

JÁ COMEÇOU A FERVER

A indefinição da futura rede Braskem, a escalada das importações, o comércio informal e o excesso de concorrentes aumentam a temperatura entre os distribuidores.

PRODUTOS DE LIMPEZA

Como as garrafas descartáveis facilitam o mercado paralelo e o risco de intoxicações

CENTRO-OESTE

A nova fronteira para tubos de PVC

K'2010

Uma prévia do que vai rolar de melhor no suprassumo do plástico mundial

A Resinet investiu em novos produtos, tecnologias e parcerias para você fazer o melhor negócio.



A Resinet é uma empresa inovadora que vem ampliando constantemente seu portfólio de soluções em matérias-primas, além de criar parcerias com grandes empresas para proporcionar o melhor negócio aos clientes. O seu grande diferencial está na facilidade em oferecer uma enorme variedade de produtos concentrados em um único lugar. Um jeito simples e eficaz para facilitar os negócios da sua empresa.

O mercado inova e a Resinet acompanha essa evolução.

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

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

MASTERBATCHES: Brancos, Pretos, Aditivos e Cores.



0800-709-RESI (7374)

vendas@resinet.com.br
www.resinet.com.br



Distribuir significa muito mais.

Copo vazio

Em entrevista ao jornal “O Estado de S.Paulo” (25/07), o publicitário Eduardo Fischer, fundador do Grupo Totalcom, contou como a sustentabilidade entrou em sua empresa. “Trocamos as lâmpadas amarelas por fluorescentes, colocamos descanso de tela permanente nos computadores. Acabamos com o uso de copos plásticos – hoje as pessoas usam garrafas (squeezes) (...)”.

A menção aos copos plásticos é típica do afã de celebridades em posarem de aliados do desenvolvimento sustentável, professando repúdio aos descartáveis na certeza de que não serão questionados sobre o mérito da declaração. Culpa de uma mídia dócil aos clichês verdes, por comodismo e – aí cabe uma parcela de responsabilidade ao setor plástico – por desinformação. Direto ao ponto da afirmação de Fischer: a garrafa squeeze também é de plástico. Do ponto de vista do material, portanto, a troca resulta em elas por elas. Quanto ao efeito sustentável, o veto ao copo de plástico pressupõe que os clientes da agência sejam então servidos de água em copo de vidro e café em xícara de louça. O consumo de água empregado na lavagem para descontaminar e reutilizar esses recipientes é uma heresia em qualquer cartilha ambientalista. E vale lembrar que o copo descartável surgiu no século XX como arma da saúde pública nos EUA, para evitar a propagação de doenças como tuberculose pelo compartilhamento de canecas comunitárias em fontes de água nas praças. Continua cumprindo esse papel, como provou seu uso em alta no combate à gripe H1N1.

Tem mais: Fischer desperdiçou uma chance e tanto para realçar a aura de sustentabilidade de sua agência. Bastaria articular com um posto de coleta seletiva ou cooperativa de catadores a entrega regular dos seus lotes de copos utilizados. Convocaria uma assessoria de imprensa para divulgar com pompa a doação inicial e, assim, sua empresa seria notícia como aliado modelo da sustentabilidade, por contribuir para a reciclagem. No arremate, o reciclado dos copos poderia dar origem a tapetes estendidos na agência, para Fischer exaltar seu ecoengajamento aos visitantes.

O buraco, porém, é mais embaixo. Um relance pelos clientes divulgados on line pelo Grupo Totalcom revela a presença de uma companhia petrolífera e de um fabricante de óleo lubrificante. Perguntar não ofende: uma agência de propaganda pode se considerar defensora da sustentabilidade se, apesar de gestos como a recusa dos copos descartáveis, promove quem explora e depende de fontes finitas de energia?

Em seu livro, “Quente, Plano e Lotado”, o jornalista Thomas Friedman investe contra a prática que denomina neutralidade carbônica: “Por que remunerar quem planta árvores para compensar emissões excessivas de carbono?” Logo depois, David Douglas, vice-presidente da Sun Microsystems, conchama as empresas para que saiam da neutralidade para a vantagem carbônica, que ele acha conquistável de dois modos. Primeiro, investindo em eficiência para buscar a redução das emissões em favor dos custos da operação e dos produtos. Depois, usando-se a inovação em produtos e serviços verdes para oferecer aos clientes como uma vantagem diferenciadora para eles.

O resto é propaganda enganosa.



**PARA POSAR DE
ALIADOS
DO DESENVOLVIMENTO
SUSTENTÁVEL
CELEBRIDADES
DECLARAM BOBAGENS
NA CERTEZA DE QUE
NÃO SERÃO
QUESTIONADAS**

ESPECIAL - PETROQUÍMICA

34 Sinais de fumaça

Os primeiros indícios da futura rede Braskem e a desenvoltura dos importadores inquietam os distribuidores.

VISOR



06 Vai pegar fogo

Uma prévia dos lançamentos que vão incendiar a feira K'2010

OPORTUNIDADES

22 O bicho vai pegar

O Centro-Oeste está deixando de ser um mercado secundário para tubos de PVC



RASANTE



30 Plano geral

Royal Canin avalia os avanços em embalagens de rações, a expansão da capacidade da **Pavan Zanetti** e **Engel** sente reação nas vendas de injetoras, entre outras notícias em primeira mão.

CADERNO DE MARKETING

63 Os lançamentos em produtos e serviços

PET inspira sopradora da **Pavan Zanetti** e nova representação da **Activas**, entre outras novidades.



TENDÊNCIAS



70 Bioinvasão injetada

Após o ingresso em flexíveis, os desenvolvimentos em polímeros biodegradáveis batem à porta da injeção de peças simples e complexas.

MEIO AMBIENTE

64 Basta chamar a polícia?

A lei veta o reuso de garrafas descartáveis. Mas elas permanecem aproveitadas no envase de produtos de limpeza informais.



Junho 2010
Nº 560 - 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 Dipapidis
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

Keli Oyan
Assinatura anual R\$ 90,00
Plásticos em Revista é uma publicação mensal para a indústria do plástico e da borracha, editada pela Editora Definição Ltda.
CNPJ 60.893.617/0001-05
Redação, administração e publicidade
Rua Piaui, 1164 - casas 7 e 8
São Paulo-SP - CEP 01241-000
Telefax: 3666-8301
e-mail: definicao@definicao.com.br
www.plasticosemrevista.com.br
As opiniões contidas em artigos assinados não são necessariamente endossadas por Plásticos em Revista.

CTP e impressão

Ipsis Gráfica e Editora S.A.

Fotos

Renato dos Anjos

Capa

Gregório Stayros Dipapidis

Foto da Capa
Shutterstock



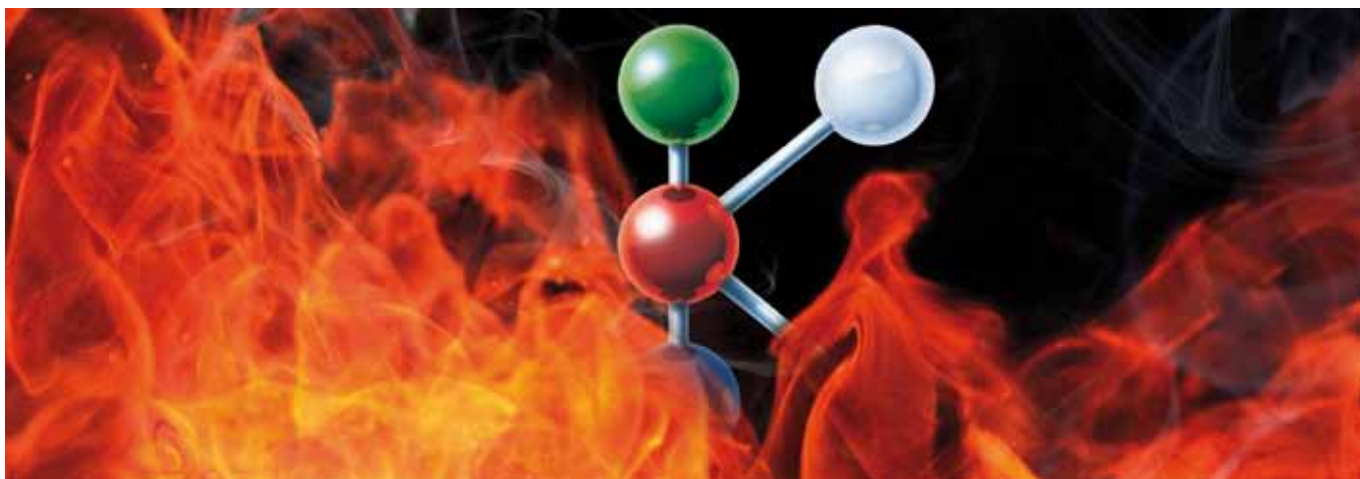
Dispensada da emissão de documentação fiscal, conforme Regime Especial - Processo DRT/1, número 11554/90, de 10/09/90

Circulação: Julho/2010

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

Vai pegar fogo

Uma prévia do que vai rolar de melhor na K'2010, a maior feira mundial do plástico



Por tradição, o comitê organizador da feira K, a vitrine nº1 do plástico mundial, realizada a cada triênio na Alemanha, convida a imprensa especializada meses antes da mostra, para atrair visitantes insinuando as tendências em cena nos stands. A praxe era fazer a comitiva de jornalistas farejar as pistas percorrendo duas ou três fábricas ou institutos de pesquisa europeus. Mas este ano alguma coisa mudou. Sob a alta voltagem da recessão econômica complicada pela superoferta global de resinas, os organizadores da K'2010 substituíram dessa vez as sutilezas pela necessidade clara de vender. Assim, eles reuniram um punhado de expositores-âncora que mandou bala no recado, escancarando seus lançamentos

para a feira de 27 de outubro a 3 de novembro em Düsseldorf.

Outros sinais emitidos de novos tempos. O Brasil, no passado visto como um mercado secundário, dessa vez foi reconhecido por vários expositores como um oásis em meio à derrocada geral das vendas mundiais. Outra tradição quebrada foi a inserção de um fabricante chinês de injetoras em meio aos vips da tecnologia europeia presentes nessa prévia da K'2010 para a mídia. Essa admissão basta para nocautear as costumeiras acusações de defasagem e foco estrito no preço baixo disparadas no Brasil contra os equipamentos asiáticos. A propósito, eles já refletem os maciços investimentos em educação na China, como prova sua graduação recorde

mundial de engenheiros, e a absorção dos conhecimentos repassados por grandes indústrias europeias que hoje constroem máquinas em filiais chinesas.

Plásticos em Revista participou de dois desses encontros com a imprensa promovidos no período maio/junho com corporações da *pole* da K'2010. Num deles, na Áustria, promovido em Linz a quatro mãos pela indústrias **Engel** e **Borealis**, Plásticos em Revista foi o único representante da mídia do Brasil. O outro evento, realizado pela organização da feira, reuniu para a mídia em Düsseldorf uma constelação de marcas europeias e uma estrela da China. Confira a prévia do que vai rolar de melhor na K nas próximas páginas.

