

**ABIPLAST**

**O que muda com  
José Ricardo  
Roriz Coelho na  
presidência**

**PLÁSTICOS  
IMAGEM E DESAFIOS**

**Um encontro internacional  
que vai dar muito o  
que pensar**

**PET**

**Coca-Cola explica  
a Plant Bottle e  
Nestlé quer garrafas  
de água mais leves**

**O VALOR E A COR**

**Masterbatches refletem as mudanças estéticas – para  
melhor – geradas pelo maior poder aquisitivo da  
consumidora de utilidades domésticas**



PP

PEAD

PEBD

PELBD

ABS

PC

*Uma equipe profissional e especializada,  
deixando o universo das resinas termoplásticas mais  
acessível às necessidades da sua empresa.*



*Distribuindo qualidade  
e construindo credibilidade.*

Autorizado:



Revendedor:



Atendimento em todo Brasil

**Fone: 55 11 3951-0250 - [www.totalpolimeros.com.br](http://www.totalpolimeros.com.br)**

# Baixaria marqueteira



**NÃO É A PRIMEIRA VEZ  
QUE A DISPUTA ENTRE  
PLÁSTICOS EXTRAPOLA  
O CONFRONTO DE  
ATRIBUTOS OU PREÇOS  
PARA DESCAMBAR PARA A  
DIFAMAÇÃO**

Bisfenol A (BPA) é um componente do policarbonato (PC) e de resinas epóxi. Desde o século passado, ele é alvo de pesquisas contestadas sobre os danos à saúde causados por sua ingestão. Por exemplo, através do aquecimento de mamadeiras de PC, processo que faria BPA migrar para o alimento destinado à criança. Até o fechamento desta edição, ao menos, não há notícia de avaliação científica definitiva a endossar as denúncias contra BPA. Apesar da chuva de estudos acadêmicos nos EUA, ou então, de gestos espetaculosos como o veto do governo canadense à presença de BPA em recipientes de alimentos infantis, o fato é que o ícone global da regulamentação da saúde pública, a agência norte-americana Food and Drugs Administration (FDA) mantém passe livre ao material em embalagens alimentícias, tal como seu êmulo no Brasil, a Agência de Vigilância Sanitária (Anvisa).

As denúncias anti-BPA tiraram o pino da granada da mídia norte-americana. Ela passou a trombetear não só o surgimento de qualquer pesquisa contra o material, por mais capenga que seja, como a colocar bem na foto quem aproveita a marola para passar a repudiá-lo de público. O caldo engrossou quando o hipermercadista Wal-Mart, maior canal de vendas dos EUA, banuiu de suas compras artigos contendo BPA, mesmo sem o respaldo científico.

Na ânsia de ocupar a brecha, as alternativas têm pisoteado a ética no marketing. Pululam hoje os anúncios de mamadeiras a utilidades domésticas fabricadas com vidro, polipropileno ou poliéster destacando sua condição de isentas de BPA (BPA free). A baixaria é dupla. Afinal, não há proibição formal a BPA e, de outro ângulo, lógico que as opções estão livres do ingrediente, pois dependem tanto dele para serem produzidas quanto o açúcar do sal.

Não é a primeira vez que a disputa entre materiais plásticos extrapola o confronto de atributos técnicos ou preços para descambar para a difamação. Até hoje ainda são propagandeados, por exemplo, materiais ou artefatos sem origem na cadeia vinílica sob o infame rótulo "PVC free", embora esteja arquiprovado o tendenciosismo e superficialismo das críticas ambientais e toxicológicas ao polímero. No fundo, quem adere a esse marketing difamatório demonstra pouca fé nas qualidades intrínsecas do seu produto e dá um tiro no pé da imagem do plástico como um todo, transmitindo a impressão de um setor de matérias-primas cujos pontos fracos o público só descobre quando pinta algum concorrente.

42

## Ela está dando um banho

O aumento da renda influi - para melhor - na preferência das cores pela consumidora popular de utilidades domésticas (UDs). Veja como essa mudança agita os desenvolvimentos entre os compositores de concentrados.



Shutterstock

### VISOR

#### 06 Queimando o filme

Superoferta no Cone Sul deve apressar mudanças no setor de BOPP.



### OPORTUNIDADES

#### 22 O caminho das pedras

**Itatex** prospecta vanguarda dos plásticos para alargar liderança em cargas minerais.

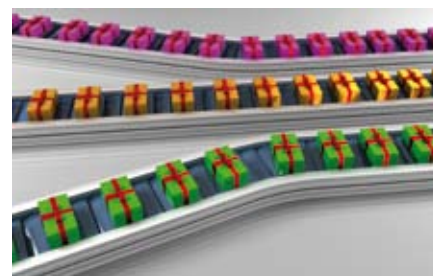
#### 18 A chave mestra

**Global Housing** introduz sistema de perfis de PVC e cimento, bem sucedido na Venezuela, para moradias de baixa renda.

### GESTÃO

#### 28 A passarela da produção

Em 10 anos de Brasil, a fábrica da Italiana **Crizaf** virou sinônimo de excelência em esteiras.



## SENSOR

## 30 Sangue novo e bom

José Ricardo Roriz Coelho assume a presidência do conselho da **Abiplast** disposto a fortalecer a entidade, agregando embaixo dela todas as representações da transformação de plástico.

## CONJUNTURA

## 34 Como falar com ela



A geração Y (foto) precisa saber dos benefícios do plástico e o setor tem de acertar o passo com o desenvolvimento sustentável. Para apontar os caminhos, **Plásticos em Revista** promove em maio o **Encontro Internacional do**

**Plástico- Imagem e Desafios**. Veja o temário e como participar.

## RASANTE

## 38 Plano geral

Cresce o excedente global de eteno, PLA da **Cargill** estreia no Brasil o cenário inquietador de policarbonato e outras notícias em primeira mão.

## CADERNO DE MARKETING

## 66 Os lançamentos em produtos e serviços

Entre as novidades, as injetoras chinesas **Haiquiang**, **3 Rios Resinas** distribui PET da **M&G** e **Moretto** incrementa a oferta de seus periféricos.

## MAIO AMBIENTE

## 62 Para refrescar as ideias

**Coca-Cola** lança garrafa de PET contendo monoetileno glicol derivado do etanol da cana.



## TENDÊNCIAS



## 70 A dieta da água

**Nestlé** e **Coca-Cola** participam de um estorvo para PET: a corrida para diminuir o peso das garrafas de água.

Março 2010  
Nº 557 - Ano 48

**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: Abril/2010**

MEMBRO DA ANATEC  
Associação das Editoras de Publicações Técnicas  
Dirigidas e Especializadas

# Queimando o filme

Investidores afoitos causaram excedente de BOPP no Cone Sul.

E a sobra vai aumentar.



Filmes biorientados (BOPP) pulsam, ao lado de rafia e autopeças, na jugular do consumo nacional de polipropileno (PP). Não é à toa que os dois maiores produtores locais da película – **Vitopel** e **Polo** – estão entre os 10 primeiros compradores do polímero no país. Essa foto vistosa, no entanto, deu de embaçar nos últimos anos com as importações brasileiras decorrentes do sensível aumento da produção de BOPP no Cone Sul, fruto de projetos desenhados sob a passada fartura de liquidez global. Para complicar o enrosco, a capacidade doméstica sobe 38.000 t/a no início de 2011 – bem mais que as cerca de 22.000 toneladas desembarcadas em 2009 – com a operação comercial da primeira das duas linhas DMT do complexo da **Videolar** em Manaus, garante Cláudio Rocha, diretor comercial para plásticos da empresa.

A conjunção desses fatores pisca um alerta de risco para o negócio de BOPP no Brasil. De um lado, manda a lógica, a superoferta do filme pressiona pelo recuo do seu preço e o da resina utilizada. Do outro ângulo, os fornecedores de PP também perigam amargar perdas na sua receita neste segmento em razão de artifícios como paradas momentâneas de máquinas para suavizar o descompasso entre a oferta e demanda domésticas de BOPP. De certo modo, isso já transpa-

Mais do que se comprometer com a qualidade,  
a Activas se compromete com você.



■ Atendimento qualificado em todo o território nacional.

■ Presença de matriz e filiais.

■ Região atendida pela matriz São Paulo.  
Instalações futuras:  
Centro-Oeste e Norte.

Há 20 anos, a Activas roda o Brasil entregando o melhor em produtos e em comprometimento com a sua necessidade.

É pela sua satisfação que aprimoramos nosso negócio, a cada entrega.

**Obrigado por nos fazer  
buscar o melhor sempre.**



■ BASF



Kraton



LANXESS

EASTMAN

Bayer MaterialScience

IRPC

- Escritório São Paulo - Fone: (11) 3525-5000 • Nordeste - Fone: (81) 3476-5050
- Rio de Janeiro - Fone: (21) 2240-5200 • Matriz São Paulo - Fone: (11) 3525-4959
- Paraná - Fone: (43) 4001-5255 • Santa Catarina - Fone: (47) 3437-5001
- Rio Grande do Sul - Fone: (54) 3028-9400



**ACTIVAS**  
Distribuição de Resinas Termoplásticas  
[www.activas.com.br](http://www.activas.com.br)



**Alcântara: proposta de desligar linhas menores.**

rece em medidas como o fechamento da fábrica de 12.000 t/a de BOPP blown da Polo Films em Varginha (MG).

Uma agravante irremovível é a estreia da Videolar, movida por um aporte arredondado em US\$100 milhões. Na garupa do acesso direto à resina internacional com redução de 88% no imposto sobre importação e a tiracolo dos incentivos fiscais da Zona Franca, caso da isenção de IPI, a Videolar tende a causar em BOPP o mesmo alvoroço que provocou no mercado interno de poliestireno (PS) ao acionar sua unidade de 120.000 t/a em Manaus. A superoferta que ela ajudou a nutrir resultou num segmento de PS que, desde então, roda bem abaixo de sua capacidade no país. Sob influência também da baixa internacional na lucratividade da resina, esse reduto tem penado com balanços em geral frustrantes, a ponto de levarem **Basf** e **Dow** a jogar a toalha e se desfazer de suas fábricas brasileiras do termoplástico.

Gato escaldado, o mercado se pergunta se o PS de hoje não se chamará BOPP amanhã. “O setor se mostra atraente, considerando-se os novos investimentos e o fato de ser uma indústria madura e capacitada para administrar seus excedentes até o reequilíbrio da oferta/demanda”, tranqüiliza Frank Alcântara, vice-presidente de PP da **Quattor**. O aumento da demanda de BOPP já é visível ele sustenta, “e uma saída para diminuir o excedente seria desligar as máquinas pequenas”. O problema é achar esses equipamentos. Apenas a **Valplast**, por exemplo, um dos menores produtores de BOPP do país, conta com uma única linha cast em Itamonte (MG) de capacidade equivalente à da fábrica fechada pela Polo.

Pelos sensores da praça, o mercado brasileiro de filmes de PP rondou 324.000 toneladas em 2008, das quais uma fatia de 66,6% ou cerca de 120.000 toneladas coube a BOPP. Por sua vez, a capacidade instalada foi dimensionada na faixa de 215.000

toneladas, repartidas entre a Polo (80.000 t/a), Valplast (12.500 t/a), Vitopel (118.000 t/a no Brasil e 32.000 t/a na Argentina). A fatia complementar cabe à **3M**, focada apenas em produtos seus contendo BOPP, como fitas adesivas. Por sua vez, a Valplast produz BOPP primordialmente para uso cativo (flexíveis monocamada e laminados) e vende seu exíguo excedente. No ringue de BOPP, a Valplast é o único produtor de perfil ambivalente, pois também atua como convertedor de laminados, um dos maiores segmentos do filme biorientado. No pano de fundo, a Valplast desfruta a conveniente condição de controlada da corporação **Valgroup**, potência em embalagens que consome mais de 270.000 t/a de resinas – em especial poliolefinas. À sombra desse cacife do grupo e do apoio da fornecedora de PP Braskem à sua decisão de atuar em BOPP, a Valplast adquire a resina em condições que garantem competitividade econômica a seu filme biorientado, apesar da modesta capacidade em Itamonte.



**Vitopel: ênfase em produtos e serviços para crescer sob superoferta.**

# AZUIS...

Azul turquesa, azul anil, azul jeans, azul marinho ou azul da cor do mar...

Para não ficar azul-deserto sem opções em cores, soluções e serviços, desenvolva a sua cor conosco.

Você tem a inspiração.

A Cromaster faz a cor que você precisa.

No DNA da sua cor, tem Cromaster.



Tiv'odeia  
soluções e serviços em cor

**Cromaster**  
masterbatches

**10 ANOS**

Central de Vendas: 11 3465-4664  
[www.cromaster.com.br](http://www.cromaster.com.br)

**CONCENTRADOS DE COR:** Brancos • Pretos • Coloridos • Perolados • Metalizados • Marmorizados  
**ADITIVOS:** Protetor UV • Deslizantes • Antiestáticos • Antioxidantes • Antibloqueio • Auxiliares de Processo • Antifog  
**WETCOLOR®:** Concentrados líquidos coloridos • Concentrados líquidos de aditivos  
**CROMALEM®:** Concentrados super dispersos para multifilamentos



Retomando o fio das projeções, a capacidade efetiva do segmento nacional de BOPP é situada em 183.000 t/a ou cerca de 33% acima da demanda nacional. Em 2008, o mercado doméstico foi suprido pelos produtores locais com cerca de 100.000 t/a, enquanto os filmes importados comparecem com 20.000 t/a. “O consumo nacional de BOPP evolui à média anual de 8%”, dimensiona José Ricardo Roriz Coelho, presidente da Vitopel. “Em 2009, o mercado brasileiro rondou 130.000 toneladas, volume no qual as importações participaram com 17%”. As remessas de BOPP para o Brasil foram puxadas em 2008 por Argentina, Peru, Chile e Equador. Quanto às exportações brasileiras de BOPP, limitaram-se a 40.000 toneladas em 2008, estimam os analistas.

“O mercado de BOPP tem uma lógica parecida com a da petroquímica, em função da escala mínima de investimento”, constata Waldir Soller, diretor do negócio de PP da **Braskem**. “Ou seja, a capacidade das

máquinas entrantes não é relacionada com o mercado, mas com a escala mínima de produção”. Tal como ocorre com novas plantas petroquímicas, ele continua, a adição de novas capacidades cria, no primeiro momento, um excedente dirigido às exportações até o consumo interno atingir envergadura para absorvê-lo. “Assim, em analogia com a petroquímica, BOPP é um negócio cíclico”.

No passado recente, pondera Soller, vingaram investimentos de peso em BOPP no Mercosul, “em função da perspectiva de crescimento de mercado e da melhoria das margens do filme à época”. Fora o Brasil, o único país do bloco comercial a alojar plantas de BOPP é a Argentina, com as unidades da chilena **Sigdropack** e da peruana **OPP Film** em Buenos Aires e a menor planta da Vitopel, em Toporal, perto de Córdoba. Segundo Soller, esses produtores cobrem o Brasil como seu mercado natural. “O investimento simultâneo feito por alguns players (N.R.- Sigdropack, OPP e terceira linha da Polo) na região, motivados pelo

potencial sul-americano e a redução do crescimento econômico esperado para a Argentina pode ter influenciado na subreoferta hoje percebida e que não foi, provavelmente, vislumbrada no momento da concretização desses empreendimentos recentes”. Dessa forma, conclui, a situação atual de excesso de capacidade de BOPP é estrutural “e a solução passa pelo crescimento do mercado doméstico, desativação de equipamentos menos competitivos e consolidação de transformadores da área”. Para vários observadores, as negociações para a compra de concorrentes já ameaçam sair da manga dos maiores players no Cone Sul. Enquanto isso, encaixa Soller, a Braskem tricota parcerias com transformadores visando alargar o consumo e tirar o quanto antes de cena o único estorvo do roteiro do filme — a sobra de capacidade de BOPP.

Dirceu Varejão, diretor comercial da Vitopel, considera a futura entrada da Videolar um dos principais impulsionadores para elevar a oferta do filme no Brasil a um fator três vezes superior

[www.embalaweb.com.br](http://www.embalaweb.com.br)

à demanda atual traduzida por ele em 115.000 t/a. O cenário, no entanto, não intimida o executivo, pois antevê dificuldade de colocação do portfólio do novo player devido à operação fora dos grandes centros consumidores, na

Zona Franca de Manaus. O argumento de Varejão baseia-se principalmente no fato de 60% do consumo de BOPP estar direcionado à indústria alimentícia, cujo atendimento depende crucialmente da logística. “O setor de alimentos trabalha

com sistema just in time. É mais vantajoso para a cadeia conseguir trabalhar com menos estoque e menos capital de giro”, pondera Varejão, ao definir nesse contexto o BOPP importado como coadjuvante. “Os filmes desembarcados

## LAMINADOS: ZARAPLAST REAGE ÀS MUDANÇAS DO CONSUMIDOR.

Usina de embalagens contendo BOPP, entre flexíveis monocamadas, coex e laminados, a **Zaraplast** hoje baliza seus esforços de inovação pelo crivo da sustentabilidade, performance e conveniência do desenvolvimento. A título de ilustração, Marcos Hatum, gerente de desenvolvimento, encaixa neste tripé preocupações clássicas do reduto de embalagens multimaterial, com destaque para redução das espessuras, excelência no emprego de matérias-primas, eliminação de sobre-embalagens e a adoção de soluções diferenciadas e bem vistas pela ótica ambientalista como o futuro polietileno derivado do etanol da Braskem.

No âmbito de BOPP, Hatum considera interessante o surgimento de mais um fornecedor local do filme, no caso a primeira das duas linhas francesas DMT que a **Videolar** deve colocar em operação comercial em Manaus em 2011. O gerente da Zaraplast justifica sua expectativa com base nos desenvolvimentos conjuntos que efetua com suas fontes de BOPP, atividade hoje centrada em essência na Vitopel, e produtores do exterior. “O investimento da Videolar é importante para o nosso setor, hoje relativamente aquecido e em expansão. Precisamos de bons parceiros para ampliar nossa eficiência, o que passa pelo compromisso com a

sustentabilidade”. Na mão oposta da sua concorrente em laminados **Valplast**, a Zaraplast optou há bom tempo em não investir na produção cativa do filme. Segundo justificou há anos o dirigente Alberto Dayan, trata-se de um segmento superlotado de concorrentes e, para Hatum, a verticalização em BOPP colidiria com a visão do grupo de atuar como uma continuidade do negócio de seus fornecedores.

Para Hatum, o excedente da capacidade local de BOPP tem condições de aproximar o filme de redutos pouco desbravados por ele, principalmente nas classes C, D e E. “Todos os ‘Brasis’ ainda não foram descobertos”, reforça. E justamente para atender novos públicos, informa, o direcionamento na Zaraplast quanto à sustentabilidade leva em conta quesitos como o maior aproveitamento das matérias-primas e consumo consciente. “Faz total sentido perguntar para o consumidor final se ele tem preocupação com o apelo sustentável, tal como se questiona sua preocupação com a saúde e bem estar.

