciados planos de expansão em breve a empresa objetivam, em essência, concentrar num único site a montagem, P&D e testes dos protótipos manufaturados. •



Buffara: plano de trocar usinagem por injeção de EPP.

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



Traga-nos seus projetos mais audaciosos

“Menores custos e melhor qualidade de peça.”

A Husky oferece sistemas completos que são otimizados para as necessidades de embalagens e concebidos para reduzir o custo total da sua peça, sem comprometer a qualidade. Nossa máquina HyPAC, combinada com soluções de câmaras quentes, proporciona peças mais leves, de alta qualidade com ciclos mais rápidos e menor refugo.

Traga-nos suas metas mais audaciosas. Nós ajudaremos a transformá-las em realidade.

Visite www.husky.ca
ou ligue para (11) 4589-7200

HUSKY®

Keeping our customers in the lead