Os microciclos



**Injetora e-cap:
tampas em ciclo
inferior a três
segundos.**

No coro dos améns à sustentabilidade, a austríaca **Engel**, dinamo em injetoras, promove na K'2010 os préstimos de seu motor servo hidráulico ecodrive. Já presente nas máquinas sem colunas victory e-evictory (elétrica), o sistema ecodrive acena com gasto energético até 15-65% inferior ao aferido com sistemas hidráulicos em ciclos bastante reduzidos. A tecnologia debuta agora nas injetoras pesadas da série duo, monitoradas por software específico para esse fim, provendo economia de eletricidade da ordem de 10-30%, atesta a Engel.

O mercado global de tampas, estimado em 730 bilhões de unidades e evolução à média anual de 6%, recebe assédio mais forte da Engel, através de sua injetora elétrica e-cap. Uma versão de 380 toneladas opera

em laboratório da empresa, mas a intenção é de expor na K um modelo de 420 toneladas fornecendo tampas de 26 mm de diâmetro em ciclo de 2,6 segundos. Aliado à excelência da unidade de injeção, o reforço da força de fechamento e da força ejetora contemplou a linha e-cap com ciclos abaixo de três segundos.

A Engel também estendeu a tecnologia de injeção elétrica à produção de micropartes. A chave é o lançamento, a ser realçado na K'2010, de uma unidade

de injeção elétrica, com diâmetro de rosca de 15mm. O recurso é acoplável às injetoras elétricas max 50/50 ou victory 50/28, gerando peças de peso inferior a 0,1 g.

Fora da raia das injetoras, a Engel aposta em aplausos na K à sua nova série de robôs viper. Agregam software que reduz o ciclo operacional e influi nos ganhos de produtividade e de economia de energia, razões pelas quais os extratores de peças viper substituem os robôs ERC na vitrine da Engel.

Vendendo saúde



Parachoques: novo composto de PP sob medida para injeção de parede fina.

No Brasil em compostos de polipropileno (PP) para autopeças, a austríaca **Borealis** destacará na K'2010 o estreitamento de seus laços com a montadora **GM**, efeito de um lançamento para injeção de parachoques. Sob o codinome Daplen EF209AE, o composto de PP modificado por teor de 20% de elastômero e carga mineral estreou este ano ao dar corpo ao parachoques dos modelos asiáticos Buick Excell e Chevrolet Cruze, à sombra de atributos como alta fluidez, baixo ciclo e ajuste ao design de parede fina.

A presença discreta de PP na construção civil será contestada na feira por outro avanço introduzido em 2009 pela Borealis: um copolímero de bloco, de baixa fluidez e alto peso molecular BorEco BA 2000, talhado para a extrusão de tubos de esgoto pesados e desprovidos de cargas minerais. Visam substituir os tradicionais contratipos de cimento e manilha de barro e sua matéria-prima ajusta-se ao trabalho com as extrusoras de tubos habituais.

No flanco dos flexíveis, a Borealis espera surpreender o mercado na K com alternativas a PVC para bolsas intravenosas e pouches de uso médico-hospitalar. A transparência apresentada nos protótipos é mérito do copolímero random Bormed SC820CF. Para o mesmo mercado, a Borealis acena com Bormed LE6609-PH, um grade de polietileno de baixa densidade (PEBD)

que alia alta transparência a elevado ponto de fusão, ajustando-se a artefatos capazes de resistir à esterilização acima de 110°C.

Ainda no compartimento de PEBD, a Borealis encaminha para a K vários compostos isolantes do polímero cross-link. Entre os usos na alça de mira, constam cabos subterrâneos ou submarinos de alta e extra alta voltagens.



Tubos de esgoto: PP desloca contratipos de cimento e manilha de barro.



REVOLUCIONE, INVENTE, SONHE.
E, PARA REALIZAR, CONTE COM A GENTE.

**Braskem. Presente nos sonhos, nas realizações
e no trabalho de quem ajuda a transformar o Brasil.**

Braskem
O Cliente, os sonhos e a Braskem



Tropa de elite



Verbete em especialidades, a alemã **Ticona** empunha na K'2010 o primeiro polímero de cristal líquido para extrusão. Denominado Vectra LCP TREX, exibe temperaturas de trabalho até 280°C, resistindo também a baixas temperaturas como a submetidas para alimentos no freezer, sendo ainda compatível com micro-ondas. Termoformável, o material compete com metal em aplicações na cozinha e preparo de alimentos, com vantagens como a maior rapidez para aquecer e esfriar.

No reduto de poliacetal (POM), a Ticona promove a chegada de Hostaform XT 20 como alternativa dotada de forte resistência a impacto a poliamida (PA) 6.6. Ainda na raia de POM, a Ticona limpa a pista para a decolagem de Hostaform BM10, um grade para sopro de itens com, o tanques de combustível e contêineres, diferenciado

pela impermeabilidade e resistência química-mecânica.

Recente negociação global com a **DuPont** trouxe para o mix da Ticona as formulações do polímero de cristal líquido (LCP) Zênite, do policiclohexano dimetileno tereftalato (PCT) Thermx e dos termoplásticos reforçados com fibra de vidro longa Factor. No embalo do desenvolvimento sustentável, a Ticona também planeja enfatizar na feira K seu engajamento verde com soluções de retardantes de chama desprovidas de halogênio: o polibutileno tereftalato Celanex XFR; o elastômero Riteflex XFR TPC-ET; o sulfeto de polifenileno (PPS) Forton e os polímeros de cristal líquido Vectra e Zenite. Por sinal, Vectra E 130i desponta em componentes como o soquete USB 2.0 para conectar celular ou MP3 player sem Bluetooth ao sistema de áudio nos carros.



Ticona: vanguarda em materiais para peças técnicas.

ACTIVAS É MAIS QUE DISTRIBUIÇÃO DE RESINAS TERMOPLÁSTICAS. É ENTREGA DE SERVIÇOS. NÃO É PROMESSA. É FATO!



- Representantes externos em 18 estados do Brasil
- Contact Center: atendimento pós-venda e pós-entrega
- Assistência Técnica, Faq, desenvolvimento e suporte
- Qualidade certificada e pesquisas de satisfações
- Resinas commodities, engenharia, especialidades, aditivos, compostos e masterbatches
- Logística dioturna e entrega própria
- Produtos e políticas ambientais e de sustentabilidade
- Vendas com cartão de crédito do BNDES
- As melhores práticas de gestão, pessoas e inovação
- Ouvidoria - Canal livre e direto com a direção

ISO 9001

BUREAU V
Certific



Activas, Construindo Relacionamentos

YouTube

youtube.com/activasbrasil

twitter

twitter.com/activasbrasil



www.activas.com.br

Tel. (11) 3525-5000

Masterbatch + Compostos + Coloridos + Rotomoldagem

PP

PEBD

PEMD

PELMD

PELBD

PEAD

EVA

PS

SBS

ABS

ABS-PA

ABS-PC

MABS

PMMA

SAN

ASA

COPE

CAP

POM

PC

ADITIVOS



Activas-Stand 93

2010

Ensaio celulares

Assoluções para automatizar o processo de injeção são o playground da alemã **Hekuma**. Para abafar na K'2010, ela confia no impacto gerado pela sua HekuCell. Consta de uma flexível célula de automação para corridas pilotos, amostragens e testes de produção em alta velocidade. Ajustável a injetoras de até 2.500 toneladas, a HekuCell tem seu elemento diferenciador no robô de seis eixos, apto a remover peças em menos de 0,45 segundo, mesmo na operação com molde multicavidade. Os ciclos de injeção aferidos com a célula ficam abaixo de cinco segundos. Fora do seu estande, a Hekuma também agitará na K assinando o sistema in mould label desenhado para operar conjugado a uma termoformadora da norte-americana **TSL**.



HekuCell: célula para injeção experimental em ciclo baixo.

Filmes de arte

Mercados emergentes em estado de graça, a exemplo de China e África, inspiraram a **Reicofil**, subsidiária da alemã **Reifenhäuser**, a projetar a linha EM para não tecidos, com entregas a partir de 2011. Considerada simples e segura, ela gera não tecidos no padrão de qualidade e barreira encontrados no equipamento Reicofil 4, este na ativa no mercado brasileiro, e terá ressaltadas na K'2010 suas três configurações: a versão S, com velocidade máxima de 250 m/min e SS e SMS, ambas no limite de 400 m/min. O trio opera com largura útil de 1.800 mm e acena com a possibilidade de prover filamentos de 1.5 denier.

No front da coextrusão, além da tecnologia de matriz plana que tornou a Reifenhäuser uma joia da coroa mundial em flexíveis, outra subsidiária da companhia, a **Reifenhäuser Kiefel**, espera



Reifenhäuser: regente da tecnologia mundial da coextrusão cast.

angariar ibope premium na K com a operação de uma instalação de filmes blown de nove camadas e espessura bastante reduzida. A unidade de resfriamento da película foi concebida para ajustar-se aos requisitos dos materiais de barreira. Desse modo, assegura o fabricante, a coextrusora roda com agentes de barreira em níveis de velocidade antes aferidos apenas no trabalho com poliolefinas.

Buscamos o detalhe
e transformamos em tecnologia.



VE 26046



AM 307



VD 411



Para ser líder em masterbatches no Brasil e levar suas soluções a mais de 60 países, a Cromex vai além em excelência, buscando o detalhe para alcançar a superação.

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

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



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

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

Distribuidores autorizados:

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

Festa de arromba



Hifax: peças de aparência metálica adotadas pela BMW.

Licenciadora de todas as fábricas de polipropileno (PP) na ativa no Brasil, exceto a pequena unidade em Camagari, e de duas plantas multipropósito de polietileno (PE) linear e de alta densidade, no polo de Triunfo, a **LyondellBasell** reparte seu show na K entre referências de sua capacidade instalada e os desenvolvimentos que deixam seus laboratórios. No primeiro caso, falam por si referências como as três joint ventures do grupo no Oriente Médio, trio responsável por

vendas aproximadas de 2 milhões de t/a de PP e PE. Pelo flanco dos processos, a LyondellBasell enfatizará na K os préstimos da série de PP Spherizone para artefatos de parede fina, e da tecnologia ACP para PEAD Hostalen, exemplificada pela resina preta CRP 100 Resist, cuja alta resistência a stress cracking a encaminha para sistemas de instalação de tubos fora do convencional.

No balcão dos compostos, a LyondellBasell promete arrasar na K'2010 com a série de PP beneficiado Hifax.

Tratam-se de compostos ofertados já na cor para elementos dos para-choques, como barras laterais e grades frontais, já em uso no utilitário BMW X1 SUV. O composto Hifax contém pigmentação com flakes de alumínio, fator responsável pela aparência metálica no acabamento das peças injetadas. No circuito das resinas, uma atração será o grade de PEBD Purell PE 3420F, que sobressai pela densidade de 0,933 g/cm³, a possibilidade de reduzir espessuras e uma resistência às temperaturas de esterilização impraticável pelo PEBD convencional.