Em relação à corrida pela redução da espessura, outro pilar da Zaraplast para sobressair em flexíveis, Hatum considera que o limite mínimo aceitável ainda não foi atingido. Pelos cálculos do gerente, nos últimos cinco anos a espessura das embalagens diminuiu



Foto Renato das Anjos

**Hatum: desenvolvimentos com Vitopel e fontes de BOPP importado.**

entre 5-15%, graças à evolução das resinas, extrusora e laminadoras, “o que possibilitou ainda a substituição, por exemplo, da folha de alumínio em curso em segmentos de embalagens como os de consumo rápido, caso da indústria alimentícia”. Outra referência desse progresso, coloca, foi colocar ao alcance do público de baixa renda facilidades de abertura e fechamento antes circunscritas às embalagens para os andares de cima da pirâmide, caso do desenvolvimento a cargo da Zaraplast de um sistema de abertura simplificada para a bandeja de minibombons Sonho de Valsa, marca da Kraft Foods campeã em sua categoria, aliás dominada de ponta a por invólucros de BOPP.



## O foco do mercado comprador estará em você

Compradores do segmento do plástico da América do Sul vêm à Interplast para conhecer os mais recentes produtos e inovações tecnológicas, além de conhecer e firmar contratos com novos fornecedores. Sem sombra de dúvida, é uma oportunidade única de inserir a sua empresa neste grande mercado.

A cada edição da feira, o alto índice de satisfação dos expositores e participantes da Interplast comprova a eficiência deste evento na realização de negócios.

Reserve já o seu espaço e garanta essa excelente oportunidade de bons negócios para a sua empresa:

[www.interplast.com.br](http://www.interplast.com.br)

**Feira e Congresso Nacional de Integração da Tecnologia do Plástico**

**De 23 a 27 de Agosto, nos Pavilhões da Expoville em Joinville - SC**



Apoio Oficial:



Promoção e Realização:



Fone: (47) 3451 3000  
[www.messebrasil.com.br](http://www.messebrasil.com.br)  
[feiras@messebrasil.com.br](mailto:feiras@messebrasil.com.br)



representam, há 3-4 anos, cerca de 15% do volume consumido no Brasil e 45-50% dessas importações são originárias da própria América do Sul. Entre as bobinas remetidas dessa região, uma parcela de 60% é remetida da Argentina”, distingue o diretor. A própria Vitopel, dispõe no país vizinho de uma capacidade correspondente a 80% da demanda local estimada em 40.000 t/a de BOPP. É a menor do reduto argentino dos produtores do filme, completado pela unidade de 37.500 t/a da chilena

Sigtopack e a planta de 35.000 t/a da peruana OPP Film, ambas ativadas em 2009. Varejão projeta a produção argentina de BOPP na casa de 100.000 t/a. Apesar do excedente, ele reitera, as remessas para o Brasil não devem se intensificar. “Embora alguns produtores se aproveitem de barreiras alfandegárias, a licença de exportação Argentina-Brasil demora de 60-90 dias para o embarque. Os artifícios tributários são insuficientes para competir no negócio de BOPP no Brasil”, avalia.



**Bottom: exportações argentinas não devem aumentar.**

## EVONIK: ADITIVOS NO MOTOR DE BOPP

Puro sangue europeu em especialidades químicas, a **Evonik** assedia o reduto de BOPP com uma carga mineral e um copolímero poliolefinico. A primeira consta da série de sílicas precipitadas Sipernat. “Os tipos se diferenciam por características como o tamanho das partículas, cobrindo a gama de exigências do mercado quanto ao coeficiente de atrito e transparência”, esclarece Camila Pecnerini, chefe de produto da área de materiais inorgânicos da empresa na América Latina. As sílicas Sipernat atuam como agente antibloqueio, ela assinala, facilitando o deslizamento de uma superfície plástica sobre a outra. Quanto ao copolímero para BOPP, Regiane Colombo, representante técnico

comercial para coating e aditivos da Evonik no Brasil, explica tratar-se de poli-alfa-olefina amorfa Vestoplast, material recomendado para aprimorar o alongamento na ruptura dos filmes, reduzir o Tg de polímeros. “Também garante flexibilidade e adesão, apresentando ainda boa compatibilidade com outros polímeros”, descreve a expert da Evonik. Entre os atributos de Vestoplast em usos de BOPP como laminados ou coextrusados, Regiane ressalta a alta estabilidade térmica e o desempenho como barreira anti UV. “O copolímero também prima pela excelência na compatibilidade com betume e poliolefinas, proporcionando alta flexibilidade, inclusive sob baixas temperaturas”, ela completa.



**Camila e Regiane: assédio com sílicas e copolímeros.**

Em meio à sobra de BOPP no Cone Sul, a estratégia da Vitopel, detalha o diretor, é participar da evolução de 4-5% prevista para seu setor em 2010 com diferenciação de produtos e serviços. “O excesso de capacidade é ruim, mas hoje conseguimos nos distinguir pela pontualidade, qualidade e atendimento individualizado”. Varejão sublinha ainda o empenho da Vitopel em escavar inovações e, entre elas, brande a intenção de triplicar as vendas de Vitopaper – PP reciclado com aparência de papel lançado em 2009 –, firmando seu uso em rótulos e etiquetas. Na esfera de BOPP para rótulos, ele confia na receptividade crescente ao seu filme Vitolabel nos setores de refrigerantes e óleos comestíveis. De volta às embalagens da última fornada de lançamentos da Vitopel, Varejão se anima com a introdução de um tipo de BOPP para selagem a frio, considerado ideal para acondicionar chocolates e que concilia a performance com um custo mais acessível que a versão do filme para essa aplicação.

Na mesma trilha de Varejão, Da-



[www.grace.com](http://www.grace.com)

# SYLOBLOC – Agentes Antibloqueio

**Grace Davison Specialty Catalysts & Process Technologies**

Bloqueio é a adesão ou união de duas superfícies de filmes que ocorre após a produção e/ou durante armazenagem prolongada. As camadas dos filmes poliméricos tendem a ficarem unidas (coladas). Esse fenômeno de "bloqueio" é mais pronunciado em filmes de poliolefinas, como polietileno e polipropileno. **As Sílicas SYLOBLOCK conferem**



- Uma superfície micro-rugosa ao filme, resultando em menos contato e
- menos bloqueio entre as camadas individuais do filme

A faixa de produtos SYLOBLOCK inclui sílicas feitas sob medida para diferentes espessuras e tipos de filmes. Os engenheiros de aplicação da Grace Davison podem ajudá-lo a selecionar o tipo ideal para as suas necessidades.

**GRACE**  
Davison

**Grace Brasil Ltda.**  
Av. Paraná 4690  
Cajuru do Sul  
Sorocaba, SP 18105-000  
Brasil  
+55 15.3235.4705

**W. R. Grace & Co. - Conn.**  
7500 Grace Drive  
Columbia, MD 21044  
USA  
+1 410.531.4000

**Grace GmbH & Co. KG**  
In der Hollerhecke 1  
67545 Worms, Germany  
+49 624.140.300

**W. R. Grace (Hong Kong) Ltd.**  
Units 1001-3, 10 / F AXA Centre  
151 Gloucester Road  
Wanchai  
Hong Kong  
Tel: +852 2590.2848

Grace® Grace Davison®, Evolich®, Evolich® Evolich®, Sylobloc® are trademarks in the United States and/or other countries, of W. R. Grace & Co.-Conn. The information presented herein is derived from our testing and experience. It is offered, free of charge, for your consideration, investigation and reference. Since operating conditions vary significantly, and since they are not under our control, we disclaim any and all warranties on the results which might be obtained from the use of our products. You should make no assumption that all safety or environmental protection measures are indicated or that other measures may not be required. © 2010 W. R. Grace & Co.-Conn.



**Chocolate: Vitopel lança filme com temperatura de selagem inferior.**



vide Botton, diretor comercial da Polo Films, calcula em 115-117.000 toneladas o consumo interno de BOPP em 2009. O volume semelhante ao ano anterior, na avaliação do executivo, teria sido puxado pelas boas exportações do primeiro trimestre daquele ano, cenário bem diferente ao que vive o reduto na primeira metade de 2010. À margem do câmbio desfavorável às exportações, Botton estima que as vendas nacionais de BOPP devam atingir patamar ao redor de 120-125.000 toneladas acumuladas até dezembro, em consequência do crescimento do consumo doméstico do filme. Quanto às

importações integrantes desse volume, Botton julga que a recessão deflagrada pelo governo Kirchner não deve levar a um aumento a curto prazo das remessas de BOPP argentino para o Brasil. “O balanço do primeiro trimestre indica que os negócios de BOPP na Argentina reagiram bem aos problemas econômicos internos”. Ainda assim, Botton calcula ao redor de 10.000 toneladas o volume médio anual de bobinas de BOPP argentino que entram no Brasil. “As importações de BOPP no Brasil já estão consolidadas. A única mudança no último ano foi o deslocamento de alguns produtores do Peru e Chile para a Argentina, o que aumentou as estatísticas das importações argentinas”, ele comenta. Quanto às exportações brasileiras, nota, devem repetir o desempenho em fogo brando de 2009, “pois custos e câmbio variáveis não nos dão competitividade”, justifica.

A preservação da competitividade econômica em ambiente de sobra aguda do filme, conta Botton, levou a

empresa a parar, em julho de 2009, sua antiga unidade mineira de 12.000 t/a de BOPP tubular. Nos idos de 2008, aliás, a notícia dos anúncios de investimentos em BOPP da Videolar, Sigdopack e OPP Film já fazia subir a pressão de Botton, preocupado com a partida de sua terceira linha cast sob perspectiva de oferta excessiva do filme biorientado no Cone Sul. Com o fechamento de Varginha, a produção da Polo ficou concentrada na unidade de 80-82.000 t/a a cargo de três linhas cast **Brückner** em Montenegro (RS). Em relação ao surgimento de mais um concorrente doméstico, o primeiro na região norte do Brasil, nas vestes do projeto de 75.000 t/a da Videolar em Manaus, o diretor da Polo avalia contemporizador que todos os produtores de BOPP estão atolados no cenário de superoferta regional, no qual a eficiência faz a diferença do negócio. “BOPP está bem sedimentado no Brasil. Só posso desejar boa sorte à Videolar”. Cláudio Rocha, da Videolar, afirma que só volta a falar quando sua primeira máquina rodar. •



**Soller: BOPP é negócio cíclico como a petroquímica.**

# SANDRETTO, QUALIDADE E SUPORTE. UMA MARCA 100% MADE IN BRAZIL.



SANDRETTO DO BRASIL. Injetoras com altíssimo padrão de qualidade, tecnologia de ponta e 100% brasileiras. A melhor linha de máquinas do mercado nacional. Consulte as oportunidades comerciais com a equipe Sandretto.





Casa de perfis Global Housing: montagem mais simples, barata, rápida e limpa que a obra de alvenaria.

# A chave mestra

**Global Housing abre a porta da casa popular com perfis de PVC e cimento**

“N

ão tínhamos intenção de virar transformadores, mas de constituir um laboratório de assistência a

construtores. A surpreendente avalanche de pedidos para implantarmos o sistema nos fez mudar de idéia”. O sistema a que Gilberto Fernandes, sócio executivo da

**Global Housing**, se refere é o dos kits de perfis de PVC e cimento, base de casas populares e inspirados na tecnologia da canadense **Royal**. Pelo cronograma do projeto, a produção dos perfis na unidade em Araquari, nas proximidades de Joinville (SC), deve ganhar escala comercial em junho próximo. “A Global Housing é a primeira empresa nacional no gênero e deverá atingir em junho capacidade para fornecer 70 t/dia de perfis vinílicos, correspondentes a 70 casas de 43 m<sup>2</sup>”, traduz Fernandes.

EM MAIO, A **ROMI**  
VAI LEVAR PARA A  
**FEIRA INTERNACIONAL  
DA MECÂNICA 2010**

OS MAIS RECENTES  
**LANÇAMENTOS**  
DE MÁQUINAS, FAZER  
**DEMONSTRAÇÕES** TÉCNICAS,  
PROMOVER NOVOS **NEGÓCIOS**,  
CONTAR A SUA **HISTÓRIA**,  
COMEMORAR OS **80 ANOS**  
DE FUNDAÇÃO E MUITO MAIS!

VOCÊ É NOSSO CONVIDADO!  
**VENHA NOS VISITAR!**



DE 11 A 15 / MAIO / 2010 PARQUE ANHEMBI / SÃO PAULO



**AO LADO DO CLIENTE, DESDE 1930**

(11) 3670.0110 • [www.romi.com](http://www.romi.com)



O ingresso da empresa na transformação foi desencadeado por uma prestação de serviços. Fernandes esclarece que a empresa surgiu nas vestes de uma equipe de 10 técnicos incumbidos de prover engenharia básica e start up para fábricas de kits de perfis, de vinil ou de madeira/plástico, articuladas com uma frente ampla de grifes européias de máquinas: extrusoras **Krauss Maffei**; linha de frente (ferramentas, puxadores etc.) da **Greiner**; sistemas de alimentação **Reimelt-Henschel** e esquadrias de portas e janelas da **Elnoratec**. “Desde a etapa do projeto, esse esquema de operação conjunta completa cinco anos na Venezuela, onde duas fábricas já produziram cerca de 10.000 kits para casas nos últimos dois anos e meio”, calcula Fernandes. A propósito, ele comenta que o governo Hugo Chavez, apesar do seu notório descontrole da inflação e dos recursos financeiros anêmicos, tem pago em dia e sem maiores entraves o sistema de gestão e produção dessas

moradias populares.

Os predicados da tecnologia dos perfis vinílicos recheados com cimento englobam custos e conveniência. “Em oito dias, uma casa de 43 m<sup>2</sup> com tecnologia Global Housing é entregue para morar a um custo na faixa de R\$ 24-26.000”, expõe Fernandes. Já uma casa de alvenaria do mesmo porte, como as dos modelos financiados pela **Nossa Caixa**, ilustra o dirigente, demora bem mais para ser erguida e sai hoje por volta de R\$ 50.000. “Além do mais, o sistema dos kits dispensa a argamassa exigida pela obra de alvenaria, não acusa perdas e sua implantação é mais simples e limpa que a casa convencional”, compara Fernandes, sublinhando a conveniência do seu sistema de manejo simples facilitado com o preocupante momento de aguda escassez nacional de pessoal qualificado para os canteiros de obras, desde engenheiros a operários. Para azeitar mais a ofensiva da Global Housing

sobre empreiteiras e construtoras, ainda mais num ano eleitoral e de frenesi em moradias populares como este, Fernandes espera concluir em junho a formação de um time de empresas parceiros da Global Housing para o suprimento de elementos complementares como telhas, vidros e tubulações de água e esgoto.

Sob a pressão dos investidores do setor de construção civil, seduzidos pelo negócio de laçar o público de baixa renda com moradias à base de kits dos perfis tipo colmeia da Global Housing, a tímida ideia inicial de montar um laboratório de assistência às empreiteiras foi defenestrada pelo investimento da ordem de R\$ 5 milhões na fábrica dos perfis em Araquari, nas proximidades de Joiville. Além de Fernandes, o quadro de sócios em partes iguais (20%) da Global Housing hoje alinha Sandro Wittiz, Helmut Hinz, Edson Schmeller e Roberto Gandolfo. Fincada em terreno próprio de 90.000 m<sup>2</sup>, a fábrica da



# Cores, importantes como a vida.

*Aditivos*

*Masterbatch*

*Cristal Micro Perolizado*

*Cristal Micro Peletizado*

*Masterbatch Universal*

*Cristal Color Blend*

*Tingimentos Técnicos*

*Salt and Pepper*

Contando com uma equipe que atua há mais de vinte anos no segmento de pigmentação e aditivação termoplástica, para os setores de sopro, injeção, extrusão, filme, borracha, expandido, plásticos de engenharia e multifilamentos de PP e PET e com tecnologia de última geração, a Cristal Master oferece um atendimento totalmente personalizado e eficiente.



## **CRISTAL MASTER**

A Solução Completa em Pigmentação Termoplástica.

**Fábrica:** Av. Santos Dumont, 3785 - Pavilhão B - Dist. Industrial - Joinville - SC (47) 3451.5000

**Representantes:** São Paulo/Capital e Interior (11) 2949.2741 - Vale Paraíba/SP (12) 9104.7142

Belo Horizonte/MG (31) 8737.7407 - Nova Serrana/MG (37) 3226.1102 - Paraná/PR (41) 3022.6259

Rio Grande do Sul/RS (51) 8117.6424 - Rio de Janeiro/RJ (21) 9123.0186 - Nordeste (71) 9157.9876

email: [cristalmaster@cristalmaster.com.br](mailto:cristalmaster@cristalmaster.com.br) - visite: [www.cristalmaster.com.br](http://www.cristalmaster.com.br)

Global Housing tem trabalhado de forma intermitente com capacidade atual da ordem de 10 casas/dia, arredonda entusiasmado Fernandes. Os kits de perfis são extrusados com compostos vinílicos adquiridos da paulista **Karina**, líder nacional nessas formulações, em duas linhas munidas de dupla rosca da alemã Krauss Maffei, máquinas respectivamente com 90 e 75 mm de diâmetro de rosca. “O primeiro fornecimento da Global Housing no país foi para a obra de uma escola pública no Espírito Santo, aliás já entregue por uma construtora local”, destaca Fernandes sem abrir nomes. No embalo das encomendas que pingam com continuidade e diante da perspectiva de preços hoje reduzidos pela recessão para os equipamentos europeus, o quinteto de sócios da Global Housing mantém de pé a meta de agregar mais oito extrusoras à linha de produção de perfis até dezembro.

Mais para a frente, Fernandes não descarta a exploração de sinergias entre a operação da Global Housing e a da **Sigmacron**, indústria inaugurada em julho de 2009 no mesmo terreno em Araquari e gerida pelos mesmos controladores. Investimento orçado em R\$ 2 milhões, a Sigmacron dedica-se à galvanoplastia e injeção de acrilonitrila butadieno estireno (ABS) importado da China. “A empresa atua com produtos finais próprios, como emblemas de marcas automotivas, e para terceiros, a exemplo de frisos de portas de carros para a montadora **Renault**”, descreve Fernandes. No momento, a Sigmacron roda com três injetoras hidráulicas nacionais, da Romi, de 80, 120 e 220 toneladas de força de fechamento. “Prendemos dispor de 15 máquinas até julho de 2011”, delimita Fernandes, prevendo o retorno do capital inicial aplicado na empresa em torno de dois anos. •

# O caminho das pedras

## Itatex aperta o cerco dos plásticos com suas especialidades minerais

A frequência com que estudos acadêmicos asseguram que determinadas especialidades minerais não possuem similar nacional acendeu a luz vermelha da **Itatex**. Nº1 do Brasil nessas cargas mais nobres, a empresa exhibe em seu mostruário todos os materiais indicados como disponíveis apenas no exterior. “Bastaria aos pesquisadores ter disposição para sondar o mercado a respeito para corrigirem esse

equivoco”, reclama o fundador e diretor geral Antonio Alonso Ribeiro. Esse grau de desinformação e o aumento da concorrência importada — “em especial dos EUA, efeito do câmbio flutuante”, atribui o dirigente — incomodam mas não têm barrado a ascensão da empresa, movida por um investimento superior a US\$ 20 milhões nos últimos 25 anos. “Desde os anos 90, o tamanho original da Itatex aumentou de 15 a 20 vezes”, situa o assessor técnico



Costa: argila transposta de tintas para nanocompostos.