PETMATIC 3C/2L

A sopradora para pré-formas PET
com a cara do Brasil

pz

Produzida no país
com financiamento
pela FINAME PSI



Amigo

Alimentação automática
de pré-formas.

Alta produtividade
para diversos volumes.

Capacidade até 2000 ml. Sopra até
três mil peças/hora de 500 ml com até 18g

Lançamento
PlastShow
2010

Garantia da melhor
assistência técnica
do mercado



Conheça toda a linha de máquinas pelo site www.pavanzanetti.com.br

pz 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

Auxiliares titulares



BKG: foco em micropellets de EPS.

Ícone alemão em periféricos, a **Kreyenborg** promete baixar na K'2010 com seu mostruário em peso. Um dos lançamentos engatilhados é um modelo avantajado de peletizador subaquático talhado para prover micropellets de EPS. Em paralelo, a Kreyenborg ressaltará na feira feitos recentes, a exemplo da montagem no primeiro semestre de um secador infravermelho de lotes de flakes de PET com operação na faixa de 3.500 kg/h e apresentado como maior no gênero já construído no mundo.

O cerco do silicone



Wacker: avanços em silicones para área médica.

Com estacas fincadas em silicones desde 1914, a alemã **Wacker Chemie** vai pulverizar na K'2010 seu leque de formulações por determinados compartimentos básicos. Assim, um efetivo de novos elastômeros de silicone, inclusive líquidos ou aditivados com proteção anti UV, reluzirão no estande como propostas para componentes automotivos, itens do setor de transporte ferroviário, elementos integrantes de produtos médico-hospitalares e, por fim, peças técnicas para o setor de geração e distribuição de energia elétrica.

Nunca é tarde para mostrar ao seu pai que
ele tem um lugar especial no seu coração.

8 de Agosto - Dia dos Pais

network



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.



Atendemos em todo o Brasil



Interplast 23 a 27 de Agosto
Expoville - Joinville/SC

Embala Nordeste 23 a 26 de Agosto - Centro de
Convênções de Pernambuco - Recife/PE

MASTERBATCHES | COMPOSTOS | ADITIVOS | BENEFICIAMENTO | RESINAS TINGIDAS

Avenida Sete de Setembro, 1520 | Diadema | SP | 11 4053.4053 | www.termocolor.com.br



2010

23 a 26 de agosto

Centro de Convenções de Pernambuco

V FEIRA INTERNACIONAL DE EMBALAGENS E PROCESSOS

SOLUÇÕES COMPLETAS PARA AS PRINCIPAIS CADEIAS PRODUTIVAS



Filiada à:

UBRAFE
União Brasileira dos Promotores de Feiras

ROMI

RO EM INOVAÇÃO

QUEM DECIDE VISITA
400 EXPOSITORES
20 MIL VISITANTES

EVENTOS INTEGRADOS

alimen^técnica
nordeste 2010

Feira de Equipamentos,
Componentes, Manutenção
e Serviços para Indústria
de Alimentos e Bebidas

Alquimia
EXPO 2010

Feira de Tecnologia, Produtos,
Ingredientes e Serviços para
as Indústrias Farmacêutica,
Química e Cosmética

Graphium
show

Salão de Fornecedores de
Equipamentos, Produtos e
Serviços para a Indústria
Gráfica

APOIOS INSTITUCIONAIS:



INFORMAÇÕES E RESERVAS:

GREENFIELD
Business Promotion
NEGÓCIOS A PRONTA ENTREGA

São Paulo Rua Alexandre Dumas, 1601 cj 26
Chac. Santo Antônio 04717-004
t (11) 3567.1890 Fax: 5184.1515

Recife/
Olinda

Centro de Convenções de Pernambuco
t (81) 3343.1101 Fax: 3462.8813
greenfield@greenfield-brm.com

www.embalaweb.com.br

Vai ser um arraso



Mars Eco: sistema patenteado de economia de energia.

Ocupante da *pole* em vendas de injetoras em seu mercado doméstico, a chinesa **Haitian**, corporação de capital aberto, também forma entre os líderes mundiais de seu segmento pela quantidade de máquinas construídas ao ano. Para acontecer na K'2010, a Haitian conta com trunfos como a

série Mars Eco, constituída de injetoras de 600 a 10.000 toneladas e assim chamada por dispor de sistema patenteado de economia energética. Outro chamariz de visitantes para o estande, abriu a Haitian, é a série de injetoras Pallas, de 600 a 4.500 toneladas e munida de fechamento de joelho de cinco pontos. Pelo flanco das

injetoras elétricas, a Haitian ataca com sua série Zhafir Vênus, de alta aceleração, tempo de resposta de 25msec e adequação ao trabalho com peças de parede fina. Em regra, seu preço é 30-40% inferior ao das injetoras elétricas japonesas e europeias. Ainda no bojo da família Zhafir, a Haitian promoverá a primeira aparição da linha de injetoras Mercury, de 300 a 5.000 toneladas, numa feira K. Seu sistema de fechamento foi reduzido às partes móveis essenciais e a separação da plastificação e injeção permite a combinação de diferentes diâmetros de roscas e pistão de injeção, convergindo para alta qualidade do fundido. O pistão, por sinal, facilita a regularidade do volume de injeção, influenciando para zerar alterações no peso da peça produzida.

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.



Trinca de ases



Seção planetária: excelência na degasagem de PET.

Formalizada em abril passado pela junção de duas forças austríacas da extrusão rígida, Battenfeld Extrusionstechnik e Cincinatti Extrusion, a **battenfeld-cincinnati** pretende brilhar em três frentes

na K'2010. Sua divisão de construção civil baterá o ponto com o lançamento de uma série de quatro extrusoras de perfis de PVC, na faixa de 100 a 1.000 kg/h, munidas de roscas duplas de 78 a 135 mm de diâmetro. Por seu

turno, a divisão de infraestrutura da empresa introduz seu conceito produtivo modular "Green Pipe (Tubo Verde)". Dispõe de três variantes para reduzir mais que os métodos tradicionais o comprimento e o gasto energético na extrusão de tubos. Em suma, as três vias abrem com o uso do sistema de resfriamento Efficient Air Cooling (EAC), capaz de baixar em 25-30% o tempo dessa operação. Outra alternativa é baixar em até 45% o comprimento dessa seção de resfriamento mediante o emprego da matriz KryoS. Por fim, a empresa propõe diminuir a perto da metade o consumo energético do sistema EAC com um conjunto de periféricos que debutará na K.

No arremate da apresentação da battenfeld-cincinnati, sua divisão de embalagens subirá à vitrine armada na na feira nas vestes da versão repaginada de sua extrusora monorroscas para filmes rígidos de PET para termoformagem. Ela engloba três modelos com capacidades entre 600 e 1.200kg/h em processo desprovido de pré-secagem ou pré-condicionamento do poliéster de alta higroscopia. Em síntese, a resina é fundida na primeira seção da monorroscas e submetida à degasagem na seção planetária, sendo então transportada à matriz pela segunda seção monorroscas, onde a pressão necessária ao processo é regulada. Entre as vantagens da seção planetária, desponta a autopurificação do processo. ●



As oportunidades do ano concentram-se aqui.



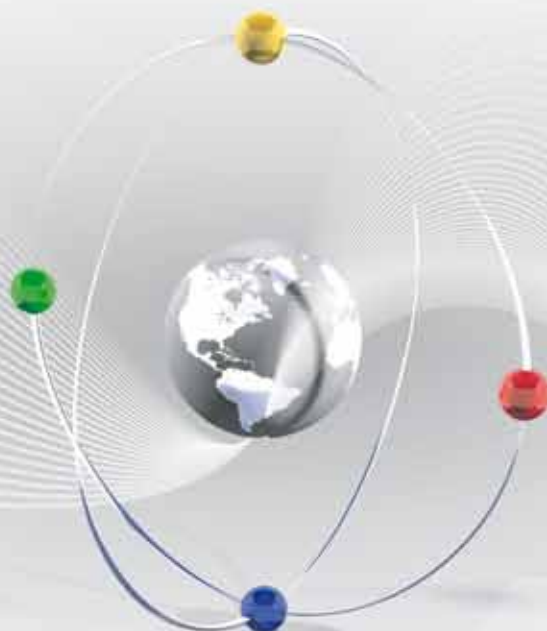
Programe-se desde já, pois a sua visita é aguardada na maior feira de plásticos da América Latina em 2010.

Anote em sua agenda e credencie-se pelo site:

www.interplast.com.br

Feira e Congresso de Integração da Tecnologia do Plástico

De 23 a 27 de Agosto, das 14h00 às 21h00, nos Pavilhões da Expoville em Joinville - SC



Participe também dos eventos paralelos:

Cintec Plásticos - Congresso de Inovações Tecnológicas • Concurso Programador CAM 2010

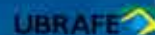
Apoio Oficial:



Promoção e Realização:



Fone: (47) 3451 3000
www.messebrasil.com.br
feiras@messebrasil.com.br



O bicho vai pegar

Por que o Centro-Oeste começa a dar na vista das indústrias de tubos de PVC



Após 17 anos de produção concentrada no Sudeste, a paulista **Corr Plastik** esticou em 2009 o braço no Nordeste, ao fincar sua primeira filial em Alagoas. O pavo dessa estratégia geográfica foi aceso por dois isqueiros velhos conhecidos do ramo de tubos de PVC: o pulso acelerado das obras em todo o país e a agressividade dos fabricantes regionais de tubos. Sérgio Monteiro, sócio executivo da Corr Plastik, tomou gosto pelo jogo e promete agir rápido. “Ainda este ano inauguramos uma planta de conexões na sede em Cabreúva (SP) e deixamos para o semestre atual a decisão de investir em tubos no Centro-Oeste”, ele adianta.

Com as avaliações necessárias já debaixo do braço, Monteiro vislumbra oportunidades no Centro-Oeste “por

possuir grandes concessionários em saneamento, empresas com boa desenvoltura em irrigação e geotecnia e importantes construtoras e distribuidoras de produtos prediais”, ele completa. Em média, reparte Monteiro sem pormenorizar os números, no movimento de tubos vinílicos na região, o segmento predial comparece com 60% do volume total (todas as marcas) de vendas, seguido pelo reduto de infraestrutura com 25% e pelo nicho de irrigação e poços com os 15% restantes.

Embora o Centro-Oeste não mobilize mais que 3% das vendas totais de PVC da **Braskem**, pole position na produção nacional do vinil, o consumo da resina na região saltou 370% nos últimos cinco anos, fixa Marcelo Cerqueira, diretor comercial para PVC



Monteiro: Corr Plastik avalia filial no Centro-Oeste.

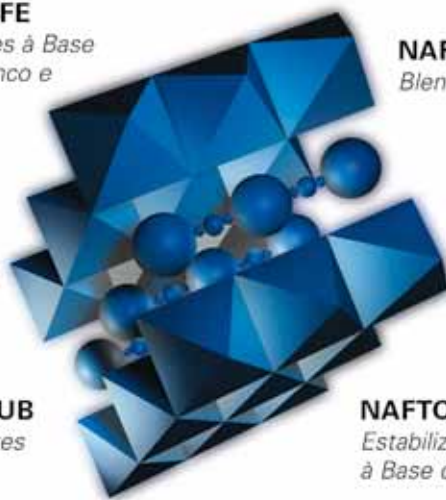
>> more than additives

NAFTOSAFE

Estabilizantes à Base
de Cálcio-Zinco e
Orgânicos

NAFTOVIN
Sais de Chumbo

NAFTOLUB
Lubrificantes



NAFTOBLEND

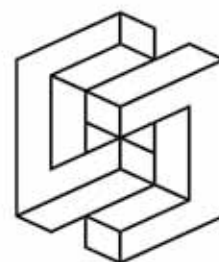
Blendas para Poliolefinas

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



Nada acontece no setor de alimentos e bebidas sem passar pela Fispal Tecnologia

Integrada à **Semana Internacional da Alimentação**, a Fispal Tecnologia é hoje uma das mais importantes feiras para a **indústria de alimentos e bebidas** do mundo.

GARANTA SUA ÁREA EM 2011.

www.fispaltecnologia.com.br

07 a 10 junho de **2011**,
das **11h** às **20h**

Anhembi - São Paulo - SP - Brasil

Feira Integrada à



Semana Internacional da Alimentação

Promoção e Realização

BrazilTradeShows®
oportunidades reais de negócios

do grupo. "Para um comparativo, as vendas do polímero no país cresceram 20% desde 2005". A propósito, seguindo o radar do **Instituto do PVC**, o consumo aparente do material (produção+importações-exportações) rondou 933.000 toneladas no ano passado, das quais 45,5% provenientes do mercado da construção civil. Por seu turno, o volume de vendas nacionais de tubos prediais e de infraestrutura totalizou 360.000 toneladas no semi-recessivo ano passado contra 372.000 toneladas em 2008, enquanto o movimento de conexões atingiu 265.000 toneladas em 2009 versus 260.000 um ano antes, desvenda a varredura da **Associação Brasileira dos Fabricantes de Materiais de Saneamento (Asfamas)**

Cerqueira retoma o fio justifi-

cando o avanço dos tubos no Centro-Oeste com as benesses do governo. "Pelo cenário atual do Programa de Aceleração do Crescimento (PAC), estão destinados R\$ 40 bilhões para o período 2011-2014, cabendo R\$ 25 bilhões a redes de saneamento e o restante para água", ele descreve. No arremate, Cerqueira cita a verba de R\$ 287 bilhões para a implantação de outro programa da esfera federal, "Minha Casa, Minha Vida". Com essa torneira de verbas aberta, deixa explícito o diretor, o mercado do Centro-Oeste não escapa dos respingos e, na mesma linha, outro estímulo regional é o fato de, em oito anos da era Lula, Brasília ter se tornado o município de maior renda per capita do país.

A Braskem tem acompanhado essa efervescência, encaixa Cerqueira,



Tubos prediais: vendas refletem salto na renda regional.

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;
- Perfilitados;
- 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.

BAERLOCHER



Fone: (11) 2118-3400 / Fax: (11) 2408-3300
baerlocher@baerlocher.com.br / www.baerlocher.com.br

www.baerlocher.com

VPSILON2.com

we add character to plastics



Tubos de infraestrutura: aposta em arrancada com programas do governo.



Cerqueira: tubos crescem na garupa de programas do governo.

através da procura na região por suas resinas vinílicas para artefatos rígidos.

“No momento, 80% dessas vendas seguem para tubos e forros abocanharam os demais 20%”, ele reparte. No front dos desenvolvimentos saídos há pouco tempo do pipeline da Braskem e afinados com as expectativas do Centro-Oeste, Cerqueira se apegua ao potencial do denominado “Concreto PVC”, na garupa de atributos como a rapidez na construção residencial com redução de desperdícios na obra e aumento de sua vida útil. Outro lançamento, ele evidencia, é o grade de PVC adequado à extrusão de tubos biorientados (PVC-O), tacada pioneira da Amanco no Brasil, para adução e distribuição de água.

Maior indústria de tubos do Centro-Oeste, a fábrica-sede da goiana **Duro Plásticos** ostenta capacidade mensal projetada para 1.100 toneladas de forros vinílicos, 1.500 toneladas de



TigreFire: vendas decolam a tiracolo da melhora da renda e correntes migratórias.

O ADITIVO DAS VENDAS DA INBRA

De cinco anos para cá, a arrancada do Centro-Oeste e o aumento da capacidade da **Inbra**, grife nacional em insumos para PVC, tiraram do segundo plano a região como mercado para os estabilizantes sólidos da empresa, constata o vendedor técnico Eber Luchini de Souza. Estimulada por sinais desse tipo emitidos pelo mercado nacional, ele segue, a Inbra tem intensificado a introdução de estabilizantes térmicos rígidos para PVC, base cálcio e zinco. Em muitos casos, as formulações são individualizadas, ele explica, a partir da necessidade de estabilização e lubrificação exigida pelos equipamentos do cliente em foco.



Aditivos para Plásticos e Borrachas

DRAPEX®

Óleo de Soja Epoxidado
Óleo de Soja Epoxidado
Desodorizado

PLASTABIL® / MARKSTAB®

Estabilizantes térmicos para
PVC (Rígido, Plastificado)
e Kickers

PLANAGEN®

Agentes Esponjantes

INBRAGEN®

Branqueador Óptico

**ESTEARATOS
METÁLICOS®**

Cálcio, Zinco, Magnésio,
Alumínio.

**Certificada pela Norma
NBR ISO 9001:2008**

Fone: (0xx11)4061-9001/3
Fax: (0xx11)4061-9010
e-mail: vendas@inbra.com.br
www.inbra.com.br

tubos e 150 de conexões. O diretor comercial Rodrigo Brito Ferreira intervém frisando que, desde janeiro, a atividade de tubos de PVC roda com um efetivo renovado de extrusoras automatizadas, de marcas alemã e italiana, caso da **Bausano**. O passo seguinte, ele delimita, será a modernização de sua operação de compostos. Em paralelo, Brito empunha projetos para montar duas unidades: no Sudeste e no Nordeste, onde a Duro já conta com fábrica em Alagoas, tal como a Corr Plastik.

Brito equipara o crescimento das vendas de tubos na região aos níveis hoje flagrados no Norte/Nordeste. “O principal impulso”, ele aponta, endossando a visão de Marcelo Cerqueira, “é o programa ‘Minha Casa, Minha Vida’, fora obras como a Ferrovia Norte Sul”. No plano geral, analisa, o aquecimento dos tubos tem sido puxado em 60% pelo mercado predial e, bons degraus abaixo, infraestrutura, com fatia de 30% e irrigação com 10%. Sem abrir volumes,



Brito: mercado cresce no pique do Norte/Nordeste.

Brito considera a atual capacidade instalada de tubos na região até excessiva para cobrir a demanda local, estimativa baseada nas condições da Duro e demais fábricas num raio de até 500 km. Quanto ao desempenho da sua empresa no Centro-Oeste, o diretor comenta vender ali todo o seu mostruário de tubos prediais de 20 a 110 mm de diâmetro para água; de 40 a 400 mm para esgoto e a série

completa de conexões. “Os destaques são os tubos para todo tipo de obra, caso das versões de 25 e 32 mm de diâmetro para água e de 40 a 100 mm para esgoto”, ele distingue.

No mapa da **Tigre**, locomotiva em tubos plásticos do Brasil, a regional de vendas no Centro-Oeste é uma das que experimentam maior crescimento, embora ainda aquém do desempenho

PALLMANN FATURA OS TUBOS NA REGIÃO

O Centro-Oeste tem sobressaído no balanço das vendas brasileiras da **Pallmann**, blue chip alemã em periféricos como moinhos e sistemas de micronização. “É o resultado da expansão das indústrias locais de tubos e conexões, além da implantação de novas fábricas do ramo na região”, interpreta Miguel Fiot, executivo da área comercial da empresa. Do seu mostruário para PVC, ele elege como campeão de vendas no Centro-Oeste o sistema micronizador PKM, disponível em quatro tamanhos e diferenciado pela fluidez e qualidade e geometria do grão. Entre os aprimoramentos recentes no equipamento, Fiot assinala o sistema sem necessidade de classificação (peneira), disco de corte segmentado, corte com efeito tesoura e montagem e desmontagem dos segmentos sem a necessidade de remoção do motor.





Cardozo: vendas surpreendentes de lançamentos da Tigre.

em volume das regionais nordestinas nos últimos anos, compara Paulo Roberto Cardozo, diretor comercial de tubos e conexões da empresa. “O Centro-Oeste é uma das regiões onde mais se evidencia de forma rápida e acentuada o irreversível e crescente movimento de interiorização do mercado brasileiro”, pondera o executivo. “Essa tendência começou por ali com o agronegócio e a consequente melhora da renda local, processo favorecido em paralelo pela forte e contínua chegada de migrantes de outras regiões”. Em decorrência dessa conjunção de fatores, amarra Cardozo, a Tigre tem constatado níveis surpreendentes de vendas de linhas recém-lançadas como a dos quadros VDI e de distribuição elétrica, registros compactos, caixas de gordura e os tubos TigreFire (condução da água até o sprinkler para combater o fogo). Entre os artigos maduros de giro ascendente no Centro-Oeste, Cardozo pinça tubos e conexões da linha soldável e esgoto, além das séries Aquatherm e Tigreflex, respectivamente de produtos para água quente e sistemas de eletricidade. “Quanto às medidas de tubos de maior giro na região, para esgoto vale os modelos de 100 mm de diâmetro; na linha soldável e Tigreflex, as versões de 25

mm e na série Aquatherm, as de 22 mm”, estabelece o diretor.