Ricardo Aurélio da Costa.

A expansão, aliás, continua à toda este ano. Na calculadora de Costa, o mercado total de silicatos, o foco da Itatex, movimenta no país em torno de 3.000 t/mês. "Entramos em 2009 rodando a 50% desse volume e, com a chegada de mais dois moinhos micronizadores, deveremos produzir por volta de 2.000 t/mês a partir de abril, sob a escora de três laboratórios de pesquisa e um de controle de qualidade", expõe Alonso.

Além da capacidade, a Itatex busca crescer pelo cultivo mais a fundo de mercados nos quais atua com timidez. É o caso do beneficiamento de plásticos, atividade que responde por 10-15% de suas vendas, bem atrás do carro-chefe da empresa: a formulação de tintas. "Nos termoplásticos, o principal campo é o dos

fios e cabos de policloreto de vinila (PVC), no qual a Itatex comparece, por exemplo, com antichamas não halogenados revestidos", cita Costa. "Consta do emprego de hidróxidos de alumínio e magnésio recobertos com organossilanos e ácidos graxos, aplicáveis também em fios e cabos de poliolefinas", assinala o assessor técnico.

Plásticos de engenharia como poliamida (PA), policarbonato (PC) e polibutileno tereftalato (PBT) também pulsam como plataformas para ampliar o uso de especialidades minerais da Itatex. Costa ilustra com silicatos calcinados revestidos com aminosilanos, desenhados para termoplásticos



**Alonso, Costa e Pinheiro: desenvolvimentos não raro desconhecidos por pesquisadores.**

sensíveis à degradação térmica na presença de água, pois apresentam baixo teor de umidade. "A presença de grupos silanóis em sua composição também induz a degradação de poliésteres, poliéteres e PA durante o processamento", completa o expert. No

>> more than additives

#### NAFTOSAFE

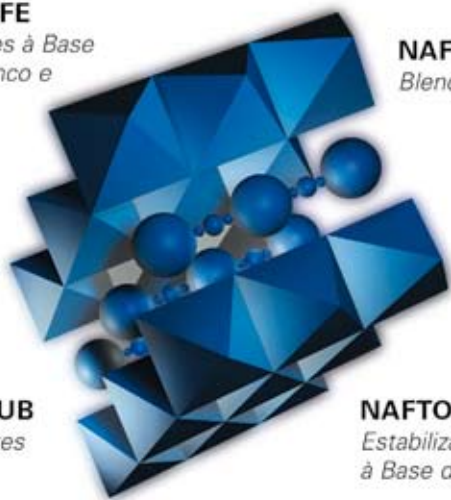
Estabilizantes à Base  
de Cálcio-Zinco e  
Orgânicos

#### NAFTOVIN

Sais de Chumbo

#### NAFTOLUB

Lubrificantes



#### NAFTOBLEND

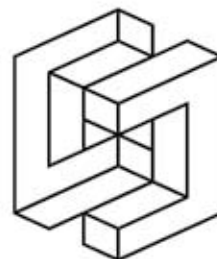
Blendas para Poliolefinas

#### ESTEARATOS

Estearato de Cálcio  
Estearato de Zinco

#### NAFTOMIX

Estabilizantes Coprecipitados  
à Base de Chumbo



**Chemson**  
Ltda.

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



âmbito específico de PA em autopeças, Costa sublinha as credenciais de silicatos de alumínio calcinados para deslocar fibra de vidro no beneficiamento do polímero para a injeção de peças como a tampa do reservatório de combustível. “Esse silicato sobressai por ser inerte e não induzir a resina à decomposição na produção do composto”, ele ressalta, discernindo espaço nos carros fora da categoria econômica, mais receptivos a arcar com o preço de um acabamento superficial de qualidade inalcançável pelo reforço da fibra de vidro.

A Itatex também espereita as chances no compartimento dos filmes, encaixam Alonso, Costa e o diretor Benedito Pinheiro. Entre as referências, Costa alinha hidrossilicatos de alumínio para prover efeito antiblock em películas finas e silicatos de alumínio calcinados para reduzir o atrito estático em filme de PC. “Também atuam como agente fosqueante, além de melhorar a estabilidade dimensional e servir de carga dielétrica, barreira térmica e pigmento extensor de dióxido de titânio”, esclarece Costa. Ainda em flexíveis, ele frisa os préstimos de carbonato de cálcio revestido com ácido graxo como meio de ampliar a passagem de vapor d’água em filmes de polietileno de baixa densidade linear. A mesma especialidade mineral é recomendada pelo pesquisador como fosqueante para o blend PVC/borracha nitrílica (NBR) para mimetizar o aspecto de borracha em artefatos como mangueiras de combustível.

Na praia da vanguarda, relativa a desenvolvimentos hoje a léguas da escala industrial, Alonso e Costa acentuam o lançamento de três versões comerciais de argilas organofílicas, agrupadas na série Itagel. Concebidas originalmente para a formulação de tintas, elas foram aprovadas pela Itatex para aprimorar a resistência mecânica e o acabamento proporcionados por nanocompostos à base de poliolefinas e termofixos. “O setor plástico tem tudo para amadurecer o uso dessas argilas”, pondera Alonso. No momento, as nanoargilas são distribuídas para ensaios em componedores. Mas fora da esfera dos nanomateriais, Costa salienta a excelência do desempenho dessas bentonitas intercaladas Itagel para evitar o escorrimento de termoplásticos acrescidos de retardante de chama não halogenado, aliás foco do teste-padrão global de gotejamento UL (Underwriters Laboratories) 94.

A performance confirma que, tal como a Itatex, essas argilas não têm pés de barro. •

# Aditivo no motor

Compra da americana Michael Day faz a Radici se agigantar em compostos.

**T**rem bala da Itália em poliamidas (PA), a **Radici Plastics** alarga sua margem de manobra em autopeças ao transpor para sua operação mundial as receitas das especialidades patenteadas pela componedora e recicladora norte-americana **Michael Day Enterprises**

Inc. (MDE), adquirida em janeiro pelo grupo italiano. Orçada em US\$ 5 milhões, a transação abre as portas de Detroit para a Radici e ricocheteia de forma positiva na filial brasileira.

“As patentes da Radici também constituem diretrizes para as especificações globais das montadoras”, justifica



Retrovisor: Radici ingressa em ABS/PC.

# 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:  
**INTERPLAST 2010**  
Joinville – SC  
23 a 27 agosto  
Stand A/B 151

**MECÂNICA 2010**  
ANHEMBI - SP  
11 a 15 Maio 2010  
Stand J/27

Representante exclusivo:

**HDB Representações Ltda.**  
Tel.: 11 4615-4655  
[www.hdbrepr.com.br](http://www.hdbrepr.com.br)  
[hdb@hdbrepr.com.br](mailto:hdb@hdbrepr.com.br)





Andrea Serturini, diretor geral da subsidiária instalada em Araçariguama (SP). “Já começamos a estudar a melhor alternativa para o negócio crescer: pela via das importações desses compostos dos EUA ou pelo investimento na sua produção local”, ele deixa no ar, prometendo o veredicto para maio próximo.

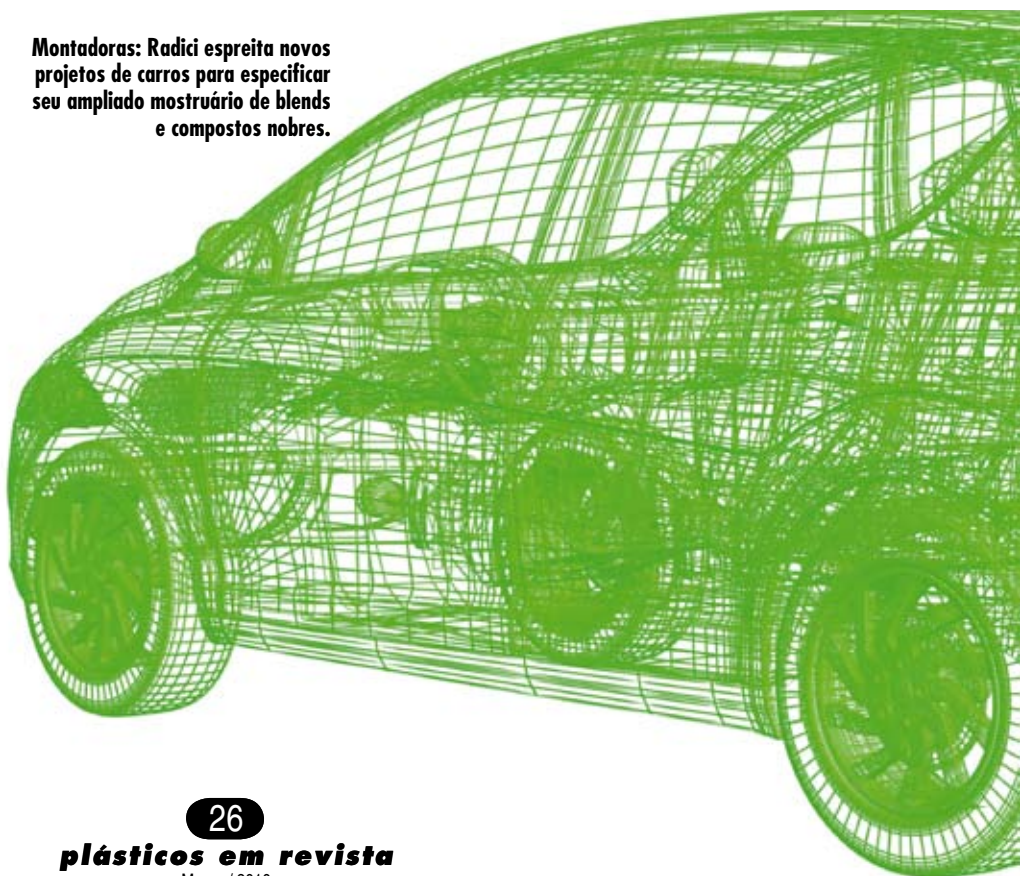
Aos olhos verdes da diretora comercial Jane Campos, a Radici tornou a demonstrar nos EUA sua preferência pela incorporação de concorrentes como estratégia para deslanchar. Foi assim, repassa a executiva, que a Radici debutou no Brasil, ao assumir nos anos 90 o comando da nacional **Petronyl** e hoje é a maior componedora de PA do país sem braço estendido na polimerização (etapa restrita no Brasil à **Rhodia** e **Mazzaferro**). No caso da MDE, retoma o fio Serturini, sua incorporação dá uma guinada no perfil da Radici dos EUA. Até então, conta, o grupo era visto como mais um importador de especialidades para au-

topeças, condição superada agora pela de um componedor local de materiais nobres e com link direto com os polímeros e compostos de uma potência

mundial em PA. Como referência, o dirigente encaixa a capacidade instalada de 120.000 t/a de PA 6 e de 110.000 de PA 6.6 no complexo do grupo em Bergamo, perto de Milão. A propósito, ele comenta, o fato de a MDE não atuar verticalizada em polímeros como PA não a fez perder pontos aos olhos da Radici. “Há uma superoferta doméstica de PA no mercado norte-americano”, ele justifica.

A compra da MDE, deixa claro Serturini, confirma a Radici na corrente de que a baixa do mercado é o melhor momento para ir às comprar na praça. Afinal, ele pondera, não só a indústria norte-americana já esboça reagir à recessão, como consolida-se no seu setor automotivo uma inclinação por carros menores, mais leves e econômicos no gasto de combustível. É tudo, enfim, o que os fornecedores de especialidades plásticas amam escutar. Nesse sentido, a MDE sobressai no

**Montadoras: Radici espreita novos projetos de carros para especificar seu ampliado mostruário de blends e compostos nobres.**





Renato dos Anjos

**Jane Campos e Andrea Serturini: pré-marketing de especialidades dos EUA no segundo semestre.**

horizonte assinando em torno de 250 patentes de blends e compostos de ponta para autopeças, materiais especificados por **GM** e **Ford**, por exemplo, e difundidos no mundo inteiro. Entre eles, Jane destaca tipos avançados de acrilonitrila butadieno estireno (ABS)/ policarbonato, especialidade bem vista no Brasil para carcaça de espelho retrovisor, ou então, compostos de polibutileno tereftalato (PBT). “Iniciaremos no segundo semestre o pré-marketing das especialidades da MDE no setor automotivo brasileiro”, ela antecipa. Conforme a dimensão da demanda, condiciona Serturini, a Radici pode sair do time de importadores desses materiais para incluí-los no mix de sua planta de 18.000 t/a em três turnos, a cargo de cinco extrusoras de dupla rosca europeias em Araçariguama.

Apesar da ênfase dada à injeção de autopeças, o setor automotivo tem participação inferior a 40% no balanço

da Radici no Brasil. Jane e Serturini confiam, por sinal, em crescimento de suas vendas na garupa do mostroário da MDE (razão social que a Radici vai extinguir) para refrigeradores, caso de compostos de ABS, ou eletroeletrônicos. Pelo notebook de Serturini, a soma de importações de especialidades italianas com o fornecimento de compostos locais de PA resultou em vendas de 13.000 toneladas pela subsidiária brasileira no turbulento ano passado, um avanço de percentual sutil perante o exercício de 2008, compara o diretor geral. “Para este ano”, ele arremata, “a explosão das vendas de carros, em especial às vésperas da retirada da isenção do IPI, e a perspectiva de continuidade do crescimento da produção automotiva, apoiada no crédito facilitado, devem influir para que nossa receita aumente de 5 a 6%, tendendo a expandir em 2011 com a comercialização regular das especialidades patenteadas pela MDE”. •



- Alimentação individual e central
- Válvula de mistura
- Dosagem volumétrica e gravimétrica
- Secagem ar quente
- Desumidificação
- Cristalização PET Flake
- Grades magnéticas
- Armazenagem
- Moinhos de baixa e alta rotação
- Moinhos trituradores



FABRICAÇÃO 100% NACIONAL

**Av. Sapopemba, 550  
Santo André • SP  
CEP: 09250-301 - Brasil**

**Tel.: + 55 11 4975-2387**

**www.ineal.com.br  
ineal@ineal.com.br**

# A passarela da produção

Em 10 anos de montagem no Brasil, a Crizaf desfruta o melhor momento para suas esteiras.



Freitas: pedido recorde para Procter & Gamble.

Há pouco menos de um ano no leme da subsidiária da **Crizaf**, grife italiana de esteiras transportadoras, Sandro Freitas começa a colher os frutos do rearranjo geral que promoveu no negócio. “Em essência, a reestruturação interna visou estreitar os laços com o transformador, aumentando a eficiência no atendimento pós venda, e cortando custos mediante a verticalização de atividades antes terceirizadas, como a solda de componentes”. A melhora foi tão contundente que, já em agosto passado, a fábrica da Crizaf na zona norte paulistana rodava a pleno em sua capacidade de montagem de 60 esteiras mensais. “O desempenho também foi empurrado pela saída da crise econômica e, entre os investimentos, tem surpreendido a demanda de esteiras por indústrias de injeção em Minas, Paraná e Santa Catarina”, comemora o dirigente, ressaltando que a virada transcorre no momento em que a unidade da Crizaf cruza a raia dos 10 anos de ativa no Brasil.

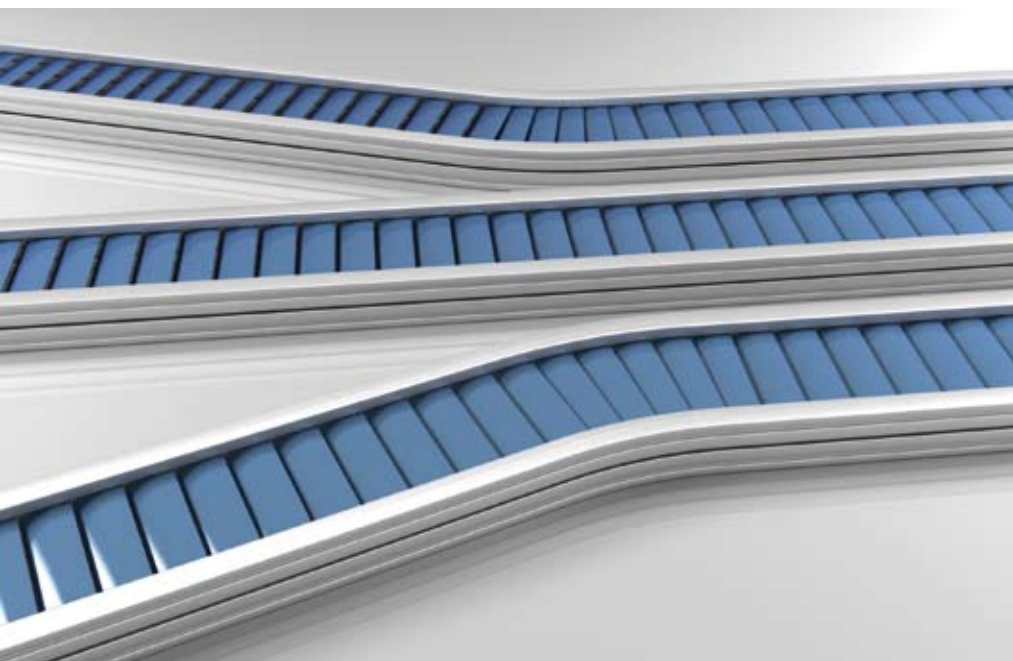
Ao longo desses 10 anos, calcula Freitas, a Crizaf aplicou cerca de US\$ 3 milhões e construiu 4.245 esteiras no

país. Seu atual índice de nacionalização só não bate no topo devido a importações de modelos de correias de polipropileno (PP), introduzidas em 2009, e de poliuretano (PU). Quanto às primeiras, sua estréia na transformação brasileira ocorreu em linhas de sopro da **Unipac**, do **Grupo Jacto**. Por seu turno, as esteiras com correias de PU estrearam o maior pedido que pingou na mesa de Freitas desde sua chegada à fábrica, em julho de 2009. "Entregaremos em maio 15 dessas esteiras para trabalho nas injetoras da fábrica de aparelhos de barbear da **Procter & Gamble** em Manaus", revela o porta-voz.

O grosso das vendas da Crizaf Brasil, porém, é mérito das esteiras 100% nacionais, munidas de correias de policloreto de vinila (PVC), distingue Freitas. "Damos garantia de dois anos às esteiras de PU e PVC e de três para as de PP, devido a seu custo de manutenção inferior e maior resistência à temperatura da peça transportada".