Das oito plantas da Tigre no país, separa Cardozo, o Centro-Oeste merece atenção especial das unidades de Rio Claro (SP) e Joinville (SC). É com esse direcionamento e uma estrutura comercial apoiada em fortes canais de distribuição que a Tigre sente o pulso do consumo na região. Escorado nesse sensor das vendas, Cardozo assinala o avanço em intensidade impensável do segmento de infra-estrutura no Centro Oeste, mérito em grande parte atribuído à atenção dada por governos estaduais e às ações para regularização das obras necessárias, efetuadas por entidades como Trata Brasil, Asfamas e **Associação Brasileira das Indústrias de Materiais de Construção (Abramat)**. Para o diretor da Tigre, o segmento de tubos de irrigação desfruta há algum tempo de evolução, à sombra de uma região cujo agronegócio contribui para a imagem de celeiro do mundo pespegada no Brasil. “Ainda assim, o canal predial permanece o segmento de maior volume para tubos na região, com participação superior a 50% no resultado total do Centro-Oeste”, conclui Cardozo. ●

Palltruder® sistema para:

- Composto plástico-madeira
- Composto plástico-cortiça
- Composto plástico-fibras naturais
- Outros produtos



Substitui com vantagens a madeira

O Palltruder® permite a produção de um composto de alta qualidade, que resulta em um granulado uniforme, de qualidade constante e a baixo custo. O granulado produzido **Pallwood®** pode ser utilizado pela indústria de transformação em diferentes processos produtivos como: extrusão de perfis para pisos e decks de piscina, injeção de peças de acabamento, produção de placas para divisórias e portas, resultando em produtos acabados de alto valor agregado, com ampla aplicação na construção civil.



**High
Performance
PALLMANN**

(+11) 4075-3044 - www.pallmann.com.br
pallmann@pallmann.com.br



Fome canina

Braço da corporação alimentícia **Mars** em rações de animais domésticos (pet food), a Royal Canin é uma grife do segmento premium do seu mercado. Com fábrica no interior paulista, ela acondiciona seus alimentos apenas em embalagens plásticas, esclarece o coordenador de logística Ricardo Borim. "A escolha se justifica pela durabilidade proporcionada, barreiras de gordura e luz, além do controle de atmosfera realizado por injeção do gás nitrogênio", assinala. Nesta entrevista a Plásticos em Revista (PR), Borim dá uma panorâmica da política da Royal Canin para suas embalagens.

PR- Qual a estimativa do consumo anual de embalagens plásticas pela Royal Canin Brasil em 2010?

Borin- De 2009 para a previsão de 2010 aumentaremos o consumo anual em mais de 10%.

PR- Quantos são e quais os fornecedores de embalagens plásticas da Royal Canin Brasil?

Borin- São dois fornecedores: **Rhotoplas** e **Inapel**.

PR- Qual o alimento da empresa contemplado com a mais complexa embalagem plástica?

Borin- Todas as embalagens de 400 g a 15 kg possuem a mesma estrutura, porém em gramatura diferente. As embalagens de 400 g a 4 kg possuem a tecnologia de atmosfera controlada, realizada através de injeção de gás nitrogênio dentro da embalagem, reduzindo a porcentagem de oxigênio para, no máximo, 4%. Isso mantém a palatabilidade do alimento e retarda o processo de oxidação, aumentando assim o prazo de validade da ração em seis meses. Essa tecnologia é exclusiva da Royal Canin.

PR- Quais as resinas de barreira que a Royal Canin prefere para suas embalagens de alimentos premium e da linha de combate?



Rações Royal Canin

Borin- Todas as embalagens possuem barreiras de luz e gordura. As embalagens de 400 g a 4 kg também dispõem de barreira de controle da atmosfera.

PR- Em média, qual o prazo de shelf life atual dos alimentos premium da empresa e como ele influi na seleção dos componentes

da embalagem? E qual a situação nas linhas de compate?

Borin- Hoje em dia, o prazo médio é de 18 meses e o componente que influencia nesse processo é o poliéster metalizado; atua como uma das mais eficientes barreiras para as embalagens. Nos produtos de combate, o prazo médio é de 12 meses e o componente básico da

embalagem é o polietileno, material em regra empregado para os sacos dessa categoria de rações.

PR- Como a Royal Canin procura ajustar suas embalagens aos parâmetros da sustentabilidade?

Borin- Nossos avanços em embalagens são mundiais. Usamos tintas biodegradáveis, estamos desenvolvendo



ISO 9001

PERFORMANCE

ISO 14001

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



Borim

embalagens recicláveis e, em alguns países, já possuímos a embalagem Tetra Pak (N.R.-caixa cartonada). Ainda este ano, foi lançado na Interzoo, a maior feira mundial de pet food, o projeto “Pegadas de Carbono”. Um de seus princípios básicos é comprar cada vez mais de fornecedores próximos das fábricas, evitando deslocamento de caminhão. No Brasil, desenvolvemos uma grande melhoria com as caixas de papelão, utilizando menores espaços para otimizar a carga de caminhão. Além disso, nossos fornecedores de embalagens possuem certificação ISO 14001, assim como nós, o que define as diretrizes de gestão ambiental.

PR- Como avalia a hipótese de reduzir mais a espessura de suas embalagens sem comprometer sua performance?

Borin- Já atingimos a espessura mínima em cada sku (tipo de embalagem), de acordo com os padrões mundiais da Royal Canin. Todos os alimentos da linha apresentam tamanhos harmonizados, mesmo possuindo densidades diferenciadas. Isso se reflete no custo de produção da embalagem.

Conexão metanol-PP



Concebido a seis mãos com Hydro e UOP, a tecnologia Methanol to Olefins (MTO) da petroquímica **Total** passou bem pela recente corrida em planta piloto de 45.000 toneladas na Bélgica. A tecnologia patenteada converte metanol em eteno, propeno e olefinas mais pesadas. O processo de craqueamento desenvolvido produziu propeno das olefinas e, a seguir, polipropileno (PP). Em questão de meses, a Total planeja obter polietileno (PE) com a mesma tecnologia. De acordo com a empresa, mais de 85% do índice de carbono que o processo introduz na planta sai em forma de eteno e propeno.

Vamos que vamos



Engel

O Brasil foi dos raros mercados em que a recessão mundial não abalou a demanda por injetoras, constatou o balanço de 2009 da austríaca **Engel**, sumidade na injeção sem colunas. No radar da empresa, o movimento europeu de injetoras recuou perto de

50% no ano passado versus 2008. Na foto tirada em maio último, atesta a Engel, países como Rússia, Polônia e Áustria acusavam reação e, embora a instabilidade perdure na economia mundial, as plantas do grupo na Coreia do Norte e China têm rodado a pleno, enquanto as instalações austríacas melhoram seu nível de ocupação, mérito da recuperação esboçada em referências da Europa, caso da Alemanha, e da receptividade encontrada por lançamentos como os robôs viper e injetoras duo pico e e-max. Com base nessas premissas, a Engel acalenta crescimento das vendas superior a 35% no exercício fiscal 2010/2011.

Criando músculos



Zanetti

Nº1 em sopradoras no país, a **Pavan Zanetti** inicia em janeiro sua transferência para a nova – e bem maior – fábrica, no mesmo município paulista de Americana. “Esperamos concluir a mudança total em três meses”, projeta o diretor comercial Newton Zanetti. No primeiro momento, assinala, as instalações hoje em construção acelerada propiciarão melhor logística interna de produção, além de condições superiores de trabalho e uma localização privilegiada para o transporte de máquinas, pois a nova sede fica praticamente à beira

da rodovia Anhanguera. “Na segunda fase, receberemos máquinas de usinagem de ponta, para aumentar nossa capacidade produtiva com qualidade, mesmo efeito esperado na terceira fase com a implantação de softwares atualizados de gestão e de engenharia”, completa Newton Zanetti.

Além dos ganhos em espaço e logística, expõe o diretor, a fábrica ampliada alojará uma área para testes com moldes. “O objetivo é customizar a máquina, deixando-a em condições de ser instalada na unidade do cliente e preparada para oferecer a máxima produtividade, faltando para isso apenas a parte de aprimoramento dos processos dentro da planta em questão”, sintetiza o dirigente. A propósito, o projeto da futura sede prevê, mais à frente, a implantação de show rooms para as sopradoras construídas pela empresa e para as injetoras da China que comercializa. Quanto a estas, o diretor explica que sua marca mudou da original Tederic para Pavan Zanetti, “pois os modelos hoje enviados para o Brasil são praticamente definidos pela nossa empresa”, ele argumenta.

Nas mãos do mercado



Pappas

Divisão de negócios da **Dow** adquirida em junho pelo fundo privado americano **Bain Capital Partners**, a empresa **Styron** surge como peso-pesado global em produtos químicos e plásticos como acrilonitrila butadieno estireno (ABS), policarbonato (PC) e poliestireno (PS). Sua receita em 2009 foi estimada em US\$ 3,7 bilhões gerados por 20 fábricas e 1.900 funcionários em 30 países. “Temos planos de investir em nosso negócio numa base global, da mesma forma que exploramos as oportunidades de expansão ou

compra de operações”, comentou em depoimento exclusivo a **Plásticos em Revista** o presidente e CEO da Styron, Christopher Pappas. No Brasil, a Styron controla ativos como uma veterana unidade com capacidade nominal de 190.000 t/a de PS no Guarujá (SP) e uma operação de injeção de autopeças dentro do complexo da Ford na Bahia. Questionado se planeja desativar ou expandir essas atividades locais, Pappas ponderou que um bom planejamento a longo prazo de qualquer fábrica depende das exigências do mercado e de operações competitivas e rentáveis. Foi a mesma resposta que concedeu sobre o futuro de outro negócio menor da Styron no país, a antiga e pequenina fábrica componedora de materiais como PP e ABS, na zona oeste paulistana. Pappas reiterou, nesse ponto, que essa unidade de beneficiamento, focada em autopeças, não está sozinha no portfólio da Styron. “Temos fábricas componedoras na China e Holanda, dedicadas não apenas ao setor automotivo, além de parcerias com empresas para prover serviços de beneficiamento de materiais”, indica. ●



APEX:
Alta Produtividade e
Confiabilidade
A melhor relação
industrial entre
custo e benefício



Peças de Reposição:
Eixos, Barris e Elementos de Rosca para mais de 30
tipos de marcas de Extrusoras Dupla Rosca

CPM Extrusion Group - Century. Uma marca que se fortalece no mercado brasileiro.

A mais ampla e abrangente linha
industrial de Fabricação de
Sistemas Compostos e Serviços
de Suporte e Manutenção:



TSE: Equipamentos Avançados
a valores econômicos



Representante Exclusivo
Fone: (11) 3186-9088
trading@uniflon.com.br



CXE:
Engenharia de
Excelência

Sinais de fumaça

O pulso da distribuição acelera como nunca este ano. Não é para menos. No cotidiano do mercado, a disputa com importadores e revenda informal ferve na mesma intensidade com que crescem volumes de venda no varejo de resinas. Quanto às tendências, dão muito o que falar um sintomático movimento da **Braskem**, efeito da venda de sua distribuidora **Varient**, e a caça às pistas das feições que a rede do grupo petroquímico terá, depois de absorver a **Quattor**. Confira na reportagem a seguir todos esses pontos críticos e expectativas do setor:

- Agentes autorizados aprimoram sua estrutura de olho na futura triagem da rede Braskem após incorporar a Quattor.
- As importações devem crescer este ano bem mais que o salto de 7% aferido no varejo do plástico em 2009.
- Braskem abre o mercado nacional para Piramidal e Sasil.
- Distribuidores já conversam sobre associações e incorporações.
- Entra em campo a figura da importadora formal ligada a transformadores.
- A revenda informal de resinas desfruta os últimos momentos antes de sentir o peso da nota fiscal eletrônica, a partir de 2011.
- Aumenta a especialização no varejo de especialidades

- PS Colorido
- Agentes Nucleantes
- Hiper-carregados
- Poliestireno
- Tingimentos
- Compostos de PP (com e sem carga mineral)
- Compostos de Poliamidas
- Poliamidas
- ABS Colorido



*Sua porta de entrada para
novos e excelentes negócios.
(Agora em novo endereço)*



WWW.PRODUMASTER.COM.BR

SASIL+varient⁺





Somar forças. Multiplicar resultados.

Diminuir as distâncias.

Agora a unidade de termoplásticos da Sasil conta com uma rede nacional de distribuição capaz de levar os produtos Braskem para todo o Brasil. Uma força única. Com uma estrutura mais completa, mais pontos de atendimento e a solidez necessária para conquistar novos mercados.

Agora é ganhar o mundo.



Braskem e Varient são marcas registradas.

www.sasil.com.br

(11) 3393-8500

(11) 3049-7900

(11) 3375-1800

(81) 3476-7550



www.varient.com.br

(11) 2666-6111

0800 771 7377 - SP, RJ e ES

A dança das cadeiras

Venda da Varient esboça escalação da futura rede.

Pelo menos até o governo emitir sua luz verde à incorporação da **Quattor à Braskem**, a rede de distribuição da maior petroquímica brasileira forma com **Piramidial, Sasil, Eteno, Fortymil, Plasmar e Dax**, alinha Rui Chammas, vice-presidente da unidade de negócios de polímeros do grupo. A relação já exclui a **Replas**, que vinha distribuindo PEBD da empresa como legado de sua atividade como agente da **Petroquímica Triunfo**, companhia absorvida em 2009 pela Braskem. Nesse meio tempo, a Replas firmou-se como agressiva revenda de PP de fontes internacionais diversas e dos demais tipos de PE (alta densidade e linear) importados da saudita **Sabic**. Chammas deixa claro que esse perfil de varejista destoava do seu modelo de distribuidor e por isso está em andamento uma solução negociada para a Replas seguir em poliolefinas com sua vocação de importadora, assinala o vice-presidente.

Outro sinal emitido do futuro perfil da rede Braskem pós-Quattor, evidencia Chammas, foi a venda pela Braskem da sua efêmera e pequenina distribuidora **Varient** a seus dois maiores agentes oficiais, Piramidial e Sasil. Com isso, ambos foram contemplados com liberdade geográfica de ação, enquanto os quatro demais distribuidores menores posicionam-se como empresas de nichos — territoriais ou por especialização



em produtos, distingue Chammas. Pela incorporação da Varient, ele prossegue, a Sasil, antes presente basicamente no Sul e Nordeste, realiza seu martelado sonho de ter acesso ao mercado paulista, segundo Chammas detentor de 65% do movimento da distribuição brasileira de resinas. Por seu turno, ele coloca, a Piramidial, antes centrada no Sul e parte do Sudeste, teve franqueada sua entrada com a bandeira Braskem no Norte, Nordeste e Centro-Oeste. “Embora constituída com

outra finalidade, a Varient nos serviu com sua venda para fortalecer, com atuação nacional, os nossos dois maiores distribuidores”, assinala o vice-presidente. Nas entrelinhas de sua afirmação, fica claro que as duas distribuidoras beneficiadas já estão confirmadas na escalação da futura rede Braskem pós Quattor, hoje motivo de nervos ericadíssimos entre os muitos candidatos às poucas vagas restantes no modelo de distribuição cultuado pela petroquímica: grupo seletivo de grandes

Replas, abraçando as novidades do mundo
para melhor servir seus clientes.



28 Anos de Qualidade em Atendimento!

Distribuidor autorizado:

سابك
sabic

VIDEOLAR



Matriz: São Paulo:(11) 2067-2222

Escritórios: Bauru/SP:(14) 3284-6565

Paraná:(41) 3324-5674 - Santa Catarina:(47) 3241-4848

Rio Grande do Sul:(54) 3223-1319

www.replas.com.br

REDE BRASKEM



Chammas: Braskem quer ser o fornecedor escolhido e não o único.

agentes capitalizados e vendendo saúde financeira. “Uma peculiaridade da distribuição é a diferença entre a versão ideal e a vida real”, filosofa Ricardo Mason, sócio executivo da Fortymil.

A Variet foi a chave que abriu a porta da futura rede para Piramidal e Sasil. Pela estratégia original, a Variet resultou da supressão da atividade de resinas commodities do guarda-chuva da **quantiQ**, ex-**Ipiranga Química**, distribuidora peso-pesado em químicos comprada e repassada pela **Petrobras** para a Braskem. Apesar da boataria incessante, o destino da quantiQ segue indefinido, insiste sucinto Chammas. A intenção inicial da Braskem, amparada em pareceres de consultorias, era vendê-la a outro super-distribuidor apenas de químicos, perfil no qual o mercado em peso identifica a Petrobras BR (ver à pág. 52). Mais tarde, com a transação não realizada, a Braskem divulgou ter descoberto sinergias entre seu negócio e o da quantiQ, preferindo mantê-la sob seu guarda-chuva até segunda ordem e

deixando no ar que uma eventual venda não estaria fora de propósito. Em meio a esse nevoeiro de evasivas, a Variet ficou, com menos de um ano de vida, pendurada no trapézio sem rede embaixo — afinal, a quantiQ não mudou de dono. A saída escolhida foi negociar o repasse do controle repartido por igual da Variet entre Sasil e Piramidal, por montante e condições não revelados.

Apesar do zunzum do mercado, Chammas rechaça a intenção de cindir, tal como ocorreu com a quantiQ, as atividades de químicos e resinas commodities da **Unipar Comercial**, esta uma distribuidora forte em químicos e discreta em plásticos, adquirida da corporação Unipar pela Petrobras, na mesma transação em que levou a operação petroquímica do grupo (Quattor), cuja integração à Braskem depende da luz verde do Conselho Administrativo de Defesa Econômica (Cade), esperada para 2011.

Na contramão da boataria, Chammas varre a hipótese de a Unipar Comercial, distribuidora menor da rede Quattor, vir a sofrer cisão entre suas atividades de químicos e de resinas commodities,

nos moldes da operação realizada na quantiQ. Chammas sustenta reticente estar indefinido o futuro da distribuidora Unipar e, para evitar mal entendidos com os observadores do Cade, considera o assunto da alçada estrita da Quattor (ver à pág. 50).

Chammas frisa que nenhum dos agentes atuais da Braskem acusa vulnerabilidade financeira, embora no passado recente planos de joint ventures e incorporações entre eles tenham sido ventilados com essa mesma justificativa. No caso dos agentes menores, Chammas sublinha sua conveniência pela cobertura mais detida de nichos do varejo, exemplificando com a penetração da Dax no Sul e a complementariedade das operações de distribuição de resina virgem com as de reciclados da Fortymil, esta uma distribuidora que gira na faixa de 2.000 t/mês de PP e PE, calcula o vice-presidente. O movimento é equiparável a cerca de 50% do volume volta e meia fixado pela Braskem para o figurino do seu distribuidor ideal.

Chammas confirma receber queixas de sua rede a respeito do tórrido movimento atual do mercado paralelo de PP



ATENÇÃO!



ANOTE EM SUA AGENDA - 18 DE NOVEMBRO

**CERIMÔNIA DE ENTREGA DO OITAVO
PPR- PRÊMIO PLÁSTICOS EM REVISTA 2010**

e PE, sem acusar a gradual entrada em vigor da nota fiscal eletrônica. Apesar das reclamações, Chammas reluta em dar crédito às denúncias, pois, pelo pentefino exercido pela Braskem junto aos grandes transformadores, a maior parte dessa inquietação dos seus agentes não tem cabimento.

O diabo também é menos feio do que parece, ele deixa patente, em relação à disputa da distribuição com revendedores de PP e PE importados. Amparado no levantamento da consultoria **MaxiQuim** encomendado pela **Associação Brasileira dos Distribuidores de Resinas Plásticas (Adirplast)**, Chammas constata que apenas 7% do mercado da distribuição foi garfado pelas importações em 2009 e não presente maiores saltos na foto deste ano, apesar dos indicadores setoriais na

mão oposta (ver quadro à pág. 48). “O mercado é global e as importações fazem parte do jogo”, ele pondera com diplomacia. “Nesse cenário, a Braskem não pretende ser a única opção. Ela quer ser a alternativa de fornecimento escolhida pelo cliente; daí porque nos empenhamos tanto na excelência do atendimento, na disponibilidade de todos os grades regularmente em estoque nos distribuidores e no alinhamento de nossos preços com a trajetória internacional”.

Chammas se surpreendeu com a constituição da **RESX** (ver à página 59), revenda de resinas importadas constituída por Renato Szpigel, sócio do **Grupo Engra**, gigante nacional no sopro de embalagens de limpeza e cosméticos. No entanto, ele pondera ser uma atividade fora do negócio por vocação

de um transformador e, como as demais revendas de cunho spot, sujeita ao risco de arcar com o prejuízo causado por mudanças intempestivas nas cotações internacionais, a exemplo das que podem ocorrer entre o fechamento da compra e seu desembarque no Brasil. Aos olhos de Chammas, o modelo de revenda implantado por Szpigel, para uso de sua empresa e vendas a terceiros, não anima apostas em sua proliferação e longevidade. “Trata-se de uma investida estimulada pela fase de um mercado mundial previsível, dado o excedente de resinas e câmbio relativamente estável”, interpreta. Uma foto até atraente, admite o vice-presidente, mas sem qualquer garantia de que tende a perdurar. “É um lance de puro oportunismo — no bom sentido- empresarial”, ele define.



O novo site da **TOTAL POLÍMEROS** já está no ar.
Com novo layout, novos links, muito mais dinâmico e prático,
os clientes vão contar com outro eficiente canal de comunicação
para contactar quem mais entende de resinas termoplásticas.



Navegue você também e confirme!

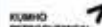


*Distribuindo qualidade
e construindo credibilidade.*

Autorizado:



Revendedor:



55 11 3951-0250

www.totalpolimeros.com.br

Primeiras mexidas

As mudanças iniciadas com a queda das barreiras geográficas

Ao vender a efêmera distribuidora **Varient** a seus dois maiores agentes autorizados, a **Braskem** causou o efeito colateral de um divisor de águas na sua política de distribuição. Por anos a fio e na contramão da praxe no varejo de resinas, ela demarcou a ferro os limites geográficos para seus distribuidores atuarem. Essa barreira caiu agora e dotou **Sasil** e **Piramidal** de livre trânsito nacional numa rede completada por agentes de bem menor fôlego e, por isso mesmo, focados apenas em nichos do mercado de polipropileno (PP) e polietileno (PE).