Um dos motores acionados para a receita da Crizaf inflar, confirma o dirigente, é a inclusão das esteiras no aparato de automa-

ção oferecido junto com a injetora. "Já temos parcerias consolidadas para essas vendas em pacote com as injetoras da **Sandretto Brasil** e da chinesa **Haitian**", indica Freitas. Seu faro indica que as vendas de esteiras tendem a seguir aquecidas no reduto de injeção, devido à economia irrigada com estimulantes em ano eleitoral e ao crédito esticado para bens duráveis, inflando em especial as vendas de carros e os investimentos das montadoras, "a exemplo da produção de autopeças cobrada pelo projeto do futuro compacto econômico da **Toyota** em Sorocaba (SP)", ele assinala. Além disso, encaixa, diversos Estados e municípios têm endurecido, entre suas exigências de segurança do trabalho e ergonomia, a cobrança do emprego de esteiras ao lado de injetoras e sopradoras, de modo a poupar o operador do desgaste de coletar peças caídas fora da linha durante o processo. Por essas e outras, abre, a Crizaf já analisa o aporte de recursos na expansão de sua capacidade, de modo a ampliar em torno de 15% sua operação no Brasil em 2011, destacando-a ainda mais no mapa das filiais que dispõe também nos EUA e Índia. •



## 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**



**MOVACOLOR**  
COLOR IN CONTROL

### Dosadores de alta precisão

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

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:  
**INTERPLAST 2010**  
Joinville - SC  
23 a 27 agosto  
Stand A/B 151

**MECÂNICA 2010**  
ANHEMBI - SP  
11 a 15 Maio 2010  
Stand J/27

Representante exclusivo:

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



# Sangue novo e bom

**Abiplast ganha vida nova com José Ricardo Roriz Coelho na presidência**



Roriz: bagagem enriquecida por passagens pela segunda e terceira gerações.

**N**a curva dos 51 anos, José Ricardo Roriz Coelho desponta, com boa probabilidade, como o primeiro presidente do conselho da **Associação Brasileira da Indústria do Plástico (Abiplast)** que já atuou dos dois lados do muro. Ou seja, militou em matérias-primas e agora acontece na terceira geração. Engenheiro civil, Roriz debutou na petroquímica aos 23 anos, como integrante da equipe comercial da extinta **Polialden** (absorvida pela **Braskem**), monoprodutora baiana de polietileno de alta densidade. Desde então, engatou uma ascensão meteórica, culminando na presidência da também extinta **Suzano Petroquímica**, cuja compra pela **Petrobras** teve em Roriz um porta-voz e intermediador vital. Concluído o rearranjo de produtores de poliolefinas, Roriz optou pela carreira solo e, apesar das propostas para comandar operações como siderurgia, seu visgo com o plástico falou mais alto e ele topou o desafio de presidir a **Vitopel** — controlada por fundos de investimentos dos bancos **JP Morgan** e **Credit Suisse** — nº1 em filmes biorientados de polipropileno (BOPP) no Brasil e América do Sul. Nesta entrevista, Roriz deixa claro sua prioridade em dotar a Abiplast de um reconhecimento à altura da musculatura de sua indústria. Para isso, ele defende trocar logo a aura de vaidades e interesses individuais reinantes no leme de várias representações do plástico pela concentração dessas pulverizadas entidades num bloco forte e coeso sob o guarda-chuva da Abiplast. Pelo frisson causado pela sua entrada em cena na entidade, Roriz deve terminar seu mandato com essa frente ampla montada.

**PR- Seus antecessores à frente do conselho da Abiplast primaram pela discrição como porta-vozes da entidade, deixando esse encargo ao diretor executivo. Pretende manter essa postura?**

**Roriz-** No momento, a preocupação não é esta. Assumi a presidência em abril e, entre meus objetivos, buscarei convergir para a Abiplast os representantes de todas as correntes existentes na indústria de transformação. Conto com os membros da atual



**Transformação: atualização do parque de máquinas exige levantamento.**

gestão para desenharmos e executarmos um programa voltado para aumentar a competitividade do nosso setor, de maneira a crescer de maneira sustentável e trabalhar em sintonia com as demandas do meio ambiente.

**PR - Quais serão as suas medidas imediatas concretas e de interesse direto dos transformadores como presidente da entidade?**

**Roriz -** Construir com a diretoria uma agenda de trabalho, onde serão definidas claramente quais serão nossos focos de atuação de curto, médio e longo prazos. A redução do IPI para a indústria de transformação, por exemplo, já poderia ter sido implementada há mais de um ano.

**PR - Quais os eventuais ajustes que julga necessários para realçar a atuação da Abiplast em relação às críticas ambientalistas**

**"A redução do IPI para a indústria de transformação poderia ter sido implementada há mais de um ano".**

**e ao comportamento dos preços das resinas?**

**Roriz -** Preços competitivos são condicionantes para o desenvolvimento e crescimento da terceira geração e este ponto, naturalmente, vai ter uma gestão e um foco adequados à sua importância. Ter o reconhecimento pela sociedade de que o ciclo de vida dos produtos plásticos atende os princípios estabelecidos para a preservação do meio ambiente é fundamental para a sustentabilidade da cadeia produtiva do plástico. Além disso, cabe disseminarmos para a sociedade os benefícios dos produtos plásticos e o

quanto são agregadores de qualidade de vida para a população. A Abiplast tem feito muita coisa, mas é lógico que poderemos fazer muito mais. E não é uma tarefa fácil. Precisamos do comprometimento de toda a cadeia produtiva. E vou

Soluções em armazenagem e manuseio de sólidos

**Silos.**  
**Descubra esta**  
**vantagem.**



Descubra as vantagens de trabalhar com os silos JMB Zeppelin. Rapidez imbatível na descarga, limpeza total, risco zero de contaminação e o material chega ao equipamento transformador sem contato manual.

Indicado para consumos a partir de 30 toneladas/mês, os silos JMB Zeppelin são a resposta para reduzir custos e garantir o manuseio limpo da matéria-prima.

**JMB ZEPPELIN**

**bulk handling solutions**

JMB ZEPPELIN Equipamentos Industriais Ltda.  
Tel (011) 4393-9410 - Fax (011) 4392-2333  
vendas@jmbz.com.br  
Rua João XXIII, 650, Cep: 09851-707  
São Bernardo do Campo - SP

[www.jmbzeppelin.com.br](http://www.jmbzeppelin.com.br)

manter meu esforço nessa direção.

**PR - A indústria de transformação é vista como um setor fragmentado em diversas entidades PR PR - algumas delas voltadas para o mesmíssimo segmento - e de interesses não raro díspares. Sua importância aos olhos do poder público perde hoje para setores de faturamento e relevância inferiores aos seus, como o de calçados. Qual a sua proposta de consolidar a transformação numa poderosa entidade única da transformação de plástico e de melhorar o atual desempenho do setor como lobista?**

**Roriz-** Precisamos consolidar e fortalecer a nossa representatividade, ter projetos e programas consistentes de desenvolvimento, acompanhados de uma ação coordenada, compatível com

a nossa participação na economia, com a presença de nossos produtos no dia a dia das pessoas e com o grande número de empregos que geramos.

**PR- Quais as principais pendências prioritárias para a Abiplast sob sua gestão como presidente?**

**Roriz-** Modernização do parque fabril, aumento da produtividade, inovação, normas técnicas, P&D, qualificação da força de trabalho, desenvolvimento do mercado interno, inserção no mercado internacional e acesso à matéria-prima a preços competitivos. Outras iniciativas não menos importantes, naturalmente, estarão na agenda de trabalho da Abiplast.

**PR- Como conciliar os encargos da presidência da Abiplast com a da Vitopel? Sua empresa é o maior consumidor de PP do país. Isso não deixa vulnerável a**

**sua posição para defender a transformação nos debates travados com a petroquímica em torno dos preços internos de resinas e os das importações?**

**Roriz -** A gestão da Abiplast não terá apenas o Roriz Coelho, mas toda uma equipe de diretores e colaboradores. Eles estarão, de forma coordenada, implementando a agenda de trabalho a ser definida. Não descuidarei um minuto das minhas responsabilidades na Vitopel. Ao longo de minha carreira profissional sempre soube compatibilizar minhas atividades de empresário com a de representante de setores indústrias. Entre os meus encargos consta, por exemplo, a diretoria de competitividade e tecnologia da **Federação das Indústrias do Estado de São Paulo**. A Vitopel tem uma equipe de profissionais e um processo de gestão



Petroquímica: expectativa no mercado com a política de preços após rearranjo em poliolefinas.

extremamente eficiente e consolidado. Sabemos muito bem como estabelecer relações comerciais construtivas para o sucesso da empresa. E eu continuarei liderando esse processo.

**PR- Com o rearranjo Braskem/ Quattor convergindo para um produtor único de PP e PE no país, o novo presidente da Abiplast defende ou não a redução da alíquota de importação desses dois polímeros?**

**Roriz-** Eu defendo preços competitivos para indústria de transformação de plásticos, com os quais poderemos crescer no mercado interno com rentabilidade além de aumentar as nossas exportações. Podemos, sim, ser tão ou mais competitivos que qualquer transformador de plásticos no mundo. Quem tem só um fornecedor e não têm

alternativas, não dorme tranquilo. Por isto precisamos desenvolver uma relação com o nosso fornecedor, através da qual ele reconheça e contribua para o aumento da nossa competitividade e, em paralelo, também deveremos desenvolver outras alternativas viáveis de fornecimento.

**PR- A Abimaq tem declarado que o setor de máquinas do Brasil atravessa uma desindustrialização. Acha que isso também acontece no campo de máquinas básicas e periféricos para transformação de plástico?**

**Roriz-** Elevada carga tributaria, custo de capital exorbitante, além de câmbio valorizado e volátil aumentam a competitividade dos países que vendem para o Brasil e inviabilizam uma grande parcela das nossas exportações. Esses

fatores têm afastado investimentos na indústria de transformação e contribuído para uma desindustrialização de diversos setores da economia brasileira.

**PR- A indústria de transformação desconhece a quantidade de máquinas na ativa em cada segmento e a vida útil desses equipamentos. Também ignora quantas máquinas de cada segmento são adquiridas ao ano. Qual a sua proposta concreta para dar essas informações com transparência ao seu setor? Ou ele não precisa saber disso?**

**RC -** Isso é uma função da equipe de colaboradores e executivos que estarão no dia a dia da Abiplast. Não vejo nenhum problema para que esses levantamentos sejam feitos em complemento aos trabalhos que hoje já são realizados. •

[www.quantiq.com.br](http://www.quantiq.com.br)



Conheça **Vistamaxx.**  
O novo melhor amigo das poliolefinas.

Transparência • Soft touch • Anti-streets whitening • Aprovação FDA • Flexibilidade • Modificador de impacto para PP

Teleendas  
0800.701.7737  
0800.770.1030  
E-mail: [plasticos@quantiq.com.br](mailto:plasticos@quantiq.com.br)

**ExxonMobil**  
Chemical



todo potencial da química

# ENCONTRO INTERNACIONAL PLÁSTICOS - IMAGEM E DESAFIOS

## Como falar com ela

Para aproximar o plástico da opinião pública,  
Plásticos em Revista criou um evento inédito no setor.



**R**eparem na garota aí em cima. Ao mesmo tempo em que fala ao celular, ela navega na internet e zapeia no controle remoto da TV. A foto capta o que é a geração Y, os

jovens linkados às redes sociais, pouco chegados à leitura em papel e impacientes por subir logo na vida. Os pregadores do desenvolvimento sustentável logo perceberam esse filão da audiência e caíram em

cima da geração Y. Lógico, pois trata-se do público da faixa etária que mais consome e de mentalidade ainda em formação, penalizada no Brasil por uma educação vexatória. Com aversão a livros ou jornais,



**Nano: sucesso devido ao plástico ignorado pelo público.**

a geração Y é super ligada na síntese proporcionada pelos twisters e facebooks e os ambientalistas deitam e rolam nesse superficialismo. Exemplo: a garrafa que boia na enchente prova que o plástico é poluente e estamos conversados. O fato de a garrafa ter sido descartada de forma incorreta por mal educados é assunto para o segundo parágrafo. Mas para a geração Y basta o primeiro.

O setor plástico brasileiro ignora a geração Y da mesma forma que pouco se mexe para falar com qualquer público. Tudo estaria no melhor dos mundos se o culto à sustentabilidade não tivesse tirado do anonimato a indústria de produtos intermerdiários, caso de matérias-primas, e a colocado sob a mesma luz forte que a opinião pública (cujo futuro é a geração Y) enxerga os produtos finais. Iluminado e exposto assim, o setor plástico não pode mais se refestelar naquela tradicional e cômoda postura de dar de ombros e emudecer diante dos ataques ambientalistas, por mais infundados que sejam, na crença de que a sociedade não vive sem o material. Acomodado nessa certeza, o setor plástico sequer se dá ao trabalho de divulgar suas contribuições. Exemplo: o

carro Nano, da indiana Tata, é lançado como o mais barato já construído. Pois é acessível, leve e econômico no combustível devido ao predomínio de plástico em sua estrutura. Qual a petroquímica ou transformador que alardeou isso para o grande público?

É essa a lacuna que Plásticos em Revista se propõe a ajudar o setor a combater promovendo o **Encontro Internacional do Plástico – Imagem e Desafios**, agendado para 27 de maio próximo em São Paulo (maiores informações nas páginas a seguir).

Para criar esse evento, Plásticos em Revista afastou-se do modelo-padrão dos seminários de sustentabilidade que pululam no país. Os palestrantes não foram escolhidos por estarem toda hora na mídia ou no eterno time dos conferencistas de generalidades ambientais, econômicas e políticas chamados para dar um fecho aos eventos empresariais. Plásticos em Revista também se esquivou das batidíssimas abordagens desses eventos sobre o desenvolvimento sustentável, tipo o perfil do consumidor verde, se ele topa pagar mais por um artigo ecologicamente correto etc.

O objetivo do Encontro Internacional

do Plástico foi reunir expositores (ver página 36) capazes de realmente ajudar o setor plástico a abrir os olhos para quem recebe e como assimila as críticas ambientalistas contra o material. Em complemento, os expositores apresentarão os meios que julgam mais convenientes para sensibilizar a população a considerar os argumentos da indústria atacada e, se possível, torná-la sua aliada. Nem todos os palestrantes escalados tem familiaridade com o universo do plástico. Conferencistas tarimbados, eles em geral proferem palestras padronizadas sobre seus campos de atuação. Essa praxe foi rompida por Plásticos em Revista. Em reuniões individuais, todos os palestrantes foram inteirados a respeito da situação do plástico, de modo a ajustarem seus conhecimentos à realidade do setor.

Todas as palestras serão complementadas por sessões de debate com o público. A expectativa é que o setor plástico saia desse intercâmbio de conhecimentos e propostas mais ciente e disposto a melhorar a resistência a impacto e à corrosão de sua imagem. •



**Poluição: denúncias ambientalistas passam ao largo do descarte incorreto.**

# ENCONTRO INTERNACIONAL PLÁSTICOS - IMAGEM E DESAFIOS

## Palestrantes



**CASEMIRO TÉRCIO CARVALHO** - Engenheiro Naval pela Escola Politécnica da Universidade de São Paulo. Foi Coordenador de Desenvolvimento e Orientação Estratégica da Subsecretaria de Gestão Estratégica da Casa Civil no Governo Geraldo Alckmin (SP). Atualmente, é Coordenador de Planejamento Ambiental da Secretaria de Estado (SP) do Meio Ambiente, responsável pela regulamentação da Política Estadual de Resíduos Sólidos e demais normas referentes ao assunto.



**ALBERTO CARLOS ALMEIDA** - Sociólogo especializado em análise de dados e pesquisas para o setor público e privado e sócio-diretor do Instituto Análise. É autor do best seller A Cabeça do Brasileiro (Ed. Record), publicação considerada a melhor radiografia recente da mentalidade da população adulta. É articulista regular do jornal Valor. Sua palestra procurará demonstrar, com base nos indicadores do nível cultural/educacional, como a população absorve, assimila e reage ao debate e às denúncias de cunho ambientalista.



**VERA RITA DE MELLO FERREIRA** - Professora de psicologia econômica. Em sua palestra, irá analisar o poder e influência do emocionalismo sobre decisões econômicas e, no âmbito do meio ambiente, as vias de sensibilização da opinião pública e seu pendor para abraçar posições tecnicamente discutíveis sem maiores questionamentos, tornando essas ideias de difícil contestação racional.



**CARLOS DOMINGOS** - Publicitário e sócio da agência age., uma das mais criativas e premiadas do mercado brasileiro. É autor do livro Oportunidades Disfarçadas, um tributo ao empreendedorismo através de cases de negócios bem sucedidos sob as condições mais adversas, um tema pródigo de exemplos com artefatos plásticos. Em sua exposição, Carlos Domingos também dissecará o chamado marketing verde e comentará, com base nas pesquisas de sua agência, como a juventude brasileira, estimulada pela interface com as redes sociais, reage às críticas de ambientalistas e aos compromissos de empresas e do poder público em relação ao desenvolvimento sustentável.



**BILL CARTEAUX** - Presidente de The Society of Plastics Industry, a principal entidade representativa da indústria do plástico nos EUA. Além de avaliar os percalços causados ao setor plástico norte-americano por críticas e ataques ambientalistas, em regra carregados de alarmismo e carentes de fundamentos técnicos, Carteau vai apresentar, pela primeira vez para o mercado internacional, a nova campanha institucional que, movida por aporte estimado em US\$15 milhões em quatro anos, visa divulgar, apenas pela mídia virtual, os benefícios proporcionados pelo plástico para a Geração Y (14 a 28 anos).

# Objetivo

Realização:



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, deve ser objeto urgente de discussões e análises.

**Data do evento** — 27 de maio de 2010

**Local** — Caesar Business Paulista

**Valor das inscrições:**

**Até 30/04 - R\$ 950,00**

**Até 15/05 - R\$ 1.150,00**

**Após 15/05 - R\$ 1.350,00**

Mais de duas inscrições por empresa: 10% de desconto.  
Associados de apoiadores institucionais: + 10% de desconto.  
Serviço de refeição e estacionamento gratuitos.

**CONFIRME SUA PRESENÇA ATRAVÉS DO EMAIL:**

**EDITORADEFINICAO@ANNAMAK.COM.BR**

ou pelo telefone: **0800-7072698**

## Patrocinadores:



## Apoiadores institucionais:



## Injetoras no spa



Sensores setoriais comprovam sinistrose brava nos balanços de vendas de injetoras japonesas. O balanço de 2009 fechou com pouco mais de 5.000 linhas colocadas contra 12.600 do exercício anterior e 18.000 em 2004. Para aguçar o contraste, o mercado dos EUA exibiu, ao final da década de 90, compras arredondadas em 6.000 injetoras, enquanto em 2009 o movimento não passou de míseras 1.200.