A guinada foi festejada, em particular, pela baiana Sasil, única distribuidora da Braskem com braço em químicos há 19 anos e nº1 do grupo no Nordeste e forte também na região Sul. Sem detalhar a transação, Paulo Cavalcanti, presidente da Sasil, esclarece ter adquirido a marca Varient e suas operações em São Paulo, Rio de Janeiro e Espírito Santo. “O valor principal do negócio se reparte entre a marca, conhecida no país apesar da breve existência da empresa, e no acesso aberto a mercados até então inexplorados pela

Sasil”. Nesse ponto, aliás, exulta com a realização de um sonho perseguido há 10 anos, desde que a Sasil debutou no setor plástico: a entrada com PP e PE no mercado paulista, dono de 65% do varejo de resinas, calcula Rui Chammas, vice-presidente da unidade de negócios

de polímeros da Braskem.

Cavalcanti calcula que a carteira de clientes abocanhada da Varient contemplará a Sasil, neste primeiro exercício de operação regular, com um incremento aproximado de 60% no volume e faturamento de seu negócio



De norte a sul e de leste a oeste conte com a Piramidal



A Piramidal ficou mais perto de você. Agora, ela também está presente nas regiões Norte, Nordeste e Centro-Oeste. São mais de 50 veículos e 25 anos de experiência a serviço de parceiros e amigos em todo o país.

É crescimento, qualidade, atendimento especial e experiência em distribuição de resinas termoplásticas, nos 4 cantos do Brasil.

Se tem distribuição nacional, a Piramidal passou por aqui.

PP ■ PEAD ■ PEBD ■ PEMD ■ PS CRISTAL ■ PS AI ■ ABS ■ PMMA ■ SAN ■ ABS+PC ■ PC ■ EVA ■ POM ■ PA 66
PA 6 ■ UTEC ■ TPU ■ PP COMPOSTO ■ SBR ■ BORRACHAS NITRÍLICAS ■ TPV ■ TPE ■ PBT ■ NORYL ■ PC+PBT ■ ASA



Braskem STYRON™ cremax



sarlink
Quality TPV solutions

SABIC Innovative Plastics
سابك
sabic
Distribuidor Autorizado

BOREALIS
SOLUTIONS IN POLYMER AND PLASTICS

gostly.commerce
KEPITAL

LANXESS

UNIGEL

NITRIFLEX

 **PIRAMIDAL**

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

www.piramidal.com.br

REDE BRASKEM - DISTRIBUIDORES



Cavalcanti: Sasil realiza sonho de vender em São Paulo.

de resinas commodities, fortalecido ainda por poliestireno (PS) da **Innova** e PVC da própria Braskem. “Para 2011, projetamos aumento de cerca de 30% na receita total da empresa”, ele adianta. Para escorar os planos de integração com a atividade da Variet, Cavalcanti pretende concluir até o final do ano a duplicação de sua capacidade de armazenagem em Minas, Rio, Paraná e Santa Catarina, além de reformar os escritórios da Sasil em Salvador e Recife. Para São Paulo, ele acena com investimentos na integração das equipes da Sasil e Variet e no fortalecimento da marca adquirida, além de expandir a estrutura local de estoques e logística. “Uma vez consolidada a presença nacional, o próximo passo será a internacionalização da Sasil”, estabelece o empresário.

No plano mais imediato, Cavalcanti pressente uma segunda metade do ano muito proveitosa para a Sasil, otimismo lastreado no anabolizante chamado Variet e na esperada recupe-

ração dos preços internos sob o sazonal aquecimento da economia nos últimos seis meses (ainda mais tratando-se de um ano eleitoral). “No primeiro semestre, a distribuição autorizada de PP e PE teve bom desempenho em virtude dos aumentos de volumes e preços”, argumenta. “No segundo trimestre, as importações cresceram e os preços foram corrigidos para patamares mais baixos, reduzindo o resultado da distribuição”. Quanto à concorrência movida por importadores, Cavalcanti admite aumento na participação das revendas, a tiracolo de preços menores. Mas ele confia que a recuperação econômica da Europa e o crescimento acelerado da Ásia absorverão parte do excedente global de PP e PE que baixa no Brasil.

Apoiado nos terminais da **Associação Brasileira dos Distribuidores de Resinas Termoplásticas (Adirplast)**, entidade que preside desde sua fundação, Wilson Cataldi, sócio executivo da Piramidal, aposta em salto de 10% este ano sobre o volume total (resinas commodities e especialidades) de 467.000 toneladas colocadas por agentes autorizados em 2009. A previsão original da Adirplast, ventilada no segundo trimestre, fixava em 6,8% o aumento no exercício atual e, quanto à receita, tópico não comentado por Cataldi, a associação projetou avanço de 20,5% sobre o faturamento de R\$ 2.238 bilhões do ano passado, configurando a volta aos níveis de 2008.

Ao cruzar indicadores desse naipe com o pulso da demanda, Cataldi pondera que, embora o volume de importações de PP e PE tenha crescido pouco este ano (ver quadro ao lado abaixo à pág.48), o percentual destinado ao varejo subiu. “Cerca de 30% do varejo já é abastecido por resinas importadas”, ele delimita. Nesse cenário, Cataldi considera uma

mudança sintomática o fato de transformadores conferirem transparência às suas importações constituindo oficialmente revendas para tanto, a exemplo da RESX (ver à página 59). “Todavia, acho isso muito prejudicial para a distribuição, que tem muito mais foco e visão de longo prazo na comercialização de resinas que o transformador”, compara. Além do mais, completa, o transformador que recorre à revenda de outro “auxilia seu concorrente a comprar mais barato do que ele mesmo”.

Cataldi sente a revenda informal de PP e PE (em regra de produção nacional) feito um espinho na garganta dos agentes autorizados e com desempenho estável nos últimos três anos. “A participação desse comércio marginal deve superar a faixa de 10.000 t/mês no varejo do plástico, criando sérios problemas para os distribuidores especializados”, ele reclama. A saída desse sufoco mediante a vigência da nota fiscal eletrônica (NF-e) deve vingar apenas em 2011. “Um pequeno grupo de revendedores e transformadores ainda não foi obrigado a enquadrar-se



Cataldi: revenda informal movimentada mais de 10.000t/mês.



Mason: custos operacionais rateados entre distribuição e reciclagem.

à NF-e, o que deve ocorrer até o final do ano”, esclarece o dirigente.

Para cruzar menos exposta essa zona de tiroteio, a Piramidal aumenta seu potencial de giro (9.000 t/mês com demanda a pleno) com a parte da Varient que lhe coube na aquisição dessa distribuidora da Braskem repartida com a Sasil. “Compramos a filial de Recife e as operações no Norte/Nordeste e Centro-Oeste, onde não operávamos, além das atividades nos três estados do Sul, onde já estamos”, descreve Cataldi. Com a incorporação dessas bases comerciais, ele projeta, a Piramidal, agora com presença nacional, deve engordar sua vendas em torno de 20%.

Cataldi não presente entreveros com a Sasil na disputa pelo mercado paulista, ringue no qual a Piramidal arrasou anos a fio como único agente da Braskem com cinturão de peso-pesado. “Ambas as empresas deverão atuar se complementando, sem alterar a dinâmica de mercado existente”, ele acredita. Em paralelo, evidencia, a Piramidal trata de aguçar sua cobertura nacional acionando no semestre atual

uma nova frota de cerca de 50 veículos, entre caminhões e vans. “Também modernizaremos a frota de empilhadeiras e reforçaremos o time de Contact Center e as ações para facilitar a vida de micro, pequeno e médio transformadores”. No pano de fundo, Cataldi e seus sócios Amauri dos Santos e Roberto Cuschnir deixam a porta aberta para sondagens a respeito de joint ventures em prol da capitalização e escala, tendência mundial na distribuição. “Nos últimos anos, a Piramidal tem se preparado muito para isso e nunca deixará de ouvir a respeito de possibilidades de crescimento”.

Distribuidora peso médio com olhos no eixo São Paulo-Rio-Espírito Santo, a **Fortymil** é capítulo à parte na rede Braskem na condição de único agente de custos operacionais rachados entre o comércio de resina virgem e sua atividade industrial – reciclagem e compostos de reciclados. “Estamos na ativa há quase 40 anos e crescemos como parceiros da Braskem no papel de um distribuidor de cunho regional”, interpreta Ricardo Mason, diretor e sócio da Fortymil. Escorado nessa tradição, Mason diz não ter plano B caso a Fortymil sobre na próxima peneira de candidatos à rede Braskem pós-Quattor. “Temos com a Braskem uma estratégia para continuar o trabalho desenvolvido até o momento”.

Sem abrir seus números, Mason observa que, no primeiro semestre, a distribuição foi atanzada pela grande interferência de revendas e materiais importados para um consumo de nível visto como normal. “No exterior, o preço das resinas cai muito mais rápido que no mercado local, daí a oportunidade de trabalhar com uma margem maior, um atrativo para vários atores do merca-

A Pochteca Brasil é uma empresa especializada em distribuição de produtos químicos para diversos segmentos. Trabalhamos com polímeros com procedência e garantia das principais petroquímicas mundiais, assistência técnica especializada e sistema de qualidade.

- Polietilenos (PE)
- Polipropilenos (PP)
- Policarbonatos (PC)
- Dióxido de Titânio (TiO₂)

Pochteca Brasil Ltda.
Av. Pedroso de Moraes, 433
Cj. 61 - 10º Andar - Pinheiros
São Paulo - SP - CEP: 05419-000
Tel.: 55 (11) 3818-3876
polimeros@pochteca.com.br

www.grupopochteca.com.br

PP E PE: A ESCALADA DAS IMPORTAÇÕES

EM US\$ 1.000 FOB

DESCRIÇÃO	TOTAL BRASIL			ORIGEM - ARGENTINA			PARTICIPAÇÃO ARGENTINA NO TOTAL	
	JAN-JUN 2009	JAN-JUN 2010	VARIACÃO (%) 10/09	JAN-JUN 2009	JAN-JUN 2010	VARIACÃO (%) 10/09	JAN-JUN 2009	JAN-JUN 2010
Poliétileno Baixa Dens. Sem Carga	26.574	43.246	62,74	1.031	3.385	228,28	3,9%	7,8%
Poliétileno Baixa Dens. Com Carga	2.195	2.673	21,77	347	21	(93,95)	15,6%	0,8%
PEBD	28.768	45.918	59,61	1.378	3.406	147,17	4,8%	7,4%
Poliétileno Baixa Dens. Linear	35.255	56.675	60,76	13.289	13.646	2,69	37,7%	24,1%
PEBD Linear	35.255	56.675	60,76	13.289	13.646	2,69	37,7%	24,1%
Poliétileno Alta Dens. Sem Carga	0	0	-	0	0	-	-	0,0%
Outros (Poliétileno Alta Dens. Sem Carga)	106.594	165.389	55,16	53.769	38.706	(28,02)	50,4%	23,4%
Poliétileno Alta Dens. Com Carga	511	2.363	362,26	0	0	-	0,0%	0,0%
Outros (Poliétileno Alta Dens. Com Carga)	2.197	5.516	151,10	0	0	-	0,0%	0,0%
PEAD	109.302	173.268	58,52	53.769	38.706	(28,01)	49,2%	22,3%
Outros Polímeros de Etileno	115.141	125.228	8,76	79.655	57.559	(27,74)	69,2%	46,0%