## De mão em mão



Blue chips globais em extrusoras, a **Battenfeld Extrusionstechnik**, **Cincinnati Extrusion** e **B+C Extrusion Systems (Foshan) Ltd** formalizaram em 9 de abril a junção de suas forças na marca **Battenfeld-Cincinnati**. Controlada pelo fundo de investimentos **Triton**, a nova companhia controla também a **American Maplan Corporation** e desponta como a corporação nº1 mundial em máquinas para tubos, perfis, chapas e filmes, com duas

plantas na Alemanha e uma na Áustria, EUA e China. Com essa investida, a Battenfeld se desfaz de sua roupagem de um tradicional colosso alemão em máquinas básicas para transformação de plástico. O primeiro movimento brotou em março de 2007, quando o **SMS Group** decidiu sair do setor plástico vendendo o negócio de extrusão da Battenfeld, American Maplan e Cincinnati Extrusion ao fundo europeu Triton. Por sua vez, a austríaca **Wittmann**, puro sangue em robôs e periféricos, embolsou em 2008 o negócio de injetoras da Battenfeld, então preso na malha fina fiscal. Consultoria alguma discorda que, tal como ocorreu com outras grifes alemãs de máquinas, os rastilhos da desfiguração do conglomerado Battenfeld foram os danos causados pela concorrência asiática, o acesso ao capital dos fundos no auge da

## Processo Seletivo 2010

**CURSOS SUPERIORES:**  
Tecnologia em Polímeros (Plásticos)  
Tecnologia em Processos Ambientais

- Excelência reconhecida pelo MEC
- Índice de empregabilidade de 90%

**Inscrições:** 26/04 a 21/05  
no site [www.sp.senai.br/faculdades](http://www.sp.senai.br/faculdades)  
ou na unidade

**Bolsas de Estudo e  
Financiamento Próprio!**  
Consulte-nos.

**FIESP SENAI**  
Crescem as pessoas. Cresce o Brasil.

**Faculdade SENAI de Tecnologia Ambiental**  
Av. José Odorizzi, 1555 - Bairro Assunção  
São Bernardo do Campo - SP - Tel.: (11)4109-9499  
[www.sp.senai.br/meioambiente](http://www.sp.senai.br/meioambiente)

fase de liquidez global, a letargia econômica do setor plástico europeu pré-crise financeira e, por fim, o baque da recessão ainda em curso no mundo desenvolvido. A pergunta que não quer calar é: a quem o fundo venderá sua operação de extrusoras, pois não é de sua natureza perpetuar em seu bojo os negócios que adquire.

## Mar de eteno



Lupas como a da consultoria americana **CMAI** projetam a capacidade global de eteno em 126.7 milhões de t/a no

início de 2009 ou cerca de 10% acima do consumo mundial de 115 milhões de toneladas em 2008, mesmo período em que o acréscimo de 7 milhões de t/a do petroquímico básico colocou a capacidade disponível no Oriente Médio na faixa de 19 milhões de t/a de eteno. A capacidade da região asiática do anel do Pacífico é dimensionada em 33.4 milhões de t/a de eteno, bem próxima das 35.4 milhões de t/a correspondentes às condições de produção do insumo na América do Norte. Para o período 2009-2014, o mesmo no qual a **Petrobras** pretende produzir eteno no Comperj, analistas prevêem a incorporação de mais 37 milhões de toneladas à capacidade global do material. Apenas em relação a 2010, analistas projetam aumento de 145 milhões de toneladas de eteno num quadro de demanda mundial estável em torno de 115 milhões de toneladas, evidenciando assim um excedente superior a 20%.

## PP perde gás

Com o uso intenso do acessível gás natural por petroquímicas, menos propeno tem sido produzido nos EUA. Por tabela, o resultado desse declínio tem

encarecido os preços desse petroquímico básico e inculido um viés consistente de alta nos preços de polipropileno. Por essas e outras, consultorias como **CMAI** e **De Witt** já assinalam que as exportações norte-americanas de PP devem recuar. Afinal, no início de abril deste ano, por exemplo, os preços nos EUA da maioria dos grades de PP já superavam em mais de 50% as cotações de meados de 2008 e não davam sinais de arrefecimento em breve. Com isso, empalideceu a clássica competitividade econômica de PP para avançar sobre aplicações de materiais como poliestireno, PET e polietileno.



Uma pedra no caminho colocada pelo encarecimento do propeno e PP, identificam os analistas, seria o conse-

**Máquina Ideal para Reciclagem de Filmes Soprados, Planos, Ráfia, Lisos ou Impressos e outros.**

## **Linha Challenger Recycler "Sinônimo de Lucratividade"** "Recicladora para plásticos pós-consumo e pós-industrial"

- ✓ Alta produtividade e performance;
- ✓ Layout simples e versátil;
- ✓ Baixo consumo energético;
- ✓ Projetada especialmente para atender as reais necessidades do transformador/reciclador.

*Dupla degasagem  
Dupla eficiência*



**A Wortex Recebe o Prêmio PPR**  
"Top Equipamentos de Reciclagem Nacional"

quente enfraquecimento das exportações do termoplástico dos EUA para a China, remessas que cresceram 340% em 2009, permitindo às petroquímicas operar com boa ocupação e repassar à clientela, sem maiores dramas, os reajustes recebidos no suprimento do propeno. A China, por sua vez, surge nessa foto como responsável por 25% da demanda de PP em 2007, índice projetado para pular para 31% em 2013. Quanto à América do Norte, respondeu por 17% do consumo internacional da resina três anos atrás e tende a mobilizar apenas 13% daqui a três anos, vaticinam os pesquisadores.

## Biomarketing



Em poucos meses de sondagem do mercado, a **Cargill** já tem para mostrar dois casos de embalagens moldadas no Brasil com ácido polilático (PLA), biopolímero trazido de sua controlada norte-americana **NatureWorks**. O desenvolvimento mais consolidado, revela a gerente de marketing Regiane Peres, é um recipiente para acondicionar roupa da cadeia de lojas **Track & Field**,

sinônimo de moda esportiva. Apesar do emprego do biopolímero, nota Regiane, a embalagem não informa o consumidor a respeito desse ecoatributo. A outra estreia do PLA da NatureWorks no Brasil ficará por conta de uma garrafa transparente de marca premium de não revelada fonte de água mineral, desenvolvimento em avanço nos EUA desde o lançamento em 2005 da água Biota, a primeira no gênero a substituir o sopro de PET por PLA.

## Hora de virar o jogo

A crise econômica não poupou a indústria nacional de embalagens flexíveis, cujas exportações passaram de US\$ 255 milhões em 2008, para US\$ 173 milhões em 2009. Conforme levantamento da consultoria **MaxiQuim** para a **Associação Brasileira da Indústria de Embalagens Plásticas Flexíveis (ABIEF)**, com tal resultado e diante das importações na casa dos US\$ 338 milhões, o setor acabou por amargar queda -7,8% no faturamento, fechado em R\$ 9,02 bilhões em 2009.

Pela varredura da MaxiQuim, com as importações repetindo o volume anual de 77.000 toneladas no último biênio (2009-2009), sobrou para as exportações o peso do déficit na balança comercial de 13.000 toneladas, em consequência da redução das 80.000 toneladas em 2008 para 65.000 toneladas no ano passado. "Mantivemos a tradição de exportar commodities, em especial de BOPP (polipropileno biorientado), enquanto a demanda de produtos de maior valor agregado crescia. Nos últimos cinco anos, o setor vem perdendo fôlego nas exportações", avalia Alfredo Schmitt, presidente da Abief ao referir-se às exportações de 2005, quando o seu reduto atingiu patamar de 87.000 toneladas. Commodities ou não, o pente-fino da consultoria aponta que a produção de

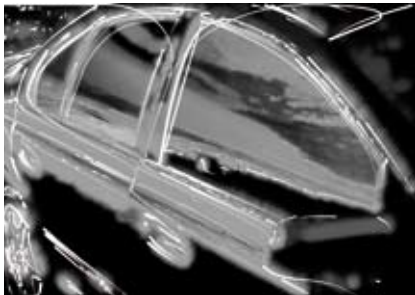
embalagens flexíveis de polipropileno (PP) chegou a 263.000 toneladas em 2009, cerca de 10% abaixo do ano anterior.

Entre os polietilenos, o tipo de baixa densidade linear (PEBDL) teve sua produção de embalagens flexíveis encolhida, saindo de 547.000 toneladas em 2008 para 529.000 toneladas no ano passado. Na esfera da resina de alta densidade (PEAD), a queda na produção das sacolas descartáveis, vítimas do apedrejamento do ambientalismo radical, ajuda a explicar o recuo na produção de embalagens flexíveis, caindo de 315.000 em 2008 para 281.000 no ano passado. Por fim, polietileno de baixa densidade (PEBD) acusou estabilidade na produção de embalagens flexíveis, pois acumulou 442.000 toneladas em 2009 contra 2 toneladas a menos um ano antes.

Superada no Brasil a turbulência financeira, em cena de setembro de 2008 a junho de 2009, o consumo de embalagens flexíveis plásticas manteve-se puxado pela indústria alimentícia com 31% – equivalente a 473.000 toneladas no ano passado – e pelo varejo com 23% – 339.000 toneladas. É na garupa dessas duas frentes que Schmitt respalda a estimativa de o seu setor reagir e crescer 8% em 2010. "A perda de 2009 deverá ser compensada este ano, pois temos presenciado muitos segmentos prioritários e ligados à indústria de alimentos investindo em compra de equipamentos e expansões", esclarece.



## Nuvens sobre PC



Nos terminais da consultoria norte-americana **ICIS**, o consumo global de policarbonato (PC) fechou 2008 na faixa de 3.250 milhões de toneladas e, numa evolução à base de 7% anuais, deve alcançar a marca de 4.600 milhões de toneladas no exercício de 2013. Entre as frentes promissoras para o termoplástico, despontam as janelas de carros, uma aplicação que, pelas estimativas divulgadas pela **Bayer**, poderá movimentar 100-200.000 toneladas por volta de 2014. A consultoria **Chemical Markets Associates (CMAI)** situa a demanda global por PC na faixa de 2.270 milhões de toneladas em 2008, devendo expandir à taxa anual de 7-8%. Alvejado por downloads e MP3, o reduto da mídia óptica (CD e DVD) tende a cortar na carne e mais fundo seu consumo de PC, pois as

projeções das gravadoras confluem para o veredicto de que quase 25% das vendas de músicas serão originárias de downloads ao longo deste ano. Um efêmero sopro de esperança para PC grau óptico viria da demanda do material para a injeção de discos Blue-Ray, mas analistas já antevêm o declínio dessa mídia sob a escalada do download de filmes pela internet, cabo ou satélites, risco que também passam a correr os DVDs HD.

Apesar dos pesares, os radares da CMAI captam a partida de uma planta saudita de 260.000 t/a de PC ao final de 2011, justo quando no ano seguinte o segmento mundial da resina deverá operar com índice de ocupação abaixo de 70%, situa a mesma consultoria. Para nublar mais o horizonte, varejistas nos EUA têm banido das prateleiras os recipientes, a exemplo de mamadeiras, de PC para líquidos e alimentos, temerosos dos danos à saúde potencialmente gerados pela migração de bisfenol A durante o aquecimento da embalagem, apesar de os órgãos de saúde pública dos EUA não endossarem esse receio. No plano dos volumes, porém, a eventual perda desse mercado não causaria um rombo no balanço de PC, pois analistas calculam que a

demanda do termoplástico para embalagens em geral hoje não representa mais que 3% de seu mercado total.

## ABS esquenta no freezer



O consumo global de acrilonitrila butadieno estireno (ABS) deve evoluir em fogo brando, pressente a consultoria americana **Chemical Markets Associates (CMAI)**. A demanda do polímero estirênico, projeta mesma fonte, deve expandir à média anual de 6% até 2014 e, no ano passado, quase 70% do movimento global de ABS foi proveniente do nordeste da Ásia. Refrigeradores e equipamentos tipo aspiradores de pó hoje respondem por cerca de 42% do consumo de ABS em eletrodomésticos. Na calculadora da CMAI, a demanda global da resina ronda a marca de 5,5 milhões de t/a. •

## Negro de Fumo CAB-O-SIL

- Pigmentação
- Resistência à UV
- Agente Redutor
- Agente Reológico
- Agente Reforçante
- Agente Condutor de Eletricidade
- Controle Reológico
- Anti-Sedimentante
- Anti-Escorrimento
- Anti-Aglomerante
- Fluidez



A tecnologia da Cabot está presente em quase todas as coisas que fazem parte da nossa vida.

Por que tecnologia mais avançada não é aquela que você vê, mas que você compra.



## Negro de Fumo e CAB-O-SIL®

Silica Pirogênica



Comprove mais sobre as diferenças que a Cabot pode oferecer aos seus produtos. Entre em contato conosco e conheça nossa linha de produtos e soluções.

Cabot, uma empresa global com atuação regional.

**BRASIL**  
Cabot Divisão Sul Americana  
Rua do Paraíso, 148 - 5º andar  
Paraíso - São Paulo - SP  
CEP 04103-000  
Tel.: 55 - 11 2144-6400  
Fax: 55 - 11 3253-0051  
SAC: 0800-19 59 59

**COLOMBIA**  
Cabot Colombiana S.A.  
Carretera Mamonal, Km 12  
Apartado Aéreo 2903  
Cartagena - Colombia  
Tel.: 57-5-668-8511  
Fax: 57-5-668-8566

**ARGENTINA**  
Cabot Argentina SAIC  
Av. Larrabure 203  
2804 Campana - Argentina  
Tel.: 54-3-489-420110  
Fax: 54-3-489-420110

**CABOT**  
creating what matters  
www.cabot-corp.com

# Ela está dando um banho

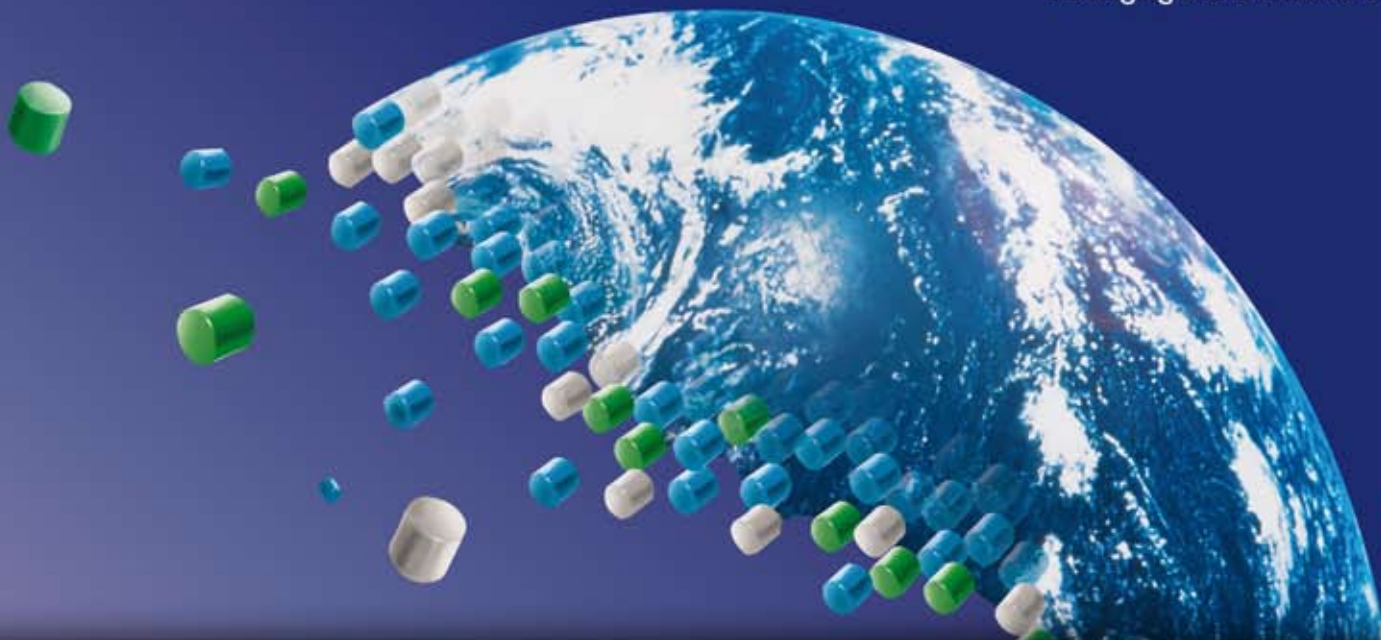
Com maior poder de compra, a classe C aprimora sua preferência por cores em utilidades domésticas.

**P**erto de sete anos de vitamina contínua no caixa da classe C jogaram por terra uma série de máximas tidas como indiscutíveis em relação a ela. Dizia-se, por exemplo, que essa faixa da população se contentava com produtos de baixo custo

e qualidade inferior. O fato é que a reviravolta causada pela engorda dos proventos nos hábitos do consumo de baixa renda chegou ao ponto de, em alguns mercados, já se rediscutir o perfil das classes sociais e as melhores formas de abordar a massa no piso da pirâmide. É o que demonstra

Daniel Barros, sócio e diretor da paulista **Contene**, transformadora especializada em utilidades domésticas (UD). Praticidade, qualidade e durabilidade, ele alinha, já não são mais privilégios de quem tem maior poder aquisitivo. A distinção entre as classes, no entanto, alinha o diretor,





Um mundo de soluções para a sua empresa



▶ Tecnologia Avançada

▶ Produtos Inovadores

▶ Soluções Globais

▶ Suporte Integral

A Ampacet coloca à sua disposição uma extensa linha de Masterbatches: Brancos, Pretos, Coloridos, Efeitos Especiais e Aditivos para extrusão, moldagem e uma multiplicidade de outras aplicações.

R. Forte de Araxá 145, Pq. São Lourenço, CEP 08340-170 – São Paulo – SP

Tel: (55.11) 2015-9001 | Fax: (55.11) 2015-8335

vendas@ampacet.com | [www.ampacet.com](http://www.ampacet.com)



**Contene:** aposta na receptividade popular a UD's magenta.

continua por ora inabalável no terreno das cores. “A classe C sabe, como as demais, o que é bom e quer produtos melhores. Por isso, nossos artigos transitam em todas as faixas de consumo, porém a preferência pelas cores difere conforme o público”, assinala Barros.

Na classe C, exemplifica, embora o laranja tenha chegado à curva de saturação, tonalidades mais vibrantes, chamativas e chapadas estão entre as preferências atuais. A mudança, no entanto, é que a coleção em voga puxa para cores entre o verde, magenta e o branco, enquanto entre as mais sofisticadas a preferência fica entre as que remetem à natureza, como outras derivações de verde e magenta, bem como marrom, lilás e o roxo. “A cor é o que impulsiona a venda de UD e é fundamental quando o item é usado para decoração”, explica Barros, revelando trocar as cores de sua coleção a cada ano. “Temos novidades em peças de dois em dois meses, uma rotatividade bem menor que a da renovação das cores”, compara ao lembrar de seu mais novo conjunto para sobremesa, injetado com poliestireno (PS), em master branco opaco. “Lançamos na feira do 1,99 para o Dia das Mães e causou bastante impacto,

mesmo sendo branco, pois o design realçou a cor”, comemora. Na via contrária à neutralidade identificada no branco, Barros aposta no magenta como uma das tonalidades diferenciadas do seu próximo lançamento, um balde de 12 litros com tampa, previsto para chegar às lojas até maio. “É grande o espaço para esta cor e suas derivações, pois atraem todas as classes”, acredita.

É justo explorando cores e formatos que Barros pretende combater as investidas dos produtos chineses na sua área de atuação. Embora prefira não comparar os preços dos itens chineses com os nacionais, Barros tem percebido certo avanço na qualidade de UD's importadas de maior valor agregado, entre elas menciona porta-mantimentos, preparadores de refeições, secadores de saladas e multiprocessadores, injetados com PS, estireno-acrilonitrila (SAN) ou polipropileno (PP), tais como os contratipos da Contene.

Apesar de dispor de mais de 600 itens na vitrine, Edson Donizete Begnani, diretor comercial da **Plasútil**, verbete nacional na injeção de UD's, enxerga os baixos custos dos produtos chineses com cautela. “A concorrência está ligada aos itens cujo frete não afeta o preço final do produto. Como, por enquanto, a qualidade dos produtos trazidos da China é inferior, eles não nos atingem diretamente”, constata o executivo, ao projetar a até um terço a diferença entre o preço médio por quilo de um pote de 200g de PP chinês com o similar nacional. A própria Plasútil já tentou manter importações diretas do Oriente, abre Begnani, mas a ausência de fornecedor confiável e as oscilações do câmbio fizeram com que descontinuasse a estratégia.

A tentativa da Plasútil de firmar acordo de importação de UD's chinesas é realista, demonstra recente análise da

consultoria norte-americana **Chemical Market Associates**. Pelo levantamento, a China já é o segundo mercado petroquímico mundial, detendo 30% do consumo e 24% da produção mundial. Sua autonomia na tecnologia de transformação de plástico tem evoluído a galope, como ilustra o progresso de suas injetoras, aliás campeãs de vendas no Cone Sul. Além disso, a China investe pesado há anos na qualificação de mão de obra, como ilustram as sucessivas fornadas de graduados em engenharia e design e o impulso nas pesquisas acadêmicas do país, dado por cientistas de primeira linha tirados de universidades nos EUA. Fica claro, portanto, ser uma questão de bem pouco tempo a melhoria na estética e qualidade de artefatos plásticos básicos da China, como UD's.

Retomando o fio das cores, Caroline Decarlis, coordenadora de marketing da Plasútil, também as considera cruciais para impulsionar as compras de UD's. Definidas por estações na Plasútil, as tonalidades, detalha a coordenadora, são escolhidas também com base nas tendências internacionais adaptadas à realidade local. Somados os fatores, a moda 2010,



**UD's da China:** padrão visto como inferior tende a melhorar em breve.

# O mais avançado CRM do mercado está na Cromex.



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

A Cromex, mais uma vez inova, sendo a primeira empresa no segmento de masterbatches, a implementar o sistema de relacionamento com clientes - CRM 7.0 da SAP. Além de conhecer cada vez melhor o cliente e atendê-lo em todas as suas necessidades, o sistema permitirá proporcionar sua total satisfação, projetando um parceria duradoura no futuro.

Cromex. Cada vez mais presente no seu dia-a-dia.



**Potes Plasútil: verde e apelos à natureza estão na moda.**

conta, puxa para as variações de verde, variando conforme a região do país. Para atender a tal demanda, Caroline afirma estar bem assistida pelos fornecedores de masterbatches, que, em geral, levam até um mês para atender a Plasútil com as formulações individualizadas de concentrados de cores e efeitos especiais. “Por exemplo, se uma tonalidade lançada em um frasco de xampu nos agrada, solicitamos amostra de pigmento para verificar como aquela cor se comporta em nossos produtos”, ilustra a coordenadora de marketing.

Ícones de criatividade e arrojo em UD's de plástico, as gaúchas **Martiplast** e **Coza** volta e meia são premiadas pelo design diferenciador de suas peças. Juarez Martini, presidente da Martiplast, fixa em apenas três dias seu prazo habitual de recebimento dos masters cuja formu-

lação encomenda. Ainda assim, ele entende que a relação com seus compositores poderia ser aprimorada. “Deveriam nos inteirar das tendências nacionais e globais de cores apontadas para os próximos anos, assim como assinalar expectativas de mercado”.

Ao lado do investimento constante em consultoria de design, Martini deixa claro que as antenas ligadas na informação integra a estratégia para a sua empresa contornar a vala comum no ramo de UD's, na qual ele aloja também a concorrência chinesa, cujos preços para ele saem em média 40% inferiores aos nacionais. Mesmo com tamanha diferença, o dirigente descarta a hipótese de tirar

proveito e atuar simultaneamente como produtor e importador de UD's da China. “Pretendemos continuar valorizando o mercado brasileiro e buscando alternativas para esse tipo de concorrência, sem

LUCIANA BENADUCE



**Cristina: classe C quer sair do branco e preto.**



**Barros: renovação anual de cores no mostruário.**

precisar fazer isso fora do país”. Entre as saídas palmilhadas, Martini distingue o alinhamento entre design e as cores da moda. De acordo com ele, os ajustes de cores das UD's, que antes demoravam para acontecer, agora são promovidos quase que simultaneamente aos lançamentos de roupas. “Os desenvolvimentos acontecem baseados em um perfil da mulher independente, incluindo as das classes A e B, e que exige praticidade, qualidade e resistência, aliadas a cores personalizadas e que combinam com seu estilo, com a sua casa e momento de vida”, detalha. Foi seguindo essa linha, que a Martiplast criou a marca de utensílios plásticos <OU> e, em parceria com a fabricante de eletrodomésticos **Electrolux**, desenvolveu uma linha de soluções para alimentos e bebidas.

Com a troca anual das tonalidades na Martiplast, o dirigente lembra que as mudanças são cíclicas. Fúcsia (roxo, a cor do momento, exemplifica Martini, já esteve em alta há cerca de cinco

**A nossa caminhada só está começando.**



Trivida  
www.trivida.com.br

Nós temos orgulho do caminho percorrido em duas décadas.

Nestes 20 anos a ética, respeito, qualidade de nossos produtos e serviços prestados foram a base desta jornada.

Desta forma, hoje podemos assegurar ao mercado que muitas outras décadas virão.

Caminhar junto e orientar o nosso negócio para nossos clientes é mais do que desenvolver masterbatches, concentrados e aditivos.

Nós desenvolvemos soluções.



Central de Vendas + 55 41 3675 5300 | [www.colorfix.com.br](http://www.colorfix.com.br)

**Concentrados de Cor:** Masterbatches Colorbatch Pigmentos em pó Liquidcolor Tingimentos de Resina

**Aditivos:** Compostos de Cargas Minerais Bactericidas e Fungicidas Anti-ultravioleta Agente Expansor

Agente Auxiliar de Fluxo (Lubrificante) Agente Desmoldante Agente de Purga Antiestático

Antioxidante Antibloqueio (Antiblocking) Deslizante (Slip) Retardantes de Chama Antifibrilante

Aromatizantes Clarificante e Alvejante Impressão a Laser

anos, desapareceu e hoje retorna com força em roupas e UD's. "Em alguns momentos, certas cores podem estar em baixa, mas sempre voltam", ele confirma, emendando que a facilidade de manuseio, design, resistência, disponibilidade de cores e praticidade fazem das UD's plásticas uma tendência mundial de aceitação. "Somente agora, porém, a percepção do mercado brasileiro em relação ao plástico está mudando, deixando a impressão de

má qualidade em vigor no passado", completa Martini.

A percepção de Martini quanto aos tons de roxo hoje na ordem do dia em UD's é partilhada no balcão rival por Cristina Zatti, sócia e diretora de desenvolvimento de produtos da Coza. Pela sua avaliação, a tendência de tonalidades para 2010 inclui ainda cores fluorescentes e neons, como amarelo e pink (rosa) para o público jovem. Cristina ressalta a receptividade do mercado a todos os tons de rosa, entre

eles o claro, nude, chicle e lilás. Completam a sua lista os clássicos branco e preto. "Os efeitos neon e fluorescente passam uma vibração forte e uma identificação com a energia dos jovens, enquanto o branco e preto são uma tendência para a classe C, que sempre comprou muito colorido em UD e quer mudar", compara.

Já Darlene Gomes, gerente de marketing da catari-nense **Plasvale**, acredita na manutenção pela preferência dos coloridos – inclusas cores cítricas e fluorescentes – entre a população mais pobre, valendo o mesmo em relação às tonalidades neutras e opacas para classes A e B. No caso destas, inclusive, a gerente julga que continuam preferindo o glamour do vidro, porcelana e cerâmica em UD's. "Em geral, a opção pelo plástico se dá apenas quando há algum diferencial; a cor em si não justifica a troca de material".

Por seu turno, a classe C, explica a gerente, passou por uma fase



**Balde de gelo e jarra com resfriador: Martiplast inspirada pelas cores da moda no vestuário.**

em que preferia tons mais quentes, como vermelho, verde e laranja. Agora, diz, o vermelho está cedendo a vez ao rosa cítrico em potes e peças que ficam expostas tanto para decoração como na área de limpeza, como baldes, bacias e cestos de roupas. "Para essa faixa da população, as cores são o principal fator de compra", enfatiza a executiva.

Fiel a esse preceito, a Plasvale prepara o lançamento do Kit Purpurina, um conjunto de potes que se encaixam, apresentado na cor lilás e com efeito glitter (brilho). A novidade, insere Darlene, brotou de pesquisa de opinião com grupos de diferentes regiões do país. Ao cruzar os dados, a Plasvale constatou a preferência pelo verde no Sul, enquanto no Norte se destacam o laranja, amarelo e roxo e, em São Paulo, maior centro de consumo, o mando do jogo é dos tons clássicos e neutros, incluindo preto e branco. "As cores mudam a cada ano, mas sempre seguem a moda. As UD's são trocadas com frequência pela classe C, pois constituem um luxo acessível. Ela as usa e joga fora", comenta a gerente.



**Cores cítricas e fluorescentes : trunfos da Plasvale para fisgar a classe C.**

# Termocolor, compromisso em defender a vida das cores.



actwork



A Termocolor destaca-se como uma das maiores especialistas em masterbatches do Brasil, escrevendo até hoje uma história de sucesso.

Estamos sempre em busca da cor exata, de inovações e novas tecnologias, trabalhando lado a lado com você para garantir mais competitividade e qualidade aos seus produtos.

MASTERBATCHES | COMPOSTOS | ADITIVOS | BENEFICIAMENTO | RESINAS TINGIDAS

Avenida Sete de Setembro, 1520 | Diadema | SP | 11 4053.4053 | [www.termocolor.com.br](http://www.termocolor.com.br)

## AS CORES DO MASTÍGIO



Passada a onda dos tons fortes, que lembravam jovialidade, alegria e diversão, a nova moda das cores remete à maturidade e à natureza, incluindo verdes translúcidos e vermelhos maternais, que revelam emoção, carinho e afeto. A análise é de Fabio Righetto, diretor da **Domus Design**, assessoria contratada pela transformadora de UD's **Contene** para auxiliá-la no desenvolvimento de artigos que aliem os hábitos do consumidor às tendências de moda, cor e design. Embora confirme as mudanças notadas entre as referências estéticas conforme a região geográfica do país, há tempos Righetto deixou de trabalhar com classes socioeconômicas para atuar com perfis comportamentais. "Isso decorre de levantamentos internos que apontam para a mudança no perfil dos consumidores, que, independentemente da classe econômica, está muito mais informado e anseia por produtos de qualidade, práticos e bonitos", comenta.

O público de baixa renda, aliás, vive hoje o que Righetto chama de 'mastígio', termo que mistura massa com prestígio. Por isso, no caso da Contene, o designer buscou criar peças atraentes e com ótima funcionalidade, agregando elementos naturais que, segundo ele, criam um vínculo com o ser humano. "Em regra, as mulheres tentam trazer da natureza referências estéticas e funcionais", acrescenta ao citar o desenvolvimento de uma petisqueira para a Contene, a qual ele afirma reunir traços femininos, recurso que associado ao branco, Righetto interpreta que representam a força da mulher. "A cor pode rejuvenescer um produto commodity. Quando se pensa na cor, pode-se até imaginar que é um produto de baixa qualidade, mas quando unimos o design, a diferença é grande". Quanto às peças chinesas de UD's, a propósito, são em, geral consideradas pelo designer como de padrão extremamente inferior. "Se o fabricante de UD investe em inovação, ela vende, além do apelo visual, emoção, higiene e adequação a necessidades específicas", ele defende.



**Righetto: classe C agora exige qualidade e beleza.**

ESPECIAL

MASTERBATCHES / COMPONEDORES

# O tom já mudou

Indústria de concentrados constata em  
UDs como se moderniza o gosto do  
consumo popular



Assim como no mundo da moda, as cores nas utilidades domésticas (UDs) plásticas são mutáveis e estão sujeitas aos eventos temáticos do momento. A Copa na África do Sul, por exemplo, já inspira a adoção de cores e tons quentes num punhado de mercados de masters, e UD também captam algo desse astral festivo, deixando de lado os tons perolados e fluorescentes da temporada anterior para embarcar em padrões mais chamativos e quentes, identificados com o estilo afro. Além desse tipo de influência, nota João Cerqueira, do departamento de vendas de especialidades

poliolefinicas da **Karina**, o universo de UD reflete hoje a preferência por violeta, lilás, verde, vermelho e laranja, traduzindo uma alusão à mulher moderna, ele diz, mas com alternâncias de tonalidades conforme a região do país.

Na percepção de Cerqueira, até mesmo as UD chinesas já abraçaram a nova onda das cores desse ano. A própria Karina, ele encaixa, participa do processo com atendimento personalizado e, muito em breve, desenvolvimento de masters em tons individualizados em até três dias. "Nossa capacidade produtiva está crescendo e poderemos atingir esta meta

Baerlocher do Brasil

**Aditivos  
para Plásticos**



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

#### BAROPAN

Complexos Estabilizantes e Lubrificantes Sólidos

##### Uso indicado para:

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

- Perfildados;
- Injeção.



**BAROSTAB (Ba/Zn, Ba/Cd/Zn, Ba/Cd, Ca/Zn e Estanho)**  
Estabilizantes Sólidos e Líquidos

##### Uso indicado para:

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

- Brinquedos;
- Atóxicos para garrafas.

#### BAROLUB

Lubrificantes Especiais

##### Uso indicado para:

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

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

#### CIAQUISTAB

Sais de Chumbo

- Sulfato Tribásico de Chumbo;
- Litargirio.

#### ESTEARATOS METÁLICOS

- Zinco;
- Magnésio;
- Alumínio;

- Bário;
- Cádmio;
- Cálcio.

#### BAERORAPID E BAERODUR

- Auxiliares de Fluxo;

- Modificadores de Impacto.

#### FOSFITOS ORGÂNICOS

- DPDP;
- TNPP.



we add character to plastics

**BÆRLOCHER**



Fone: (11) 2118-3400 / Fax: (11) 2405-5550  
baerlocher@baerlocher.com.br / vendas@baerlocher.com.br

www.baerlocher.com

## MASTERBATCHES / COMPONEDORES



**Penido: homologações a caminho**

ao longo do ano, superando a média do mercado, em torno de 10 dias”, situa o executivo.

A capacidade a que se refere Cerqueira está associada às duas novas linhas em fase de instalação no complexo em Guarulhos (SP) da empresa, uma para masters brancos e outra para pretos. Esta última, ele enfatiza, dispõe de um sistema para aspersão de poluentes de negro de fumo, o pigmento preto. Edson Penido, gerente de vendas da Karina, confirma

a aquisição e abre apenas que dispõe de 10 extrusoras. “Nossa capacidade de masters ainda está em formação, pois entramos nesse mercado há apenas 2,5 anos”, justifica o gerente da Karina, nº 1 sul-americana em compostos de polícloro de vinila (PVC) para terceiros. Com 30 anos de milhagem nessa área, a Karina hoje atribui apenas 5-7% do seu faturamento às atividades com poliolefinas, incluindo compostos e masters), percentual equivalente a vendas de 2.000 toneladas/mês. “Vamos crescer este ano, tanto pela maior oferta quanto pelas homologações que estão vindo de vários clientes”, aposta Penido. Enquanto isso, a empresa desfere tacadas como novas especialidades para fios e cabos e micronizados para rotomoldagem.

Retomando o fio de UD, a **Cromex**, locomotiva de masters no Brasil, reparte sua atuação em formulações para esse segmento em duas frentes, delimita Enio Ferigatto, gerente de projeto e produtos. “Para as linhas destinadas à classe C, qualquer tipo de novidade apresentada não pode onerar em demasia o produto final, de modo a não comprometer sua competitividade”, ele expõe. “Já nas UD para as classes A e B, os concen-

trados destinam-se a marcas que ditam as tendências no ramo e demandam cores de cunho especial e inovador”. A tiracolo do momento, Ferigatto enfatiza que a Cromex deve introduzir já este ano masters e aditivos sugeridos para apurar a resistência mecânica, às intempéries e à chama dos assentos de estádios brasileiros projetados para a Copa de 2014. César

Ortega, diretor comercial da Cromex,

aproveita a deixa para frisar a chegada ao mercado este ano de masters para nãotecidos e uma sacada de ecomarketing a quatro mãos com a **Cargill**: concentrados de cores para o biopolímero ácido polilático Ingeo, trazido pela parceira de sua controlada norte-americana **NatureWorks**.

Ortega esclarece que a recente partida de uma extrusora dupla rosca, apta a produzir 16.000 t/a de masters na planta filial na Bahia, elevou a capacidade nominal da Cromex à faixa atual de 132.000 t/a. Com o objetivo de ampliar a participação da empresa no mercado brasileiro de masters, divulgada em torno de 50% do movimento, o diretor informa que alargou sua penetração pelo canal do varejo ao juntar a **Activas**, maior agente da **Quattor**, ao seu núcleo de distribuidores formado pela **Resinet** e pela **Piramidal**, principal distribuidor da **Braskem**.

Com a intenção de fortalecer sua presença no Brasil, a norte-americana **Ampacet**, termômetro global em masterbatches, agenda para o terceiro trimestre a inauguração de mais uma planta em seu complexo em Camaçari (BA). Sem entrar em detalhes, Débora Costa, analista de marketing para América do Sul, solta apenas a meta de aumentar, com essa investida, sua produção de master pretos. Solange Gamboa, gerente de vendas para o Brasil, comenta que as oportunidades para masters em UD estão tomanado vulto, tanto pelo aumento da renda dos consumidores quanto pelo surgimento, via importação, de itens com formatos sofisticados e cores intensas, vibrantes e de aspecto vítreo. Apesar do cenário favorável, a gerente considera o mercado brasileiro de UD extremamente concorrido. “No Brasil, preço é muito importante, abrindo espaço para UD chinesas de



**Ortega: master colorido para PLA em parceria com Cargill.**

## MASTERBATCHES / COMPONEDORES



Assentos de estádio: Cromex acena com masters para Copa de 2014.

qualidade média e acabamentos não muito bons", avalia.

Apesar do custo ainda pesar na decisão de compra do consumidor popular, Débora Costa acredita que o perfil está mudando. Afinal, nota, o público de baixa renda já espera receber valor em tudo o que compra. "A melhoria no poder aquisitivo da classe C também tem conotação aspiracional, representando o desejo de receber valor acrescentado por suas compras. A principal variação provocada por

essa atitude na paleta de cores dos masters foi o grande percentual notado este ano de valores neutros, que se traduzem em sofisticação", ela completa.

A preferência pelo tom neutro, abre Débora, já está impressa na paleta de cores 2011 da Ampacet, com 16 alternativas, fortemente puxadas para bases neutras, sofisticadas e com uma ampla gama de cinzas e marrons. "São cores que dão uma sensação de relaxamento 'cosmopolita chic', na maioria tons sombrios, mas não

monótonos, projetando uma presença glamorosa e dramática", ela detalha, ao incluir no perfil das novas UD's também o leve uso de cores peroladas. "Perolados e brilhantes agora são minimamente usados, apenas para sugerir o desejo de luxo, honestidade e valor nos produtos comprados". Em paralelo, a analista aposta ainda na tendência de aplicações com efeitos "mate" (opaco) dentro da composição textural para frascos multicamada ou aplicado em acabamentos de molde. "O efeito "mate" está sendo usado em combinação com o efeito "gloss" (brilho), para que o produto final tenha uma aparência 'tom sob tom'", ela conclui.

Investimentos e novidades no mix também pulsam nas veias da **Pro-Color**, atestam o gerente comercial Sergio Palermo e a supervisora comercial Vanessa Falcão. Sem abrir volumes, ambos confirmam a compra de uma extrusora dupla rosca prevista para entrar em operação no segundo semestre no laboratório da empresa, cujo prazo para comparecer com as formulações encomendadas pode chegar a dois dias. No final de 2009, por sinal, a Pro-Color ampliou seu portfólio com um dessecante para materiais reciclados, dispensando o

## Especialidades Minerais Itatex®

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

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



# MASTERBATCHES / COMPONEDORES



**Bazan: fuga das cores básicas em UD's.**

uso de aglutinadores para reduzir a umidade e o pré-aquecimento do processo, e um aditivo desmoldante para substituir o spray aerosol, diminuindo assim o tempo de máquina parada. No flanco das UD's de

plástico, Palermo e Vanessa repassam que a concorrência chinesa chegou, por um momento, a influenciar os convertedores nacionais levando-os a baixar custos em detrimento da qualidade. No entanto, o consumidor brasileiro reprovou essa postura, ele conta, obrigando a indústria nacional a se aprimorar e acompanhar as tendências. No momento, opinam o gerente e Vanessa, a moda em UD's continua puxada por cores peroladas e com efeitos especiais, porém apenas em partes da peças, como em tampas de potes transparentes de PP.

Em contraste, João Fernandes Filho, sócio e diretor comercial da paulistana **Cromaster**, vota como as cores de mais ibope em UD's as tradicionais vermelho, azul, verde, amarelo e laranja, com algum espaço para tons avioletados. Mesmo consideradas clássicas, as tonalidades, na opinião do diretor, acabam se dividindo



**Fernandes: conjuntos de UD's realçados pelo brilho em materiais nobres.**

em linhas opacas e translúcidas vibrantes para produtos, que segundo ele, estão se tornando mais sofisticados. Nesse sentido, o diretor tem percebido conjuntos completos de cozinha, como fruteiras, porta-pão,

## Para Inovar é Preciso **Renovar** *plus*



- Economia
- Tecnologia
- Produtividade
- Eficiência
- Assistência no Brasil



**bausano** BRASIL

Tel. 55-11-5611-8981  
Fax. 55-11-5611-6951  
Rua Zike Tuma, 340  
São Paulo - SP - Brasil  
info@bausanodobrasil.com.br  
www.bausano.it



**Palermo: Pro-Color apura atendimento com nova extrusora no laboratório.**

escorredores e potes diversos em materiais diferenciados, com resinas de maior brilho e resistência, como acrílicos, policarbonato (PC) e compostos com madeira para linhas ditas ecológicas. Esta última alternativa, por sinal, é a grande oportunidade para efeitos e cores especiais em UD's, afiança o dirigente, acenando com a compra este ano de duas extrusoras dupla rosca. De olho nas tendências, acrescenta, a Cromaster tem focado seus desenvolvimentos sobre masters que proporcionem maior brilho e translucidez ao produto final, além de se debruçar sobre



**Roberta: UD's dominadas por cores translúcidas e opacas.**

concentrados foto e biodegradáveis para filmes especiais e masters de alto brilho para cosméticos. "Depois de muitas cores de tons fracos e pastel em UD's, acreditamos que os mais intensos e fortes, como areia e terra, poderão voltar à tona, realçando os produtos mais sofisticados", ilustra Fernandes.

Amarildo Bazan, diretor comercial da componedora paranaense **Colorfix**, também brande plano de ampliar sua capacidade produtiva este ano, de olho nas oportunidades à vista em campos como UD's. Na sua palheta, os masters de UD's seguem as tendências do branco, preto, beterraba, cítricos e efeitos madeira, marmorizado, bordas e fotoluminescência. "Saímos do tradicional mix de cores básicas para materiais transparentes, com cores mais vivas, que, aliadas a novas resinas e preços competitivos, resultam em peças mais atrativas, como por exemplo, em branco com matização de azul, materiais com glíter e alta transparência", detalha ao incluir no seu portfólio itens menos corriqueiros como masterbatches de glíter, efeito borda, furtacores, fotoluminescentes, fosforescentes, fotocromáticos e termocrômicos.

Roberta Fantinati, executiva de marketing da paulista **Termocolor**, enxerga hoje em UD's campo para masters translúcidos em amarelo, vermelho, verde, azul, laranja e cítricos, bem como tipos opacos em laranja intenso, verde limão, azul Royal, preto, roxo e vermelho Ferrari. "O consumidor está deixando de utilizar cores pastel, como areia, cinza claro e rosa claro, e preferindo as cores vivas, vibrantes", percebe. Atenta ao agito de mercados como este, ela antecipa, a Termocolor também deve investir este ano em duas extrusoras dupla rosca corotantes.

O ano parece mesmo bom para a retomada dos investimentos no reduto dos concentrados de cor e aditivos. Ro-

## PRO COLOR 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

Jaguariúna: (19) 3867 5316

### Distribuidores Autorizados

**Aropack Comercial Ltda.**

Tel: (52) 3681-1384

Mauá - 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

**Tingicolor 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

# MASTERBATCHES / COMPONEDORES

berto Matteelli, diretor da paulista **Rom Master**, revela a ampliação em curso de cinco para oito extrusoras em sua planta, somando capacidade para 150 ts/mês. No front das UD's, Matteelli cita entre as cores na ordem do dia as mais vivas e translúcidas para potes e bacias, com destaque para o azul, verde e laranja. "As translúcidas dão um ar mais leve e até mesmo a impressão de serem mais higiênicas e mais resistentes". Em paralelo, o diretor divulga a crescente procura por seus concentrados de efeitos que simulam alumínio escovado, em alta, por exemplo, em lixeiras e escorredores de talheres direcionados a um público mais seletivo. "Produtos com efeitos especiais sempre foram cobiçados por todos os públicos, mas esbarram no custo", ele nota.



Também pelo sensor de José Gonzaga, diretor da paulistana **Coreplas**, a procura por masters para UD's tem sido norteadada, em especial, por formulações de cores cítricas e translúcidas. "Mas os clientes também começam a procurar masters com efeito de fibra", ele repara. "Embora seja uma tendência, o mercado de efeitos especiais ainda é iniciante. Como sempre, há interesse por cores e efeitos diferenciadores, mas é importante trabalhar esses desenvolvimentos em cima da relação custo-benefício para o cliente", ele pondera, revelando que a Coreplas programa comprar este ano extrusoras dupla rosca e equipamentos de laboratório.

global em pigmentos e concentrados, a **Clariant** enxerga como principal diretriz nesse reduto o conjunto da aditivação com seus denominados combibatches, resultando na soma de cores com funcionalidade, explicam Varlei Aguiar Vieira, gerente de consumer goods para a América Latina e Liliana Rubio, gerente de marketing para o segmento de aditivos para a América Latina. "Na área de UD's, destacam-se as funcionalidades relativas aos efeitos antimicrobianos e antifungos e relacionadas a aditivos termossensíveis (mudam de cor conforme a temperatura), filtros UV permanentes e redutores de peso como o agente de expansão Hydrocerol", exemplifica o gerente. Ele e Liliana comentam, a propósito, que o pendor por cores/tonalidades sedutoras, caso hoje de verde limão, laranja e tons de azul, regem os desenvolvimentos em UD's a quatro mãos com a procura por mais qualidade e vida útil para as peças. "O que converge para o emprego de aditivos para melhorar propriedades do produto final, caso de auxiliares para evitar o empenamento", eles completam.



Vieira: conjugação de cores com funcionalidades.

Antenada em dose dupla em UD's, devido ao seu poderio

ESPECIAL

MASTERBATCHES / INSUMOS

# Figurino sob medida

Pigmentos e aditivos estão cada vez mais específicos



Saco de lixo: masters nas mãos de negro de fumo.

**N**egro de fumo é o pigmento nas entranhas do terceiro mercado de masters: os concentrados pretos e de tonalidades escuras. Sem abrir projeções, Wagner Bordonco, gerente de marketing e serviços técnicos da **Cabot América Latina**, produtora do colorante, insere os masters no compartimento das especialidades e atribui a esse reduto 50% de suas

vendas brasileiras de negro de fumo, entre grades nacionais e importados da matriz nos EUA. "De 2004 a 2008, o movimento cresceu ao redor de 30%", ele calcula. O balanço de 2009 foi abominável, continua, e a expectativa para este ano é de o consumo expandir cerca de 30% sobre o ano passado, "mesmo assim um desempenho abaixo do registrado em 2008".

## Polygrinder®

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



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



**PALLMANN**  
**100**

anos de Tecnologia de ponta, confiabilidade e qualidade  
(+11) 4075-3044 - [www.pallmann.com.br](http://www.pallmann.com.br)  
[pallmann@pallmann.com.br](mailto:pallmann@pallmann.com.br)

No Brasil, o carro-chefe da Cabot para masters, distingue Bordonco, é o grau BP 160, muito procurado para filmes de saco de lixo e lonas industriais. Fora desse circuito mais convencional, Bordonco deposita fichas na receptividade crescente do mercado a uma tropa de choque dos seus tipos mais avançados do pigmento preto. Ele abre a série enaltecendo a resistência a UV conferida a geomembranas pelo tipo BP 70; o aval FDA (agência americana **Food and Drugs Administration**) para contatos com alimentos dado aos tipos BP 4350 e BP 4750 e, para fibras têxteis, Bordonco indica os pigmentos BP 45601 e BP 5560 por apresentarem menor valor do índice "Delta P" e alta intensidade de cor. Ele fecha o cordão de tipos especiais de negro de fumo como o grau Elftex TP para tubos



Cores cítricas fluorescentes: motor das vendas de pigmentos DayGlo.

## 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



## Braschemical

*Efeitos que valorizam seu produto...*

- Pigmentos Fluorescentes;
- Fosforescentes Coloridos;
- Fosforescentes;
- Termocrômicos;
- Fotocrômicos;
- Perolados;
- Iridescentes;
- Invisíveis;
- Óxido de Ferro Micáceo;
- Glitter;
- Branqueadores Ópticos;
- Microesferas Expandidas;
- Aditivos.



DayGlo



TAIZHU



MATSUI



Expancel



**Araújo: masters detêm 50% das vendas nacionais de negro de fumo.**

de pressão para água potável, devido a seus baixíssimos índices de impurezas

como enxofre, e o grau Vulvan 9A32 para prover resistência às intempéries para fios e cabos de energia e telecom, “mérito de sua excelência na dispersão e absorção de raios UV”, justifica o gerente.

Produtora de negro de fumo na Bahia e em São Paulo, a **Columbian Chemicals Brasil** aferiu crescimento nas vendas sob o instável 2009, embora aquém dos indicadores de 2008, deixa claro o coordenador de vendas ICB Douglas Araújo. “Esperamos retomar este ano o nível de vendas de 2008”, considera com cautela o executivo, também avesso a aprofundar os números. No âmbito dos masters, ele contempla esse segmento com algo mais de 50% das vendas internas de negro de fumo no segmento de plásticos, “Pois masters em regra concentram mais de 30% do pigmento em sua

composição”. Do balcão da Columbian Chemicals, Araújo destaca os tipos de negro de fumo com partícula entre 50-60 nm (nanômetros) como os mais demandados para formulação de masters, devido ao seu poder tintorial, fácil dispersão, subtom azulado e o trabalho com altas – por volta de 50% – concentrações de pigmentos e/ou cargas. Uma referência nesse sentido, ilustra o executivo, é o tipo de produção local Coperblack 193. Entre os pigmentos pretos trazidos da corporação Columbian, Araújo destaca o canadense Conductex 7055 para produtos dependentes de condutividade elétrica e o negro de fumo alemão Raven PFE-B, homologado para embalagens alimentícias pela FDA, Agência de Vigilância Sanitária (**Anvisa**) e Diretivas Europeias.

Postada no front exclusivo dos impor-



## Negro de Fumo

# Columbian



### Escritório: São Paulo

Rua Dr. Cândido Espinheira, 560 - 7º andar cj. 71/72  
Perdizes - São Paulo / SP - CEP: 05004-000  
PABX: (55 11) 3598-3800 - FAX: (55 11) 3598-3844

### Fábrica: Cubatão

Estrada Renê Fonseca, Km 62 - s/nº  
Cubatão / SP - CEP: 11573-904  
PABX: (55 13) 3362-7100 - FAX: (55 13) 3362-7193

### Fábrica: Camaçari

Via Frontal, Km 1 - s/nº Pólo Petroquímico  
Camaçari / BA - CEP: 42810-320  
PABX: (55 71) 3616-1100 - FAX (55 71) 3616-1105

[www.columbianchemicals.com](http://www.columbianchemicals.com)



Filmes de estufa: masters na mira de absorvedores UV Chiguard.

tadores do pigmento preto, a alemã **Evonik** assedia os componedores de masters com tipos diferenciados pela resistência a UV, condutividade elétrica e customização de cores, além de versões de grau alimentício, como Printex F, com luz verde da FDA, complementa Camila Pecerini, chefe de produto da área de materiais inorgânicos na América Latina. Em paralelo, a Evonik se impõe como fonte de dióxido de titânio da série Kronos, entre eles os tipos 2220 e 1171 aprovados para embalagens alimentícias.

Embalagens flexíveis de alimentos também estão na alça de mira de Dynapol S, família de poliéster saturado e copoliéster de elevado peso molecular, alta adesão e resistência à esterilização e à baixa migração, esclarece Regiane Colombo, representante técnico comercial da área de coating e aditivos no Brasil. "Pode ser empregado como aditivo ou transportador para melhorar a capacidade de carga de pigmento nos masters", indica a especialista, ressaltando a excelência desse material em quesitos como cristalinidade,

## UMA NOVA OPÇÃO NO MERCADO. você só encontra na PRIMAC

• Periféricos para extrusão de tubos de PVC, PE, PP;

• Dupla câmara;

• Redução de tempo e descarte inicial.

Banco para calibração de tubos,  
e resfriamento de tubos.



Puxador



Serra Planetária



CV - 2V/1000-9

- Economia • Eficiência •
- Tecnologia • Produtividade •
- Assistência Permanente no Brasil •



Tubos

# PRIMAC

DO BRASIL

Rua Zike Tuma, 226 - Jd. Ubirajara - São Paulo - SP - Brasil  
Tel.: 55 (11) 5612 - 2285 primacbrasil@uol.com.br - www.primacbrasil.com.br

dureza, ponto de fusão, flexibilidade, resistência química e adequação ao processamento em hot melt em adesivos à base de solventes.

Referência em pigmentos especiais, à sombra das grifes Day Glo, Matsui e Taizhu, a representante **Braschemical** salienta a procura de componedores de masters por tipos fluorescentes, tais como os assinados pela DayGlo, em cores cítricas ou néon. “A série de pigmentos glitter (brilho) da Taizhu é utilizada para transmitir a noção de sofisticação aos artigos”, exemplifica a executiva Sandra Bononi. Do mostruário da representada **Matsui**, ela destaca a receptividade obtida no Brasil, em campos como utensílios domésticas, pelos pigmentos termocrômicos (mudam de cor conforme a temperatura) e fotocrômicos

(mudam de cor conforme a incidência de luz), estes fornecidos nas cores amarelo, azul e púrpura. “Por sinal, estamos introduzindo pigmentos fosforescentes que brilham no escuro e sob luz negra”, encaixa a especialista.

As especialidades químicas também decidem o jogo do balanço da **quantiQ**, uma das duas distribuidoras controladas pela Braskem. Para afiar o desempenho dos concentrados, a empresa acena com três frentes de aditivos da chinesa Chitec: absorvedores UV Chiguard; antioxidantes Deox e retardantes à chama Chitex e Zuran, alinha Ricardo Verona, gerente da unidade de negócios de borracha, termoplástico e masterbatch da varejista. As novidades no catálogo da Chitec, aponta o executivo, abrem com o retardante à

chama não halogenado Zuran 484. “Ele se ajusta ao trabalho com polipropileno (PP), copolímero de eteno-vinil-álcool (EVA) e polietilenos de alta e baixa densidade (PEAD e PEBD), pois tolera altas temperaturas de processamento sem perda de propriedades mecânicas”, assinala o gerente. Outro lançamento que ele acena para os componedores de masters é o elastômero base propeno Vistamaxx, trazido pela quantiQ da norte-americana ExxonMobil. “Incorporado ao master, ele melhora as propriedades mecânicas da peça injetada sem perda de transparência”, expõe Verona. “Também contribui para reduzir custos ao ser empregado em blend com PP homopolímero e aplicações dependentes da opção mais cara do copolímero random”, conclui Verona.

*todo frasco conhece nosso nome*



**Sopro e injeção de qualidade!**

Produzimos frascos para os segmentos:

- Alimentícia - Automotiva
- Bebidas - Cosméticos
- Defensivos agrícolas
- Farmacêuticos
- Higiene Pessoal - Infantil
- Produtos de limpeza
- Veterinários

Entre em contato conosco para ver as nossas sugestões para o seu produto!



Vendas / Comercial: (11) 3079-3947  
www.grupoengra.com.br

Extrusora Mono Rosca para Laboratório

**Equipamentos Laboratoriais de última geração.**

**NOVA YD-30**

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

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

**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.

**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

# PARA REFRESCAR AS IDEIAS

Coca-Cola amplia portfólio de garrafas com apelo sustentável



**A** **Coca-Cola** abre mais uma frente na sua vitrine de garrafas de polietileno tereftalato (PET). Depois de reduzir entre 8-26% o peso dessas embalagens nos últimos anos, reingressar no tipo retornável e abrir a intenção de investir numa recicladora pelo sistema bottle to bottle (BTB) no país com uso de reciclado nas embalagens, a gigante mundial de bebidas lança na América Latina a versão PlantBottle, cujo poliéster acusa em sua fórmula a parcela de 30% a cargo de um ingrediente com braço no etanol da cana-de-açúcar.

Com chamarizes como a idêntica reciclabilidade das garrafas convencionais de PET, redução acenada de até 25% nas emissões de dióxido de carbono (CO<sub>2</sub>) e economia de mais de 5.000 barris de petróleo, a companhia iniciou em abril a subida da PlantBottle nas prateleiras de São Paulo (SP), Belo Horizonte (MG), Curitiba (PR), Recife (PE) e Porto Alegre (RS). Nas versões de 500 ml e 600 ml, a nova garrafa ressalta no rótulo a origem renovável e, no verso, apresenta uma explicação do processo. Antes de chegar ao consumidor final, a PlantBottle nasce de um processo carregado de quilometragem. Afinal, do reduto sucroalcooleiro nacional o etanol é exportado para a Índia, onde é submetido a um processo para gerar etano e eteno, componente-chave para a formulação de monoetileno glicol (no caso, denominado bio-MEG ou bMEG devido à fonte renovável). Esse tipo de MEG com braço na alcoolquímica é encaminhado

para integrar a composição com 70% de ácido politereftálico (PTA) de origem petroquímica, resultando no PET tradicional. A seguir, a resina embarca para de volta à América do Sul e, no Uruguai, ela é injetada e soprada pela **Cristal Pet**, fornecedora do Sistema Coca-Cola, dotada aliás de recente filial em Pernambuco. Na garupa das benesses do Mercosul e de acordos bilaterais Brasil/Uruguai, os lotes de PlantBottle são enfim despachados ao Brasil. Apesar dessa logística intrincada e sem revelar sua fonte de bMEG, PTA e PET na Índia (cujo líder em PET é o grupo **Reliance**), a Coca-Cola garante que as emissões de CO<sub>2</sub> são reduzidas na produção de PlantBottle. Nesta entrevista a Plásticos em Revista (PR), a Coca-Cola decidiu não personalizar a fonte e, para engrossar o caldo, esboça a intenção de produzir bMEG no Brasil.

**PR - Quais serão os fornecedores locais de MEG base etanol para a Coca-Cola Brasil? Por quais motivos a Coca-Cola decidiu formular bMEG na Índia?**

**Coca-Cola** - Ainda estamos em negociação dos fornecedores locais. Optamos por produzir bMEG na Índia devido à ausência atual de uma planta dessa matéria-prima no Brasil. Mas estamos trabalhando para viabilizar rapidamente esta solução, para abastecimento dos mercados interno e externo.

**PR - Por quais motivos a Coca-Cola não utilizou etanol da própria Índia, grande produtor de cana para**

***a PlantBottle ou de outra fonte mais próxima?***

**Coca-Cola** - Enviando esta matéria-prima brasileira para o país, estamos evitando que seja usada a cana-de-açúcar de lá para a fabricação dos frascos. Aliás, a crise de abastecimento de açúcar na Índia é pontual e fruto de uma quebra de safra, não tendo relação com desequilíbrio de oferta.

**PR - Por quais motivos a Coca-Cola não injeta e sopra a pré-forma da PlantBottle no Brasil em lugar do Uruguai, já que a própria transformadora selecionada, a Cristal PET, tem fábrica filial de garrafas em Pernambuco?**

**Coca-Cola** - A infraestrutura de injeção não está restrita à Cristal PET no Uruguai, mas considera também unidades no Brasil. O plano de implementação está alinhado com a matriz de abastecimento de pré-formas do Sistema Coca-Cola no Brasil. A operação de sopro de garrafas permanece acontecendo, na sua grande maioria, dentro das fábricas da Coca-Cola.

**PR - De que adianta a mencionada economia de 25% na emissão de dióxido de carbono se a complexa logística de produção do projeto PlantBottle deixa subentendido um índice elevado de emissões de dióxido de carbono decorrente do transporte transnacional de etanol do Brasil, PET da Índia e pré-formas e garrafas do Uruguai?**

**Coca-Cola** - Em primeiro lugar, devemos esclarecer que parte do PET consumido hoje no Brasil já é oriundo daquela região do planeta, portanto não estamos incorrendo em aumento do uso de recursos. Quanto ao envio do etanol brasileiro, ele está associado ao papel de liderança global do Brasil neste produto e em toda indústria sucroalcooleira. Além disso, com a remessa de etanol para a

Índia, a economia na emissão de carbono mantém-se na faixa dos 20%.

Este projeto do PlantBottle trará mais uma aplicação de elevado valor agregado, alavancando ainda mais nossa indústria. Desta forma, este pequeno incremento de gastos no envio do etanol está plenamente justificado e se reverterá em benefícios para o Brasil e o planeta, tão logo tenhamos a produção brasileira do bMEG e os benefícios da PlantBottle.

**PR - A garrafa de PET PlantBottle é tão reciclável e não biodegradável quanto a garrafa de PET convencional. Seu único trunfo ambiental, portanto, é constar em sua composição a combinação de um insumo de origem petroquímica (PTA) com um insumo de fonte renovável (etanol extraído**



## UM RISCO NO MEIO DO CAMINHO



Angela Brighenti

Com vasta millhagem de vôle na petroquímica e em embalagens plásticas, Angela Brighenti é Engenheira de Materiais com MBA em Gestão Ambiental. Ela responde aqui a duas perguntas sobre a PlantBottle.

**PR - O fato de uma embalagem ser produzida com um de seus ingredientes derivado de fonte renovável justifica, tecnicamente, sua definição como ecológica e sustentável?**

Angela - A sustentabilidade deve ser considerada em todas as etapas da produção de uma embalagem e não apenas, como no caso, na substituição de uma matéria-prima originalmente obtida do petróleo pela mesma matéria-prima de fonte vegetal ou renovável. Em geral, isso se faz pela avaliação do ciclo de vida

(ACV), considerando todas as entradas que impactam o meio ambiente em termos de consumo de recursos naturais. De outro ângulo, a PlantBottle mostra-se tão reciclável quanto a garrafa derivada do petróleo, bem como permanece não biodegradável por meio de tal prática "verde" (N.R.-a formulação do bMEG), tal como ocorre com a embalagem tradicional. A propósito, chamo a atenção para o uso de outro recurso natural, a água. Em seu livro "Inteligência Ecológica", Daniel Goleman narra um case da Coca-Cola no sul da Índia, nos idos de 2004-2005. Foi quando a companhia descobriu que a cana é a cultura que exige utilização mais intensa de água. Parece que, no caso da PlantBottle, o problema do uso da água foi transferido para o Brasil, ainda que isso seja feito em áreas de cultivo existentes.

**PR - O lançamento da PlantBottle embute o risco de passar para a opinião pública a noção de que as demais garrafas de PET convencionais não se enquadram na proteção do meio ambiente?**

Angela - Sem dúvida. Muitas campanhas são veiculadas na internet e a grande mídia tem apresentado os plásticos atrelando-os, em geral, à figura de vilões ambientais. O público dificilmente irá conferir se a nova garrafa é melhor ou igual à convencional quanto às questões ambientais. Vai valer o poder das campanhas de marketing, mesmo que haja muitos movimentos procurando os caminhos do consumo consciente ou sustentável. A questão das garrafas de PET que nos circundam é muito mais dependente da educação do público quanto à coleta seletiva do que as sacolas ou sacos de lixo que, ainda hoje, acabam nos aterros ou lixões por conta de serem usados para acondicionar o refugo.

SEIBT 35 ANOS - Experiência que faz a diferença em máquinas para plásticos!

Qualidade superior, referência de vanguarda e tecnologia.

Linhas completas para reciclagem de PE, PP e PET.



Sistema de Reciclagem de PET Superlavagem a Quente



**SEIBT**  
SOLUÇÕES PARA A INDÚSTRIA DO PLÁSTICO

Telefone +55 (54) 3281.8000 - Fax +55 (54) 3281.8001  
seibt@seibt.com.br - www.seibt.com.br

**da cana, fonte do eteno para bMEG) passível de reduzir as emissões de dióxido de carbono?**

**Coca-Cola** - A cana-de-açúcar é a fonte mais eficiente para a fabricação de etanol. Isto confirma a vocação do Brasil em se transformar no principal exportador de bMEG. E a redução de até cerca de 20% da emissão de carbono é bastante significativa. Além disso, com a implantação de fábricas de bMEG e PlantBottle a partir do etanol brasileiro, a demanda por cana-de-açúcar aumentaria, fomentando a geração de empregos e alavancando do setor sucroalcooleiro do país.

**PR - Por quais motivos a produção de garrafas da Coca-Cola**

**pelo PET recuperado pelo sistema bottle to bottle (BTB) ainda não deslanchou, decorrido cerca de um ano de aprovação desse processo de reciclagem pela Agência Nacional de Vigilância Sanitária (Anvisa)?**

**Coca-Cola** - Além do processo de aprovação pela Anvisa, a Coca-Cola tem o seu próprio Protocolo de Aprovação, que demandou ajustes nos fornecedores para sua homologação. Em paralelo, a Coca-Cola realizou todos os testes necessários para aprovação final da embalagem.

**PR - Entidades de catadores denunciam o emprego intenso de mão de obra infantil e a ação danosa de atravessadores**

**distorcendo preços da coleta de produtos para reciclagem. Essas transgressões, na visão da Coca-Cola, não embaçam a aura de sustentabilidade que paira sobre a atividade de reciclagem no país?**

**Coca-Cola** - O Sistema Coca-Cola Brasil apoia apenas cooperativas que respeitam as proibições contra o trabalho infantil. No momento, estamos realizando uma grande investida em consultoria que visa o desenvolvimento das cooperativas no que se refere à gestão e a adequação à legislação. Acreditamos que, com cooperativas cada vez mais eficientes, maior será a reciclagem e melhor será a renda dos trabalhadores. •



Visite nosso site  
[www.heatcon.com.br](http://www.heatcon.com.br)

**Capas de proteção térmica 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](mailto:heatcon@heatcon.com.br)**

- ✓ 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;
- ✓ Cabecote 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.



**minematsu**  
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](http://www.minematsu.com.br)



[www.automataweb.com.br](http://www.automataweb.com.br)  
[service@automataweb.com.br](mailto:service@automataweb.com.br)

**AUTOMATA** (11) 4653-1791  
do Brasil

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

**MANUTENÇÃO INJETORAS**

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



## MÁQUINAS FOBRASA Vai ser boa assim na China



**Haiqiang: 16 modelos de injetoras chinesas.**

Com 47 anos de bagagem na comercialização de equipamentos para os setores metal-mecânico e madeireiro, a **Fobrasa** estreia no plástico com a representação exclusiva das injetoras chinesas **Haiqiang**. O gerente comercial Silvio Luis Cozer, já assedia transformadores com a oferta de 16 modelos dotados de força de fechamento de 58 a 1.600 toneladas. O mostruário abriga três opções de diâmetro da rosca por modelo. Cada um, com preço aferido mediante consulta, pode agregar até seis opcionais, incluindo secador, abastecimento automático a vácuo, triturador, misturador de cores (horizontal, vertical e cilíndrico), resfriador de água e controle automático de temperatura do molde. Cozer analisa que as injetoras Haiqiang sobressaem pela elevada produtividade, baixo consumo de energia, fechamento preciso com alta velocidade de operação

e durabilidade. Em grande parte, a vida útil decorre do recurso da unidade hidráulica com lubrificação centralizada, detalha o gerente, assinalando ainda conveniências como a manutenção facilitada, movimentos precisos e a repetibilidade das máquinas. A unidade de injeção é dotada ainda de ajuste automático da força de fechamento, alta capacidade de plastificação, duplo cilindro de injeção e guias lineares nas unidades de injeção e fechamento.



**Cozer: pronta entrega de quatro modelos**

Para ingressar na distribuição de injetoras, acrescenta Cozer, a Fobrasa se preparou com estoque de quatro modelos a pronta entrega para todo território nacional: HQT 980, a HQT 1680, a HQT 2500 e a HQT 3600. Na aquisição, garante o gerente, uma equipe de assistência acompanha todo o processo de instalação, identifica necessidades e provê a manutenção, caso necessário. O prazo de garantia é de 12 meses, completa o executivo.

## PERIFÉRICOS MORETTO DO BRASIL Com força total

Passarela de periféricos de ponta, a italiana **Moretto** incrementa sua atuação no Brasil com a abertura de filial em Limeira, no interior de São Paulo. Sob o tarimbado comando de Daniel Izu, a Moretto do Brasil torna-se distribuidora local exclusiva da marca, com a promessa de trazer para o país todos os novos equipamentos em caráter quase simultâneo ao seu lançamento no exterior.



**Moretto: representação aprimorada no Brasil**

Izu ilustra essa disposição com sua categoria de periféricos mais vendida no Brasil, a de desumidificadores. Embora até então os clientes nacionais tivessem acesso basicamente à linha SX, agora já podem conhecer a versão XD, considerada por Izu mais avançada, com painel touch screen, controle automático de temperatura e vazão, maior precisão de processo e economia

de até 40% de energia elétrica. “Nossa meta é informar e reconquistar clientes, oferecendo novas linhas que não vinham para o Brasil, juntamente com assistência, garantia de serviço e equipamentos de qualidade”, delimita o o diretor.

## DISTRIBUIÇÃO 3RIOS No varejo de PET

Após anos a fio atuando na venda direta de PET, a **M&G**, única produtora do poliéster no país, designou sua primeira distribuidora oficial brasileira. Localizada no município fluminense de Três Rios, a homônima **3 Rios Resinas** passa a atender todo o território nacional com estoque de 500 toneladas dos grades Cleartuf Turbo e Cleartuf Max para garrafas. Egresso dos quadros da própria M&G, Marcos Spinetti, diretor da distribuidora, ganhou a bandeira em agosto passado, com a missão de ampliar a participação do PET nacional no consumo brasileiro, hoje disputado com os superofertados grades virgens importados e com reciclados de qualidade não raro duvidosa. “O problema para quem compra estas resinas de revendas autônomas é não contar com garantia de

qualidade, processabilidade, certificado de origem e muitas vezes corre o risco de levar resina virgem misturada com reciclada sem saber”, alerta o diretor. No momento, distingue, o foco da 3 Rios é tomado por transformadores de pequeno e médio porte, com corte médio abaixo das 75 toneladas. “Quase todos os clientes que compravam da M&G, em Pernambuco, e agora o fazem na 3Rios Resinas já saíram ganhando no capital de giro, em face de nossa agilidade de entrega e flexibilidade no atendimento”, julga o executivo.

Além do armazém para 900 toneladas no estado do Rio, para cobrir o Sul, Sudeste e Centro Oeste, a 3 Rios conta com um galpão nas proximidades de Jaboatão dos Guararapes (PE), para atender o crescente núcleo local de transformadores do poliéster, além de facilitar a penetração da resina da M&G no varejo do Norte/Nordeste. “Inclusive, já atendemos clientes em Belém (PA)”, ilustra Spinetti. Sua meta, abre, é atingir a marca de 12.000 toneladas de resinas distribuídas neste primeiro ano de atuação. Em paralelo, Spinetti avalia a in-



**PET: resina virgem nacional compete com importações e reciclados**

tenção de importar, ainda em 2010, grades de PET fora do catálogo da M&G e instalar um centro de distribuição (CD) na Grande São Paulo. “Apesar de já garantirmos nossas

entregas na região em até 24 horas a partir do faturamento, queremos coeresponder à expectativa de quem tenha a necessidade de receber resina em poucas horas”.



## 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**

# 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, Cilindros e Acessórios para Injetoras, Extrusoras e Sopradoras.

**Rosciltec INDÚSTRIA MECÂNICA LTDA.**  
Rua Escorpião, 471 - São Mateus - São Paulo

**Tel.: (11) 2018-5880 - Telefax: (11) 2018-5879**

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

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

## 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...

**SERVICO IN HOUSE** www.vomm.com.br

**VOMM** comercial@vomm.com.br  
11 3931-9888

## 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 LFX**  
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

BAG

# 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**

PlastOclean  
B  
Biesterfeld

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



*todo frasco conhece nosso nome*



**Sopro e injeção de  
qualidade!**

Entre em contato conosco para ver as  
nossas sugestões para o seu produto!

 **engrat**

Vendas / Comercial: (11) 3079-3947  
www.grupoengra.com.br



## ANUNCIE EM PLÁSTICOS EM REVISTA

**(11) 3666-8301**

**comercial@plasticosemrevista.com.br**

# A dieta da água



resina tem sido vergastado justo no seu maior mercado – água mineral. As chicotadas provêm da incidência crescente de usuários que trocam a garrafa pela água da bica e por fontes cujo discurso sustentável prega o emprego de resina virgem com reciclado na produção da embalagem e/ou a redução incessante do seu peso, esta última uma tendência já em campo no Brasil.

Trem bala em alimentos e peso-pesado em água mineral, a **Nestlé Brasil** informa ter reduzido, em 2009, na média

em seu centro de pesquisa na França. Na mesma trilha, a **Coca-Cola** solta como referência o peso atual de 17 g para suas garrafas plásticas de água e planeja reduzi-lo para a casa de 12 g até 2011. O corte, assinala a empresa, depende do desenvolvimento de novas pré-formas e, no pano de fundo, ela revela que o desafio pelo trabalho com toda a cadeia de suprimento (supply chain) e, como a Nestlé, ênfase no estudo dos desenhos das embalagens, com atenção para sua funcionalidade estrutural (imagem, portabilidade, segurança e qualidade). Além disso, a Coca-Cola explora as possibilidades de aumentar a leveza de suas garrafas de água pela adoção de soluções como minitampas e investimentos significativos e não revelados na tecnologia de injeção e sopro da embalagem.

A redução do peso das garrafas está diretamente ligada ao processo de injeção e sopro das pré-formas, endossa Carlos Alberto Lancia, presidente da **Associação Brasileira de Indústria de Água Mineral (Abinam)**. “A desvantagem da diminuição do peso está no design, pois não permite o desenvolvimento de garrafas com formas diferenciadas”, percebe o dirigente. A tampa acompanha o esforço em prol da

leveza do recipiente, completa Lancia, “operando associada à diminuição de altura e batoque de fechamento das pré-formas”, ele explica.

Pelos sensores da Abinam, o setor nacional de água mineral hoje consome mais de 200 milhões de pré-formas ao mês, nas pegadas de um mercado que cresce na média anual de 10%. Tomando por base as versões mais consumidas e habituais, as embalagens de 0,5 l e 1,5 l sem gás, Lancia constata que, no momento, as primeiras exibem peso médio de 14,8 g e as de 1,5 l acusam cerca de 28 g. “À época de seu lançamento no país, a garrafa de 0,5 l pesava 18 g e a de 1,5 l chegava a 33 g”, ele compara. Mais uma pedra no caminho de PET: para Lancia, as garrafas de água ainda não chegaram, no Brasil, ao nível mínimo de peso possível. “Podemos alcançar até 8,5 g para uma garrafa de 500ml sem gás, mas vale ressaltar que o investimento necessário ultrapassaria US\$10 milhões”.

E como saber qual o limite mínimo de peso aceitável? “Muito simples”, retruca Lancia. “Ao abrir a garrafa, a água não pode transbordar, ou seja, molhar o consumidor”.

**Veja na próxima edição as propostas de fabricantes de injetoras e sopradoras para diminuir o peso das garrafas de PET para água mineral.**

**P**olietileno tereftalato (PET) anda precisando se benzer. A consultoria americana **CMAI** enxergou em 2008 o primeiro em 30 de queda no consumo mundial do poliéster, cujo excedente de capacidade hoje supera em torno de 50% a demanda, segundo a mesma fonte. Tem mais: além do declinante consumo internacional de refrigerantes, o balanço da

de 25% o peso de suas garrafas de água em relação ao índice aferido em 2008. No momento, detalha a empresa, sua garrafa de 1,5 l pesa 30 g e as versões de 0,5 e 0,3 l exibem 15 g. A meta para este ano é baixar o peso das embalagens em 10%. Para esse regime de emagrecimento da garrafa de água, o grupo recorre há mais de dois anos a desenvolvimentos em design

# 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



*Aqui, o  
cliente é o centro  
das atenções.*

**PRODUMASTER**  
SOLUÇÕES EM COMPOSTOS DE POLIPROPILENO

PRODUMASTER  
NORDESTE



PRODUMASTER  
SÃO PAULO



[WWW.PRODUMASTER.COM.BR](http://WWW.PRODUMASTER.COM.BR)

DISTRIBUIDOR  
AUTORIZADO  
**innova**

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