DESCRIÇÃO	TOTAL BRASIL			ORIGEM - ARGENTINA			PARTICIPAÇÃO ARGENTINA NO TOTAL	
	JAN-JUN 2009	JAN-JUN 2010	VARIACÃO (%) 10/09	JAN-JUN 2009	JAN-JUN 2010	VARIACÃO (%) 10/09	JAN-JUN 2009	JAN-JUN 2010
Polipropileno Com Carga	5.744	7.740	34,76	1.637	1.498	(8,48)	28,5%	19,4%
Polipropileno Sem Carga	63.968	95.751	49,69	14.204	25.887	82,26	22,2%	27,0%
Copolímero de Propileno	36.299	47.875	31,89	5.219	5.508	5,54	14,4%	11,5%
PP	106.011	151.366	42,78	21.059	32.893	56,19	19,9%	21,7%

EM TONELADAS

DESCRIÇÃO	TOTAL BRASIL			ORIGEM - ARGENTINA			PARTICIPAÇÃO ARGENTINA NO TOTAL	
	JAN-JUN 2009	JAN-JUN 2010	VARIACÃO (%) 10/09	JAN-JUN 2009	JAN-JUN 2010	VARIACÃO (%) 10/09	JAN-JUN 2009	JAN-JUN 2010
Poliétileno Baixa Dens. Sem Carga	23.744	29.482	24,17	919	2.276	147,60	3,9%	7,7%
Poliétileno Baixa Dens. Com Carga	1.159	1.472	27,04	185	17	(91,06)	16,0%	1,1%
PEBD	24.902	30.954	24,30	1.104	2.292	107,60	4,4%	7,4%
Poliétileno Baixa Dens. Linear	30.827	41.969	36,14	9.965	10.477	5,14	32,3%	25,0%
PEBD Linear	30.827	41.969	36,14	9.965	10.477	5,14	32,3%	25,0%
Poliétileno Alta Dens. Sem Carga	0	0	-	0	0	-	-	0,0%
Outros (Poliétileno Alta Dens. Sem Carga)	85.853	128.478	49,65	39.284	32.567	(17,10)	45,8%	25,3%
Poliétileno Alta Dens. Com Carga	146	1.557	969,57	0	0	-	0,0%	0,0%
Outros (Poliétileno Alta Dens. Com Carga)	1.450	3.956	172,77	0	2	-	0,0%	0,0%
PEAD	87.449	133.991	53,22	39.284	32.568	(17,09)	44,9%	24,3%
Outros Polímeros de Etileno	81.249	89.021	9,57	60.174	43.413	(27,85)	74,1%	48,8%

DESCRIÇÃO	TOTAL BRASIL			ORIGEM - ARGENTINA			PARTICIPAÇÃO ARGENTINA NO TOTAL	
	JAN-JUN 2009	JAN-JUN 2010	VARIACÃO (%) 10/09	JAN-JUN 2009	JAN-JUN 2010	VARIACÃO (%) 10/09	JAN-JUN 2009	JAN-JUN 2010
Polipropileno Com Carga	3.667	3.885	5,95	1.657	680	(58,97)	45,2%	17,5%
Polipropileno Sem Carga	62.796	66.833	6,43	13.461	16.486	22,47	21,4%	24,7%
Copolímero de Propileno	25.021	27.656	10,53	2.976	2.768	(7,00)	11,9%	10,0%
PP	91.485	98.374	7,53	18.094	19.934	10,17	19,8%	20,3%

FONTE: MDIC/SECEX - SISTEMA ALICE

ELABORAÇÃO: ABIQUIM - DEPARTAMENTO DE ASSUNTOS DE COMÉRCIO EXTERIOR - JULHO/2010

do", ele expõe. Mas é preciso levar em conta, adverte, que esse cenário não é permanente. Ninguém quer depender de um único fornecedor interno, comenta Mason aludindo ao futuro desenho da Braskem pós-Quattor. "Mas quando o preço muda de súbito no exterior, o negócio do revendedor spot daqui toma uma invertida dura de se recuperar". Na mesma trilha, ele define o surgimento de vendas de PP e PE importados ligadas de forma direta ou indireta a transformadores como um lance de momento. "Cabe ao transformador balancear suas compras entre oportunidade e estabilidade". Conforme analisa o distribuidor surra a revenda por sempre dispor de estoque de toda a diversidade de grades da petroquímica representada, além de exibir uma quantidade de tipos inalcançável pelo catálogo das vendas autônoma. "Elas devem nascer, desaparecer e ressurgir de modo constante, conforme apareçam as janelas de oportunidade", salienta. Sua visão de médio prazo abarca também os resultados da NF-e, no momento pouco influente na revenda informal de poliole-

finas "Os efeitos virão à tona em um ou dois anos, quando a NF-e for adotada em todos os elos do setor. No momento, a revenda informal roda à toda", ele nota.

Sem plano B e braço na industrialização, a gaúcha **Dax** transita pelo Sul como pequena distribuidora regional, estribada em contrato formalizado com a ex- **Ipiranga Petroquímica** que migrou para a Braskem. "Na primeira metade do ano, nossas vendas totais cresceram em média 10% frente ao mesmo período em 2009 e projetamos aumento de 15% no semestre atual", adianta animado o dirigente Peter Wilms. A previsão é mantida mesmo diante da ofensiva das importações no varejo salienta, definida por Wilms como impressionante, em especial em Santa Catarina. "Tradings e novos entrantes beneficiam-se dos incentivos fiscais proporcionados a importações desembarcadas por Itajaí", expõe o distribuidor. "Os principais alvos desses desembarques são clientes tradicionais da petroquímica brasileira e, a seguir, empresas que compram dos distribuidores". Noves-fora, arremata Wilms, a

distribuição autorizada arca assim com uma redução em suas margens operacionais, que pode ser compensada em parte pelo aumento nas suas vendas.

"Como a economia cresce, a fatia abocanhada pelas importações diminuiu um pouco o crescimento da distribuição no primeiro semestre; ainda assim foi maior que no mesmo período em 2009. O efeito mais sentido foi a queda das margens de contribuição, pois as resinas de fora competem basicamente em preços", sintetiza Odair Fernandes, presidente da **Eteno**. Guardados os devidos ajustes, a Eteno é o contratipo da Dax como distribuidora da Braskem dedicada há 15 anos ao Nordeste. No pente-fino de Fernandes, Pernambuco sobressai na região pelos investimentos desovados por transformadores. Quanto à futura rede Braskem pós-Quattor, o dirigente julga ter credenciais para a Eteno seguir titular no time. Na hipótese de ela não passar pela triagem, ele deixa sutil no ar, "avaliaremos as alternativas disponíveis, pois gozamos de excelente credibilidade junto à clientela no Nordeste".

Nossos plásticos de engenharia, com qualidade e tradição mundial, estarão aterrissando na Interplast 2010.

De 23 à 27 de agosto, na Expoville - Joinville - SC

Stand
226 C
VISITE-NOS!

DUPONT

ThaThi
POLÍMEROS
PLÁSTICOS DE ENGENHARIA COM QUALIDADE MUNDIAL

TEL.: (11) 4152 5300 - WWW.THATHIPOLIMEROS.COM.BR

Minlon™ · Zytel™ · Delrin-POM™ · Rynite-PET™ · Hytrel™ · Crastin-PBT™ · Elvamid™

Amanhã vai ser outro dia

A inquietação entre os distribuidores só deve amainar depois de oficializada a produção unificada de PP e PE



Mendonça: revendas integram uma fase de transição do varejo.

Campeia a ansiedade entre os distribuidores da **Quattor** em relação ao seu futuro: constarão da rede **Braskem** pós-Quattor ou acabarão expelidos? O nervosismo também é causado pelo excesso de competidores — agentes oficiais e revendas de importações — no varejo de PP e PE, erodindo as margens do negócio num ano dourado para o consumo de resinas. Nesta entrevista, Luiz de Mendonça, presidente da Quattor, interpreta o pulso acelerado do mercado e solta indicadores do futuro do ramo.

PR- Qual o perfil do distribuidor da Quattor quer pode alimentar es-

peranças de chegar à rede futura da Braskem?

Mendonça- Para ser distribuidor da Quattor, os requisitos do giro mensal e grau de capitalização são importantes. Mas entendemos que a visão deve ser mais ampla, contemplando a gestão de pessoas, logística e a capacidade de inovar com os clientes.

PR- Os distribuidores da rede Quattor demonstram não ter suficiente pulmão financeiro para resistir

no negócio com margens baixas, devido à atual super disputa no ramo, até o CADE se pronunciar — previsto para os próximos 12-18 meses — sobre a junção Braskem/Quattor. Pretende não tomar medidas concretas adicionais para ampará-los e/ou estimulá-los a resistir a esta fase de baixa?

Mendonça - Discordo da sua análise. No início da formação da Quattor, os quatro distribuidores **Activas**, **Mais Polímeros**, **Premix** e **Unipar Comercial** passaram por uma avaliação rigorosa e atualmente desempenham dentro do esperado.

PR- Como a quantiQ, a Unipar Comercial opera com produtos químicos — seu principal negócio — e com resinas. Quais as perspectivas concretas de sobrevivência dessa distribuidora hoje controlada pela Quattor?

Mendonça- A Unipar Comercial é mais uma peça importante que compõe nosso quarteto de distribuidores, garantindo um portfólio interessante de produtos químicos e petroquímicos, com atuação nacional e expressiva. Sua permanência no quadro é fundamental para o bom desempenho da distribuição Quattor.

“Existem muitos aventureiros neste momento em que a oferta de resina está um pouco maior”

PREMIX NÃO DEIXARÁ O VAREJO

Silvia Regina da Silva sustenta que, em 10 anos de ativa, a **Premix**, vice-líder na distribuição da Quattor, acumulou os predicados para passar pela triagem de agentes da futura rede da Braskem. Peneira prevista para sair do papel após a incorporação formal da Quattor pelo grupo petroquímico. Se der zebra, ela pondera, “não sei nem quero aprender outra coisa e vou continuar no mercado de resinas revendendo, importando, representando etc.” Nesse meio tempo, a sócia e diretora da Premix indica cavar mais frentes para diversificar o negócio. “PET importado, introduzido no ano passado em nosso portfólio, já detém 5% das vendas da empresa, movimento a ser também dividido a partir de 2011 com as bobinas de polipropileno biorientado (BOPP) da **Videolar**, de quem distribuimos poliestireno”, acena Silvia. Sediada em Itapevi (SP) e com filiais pernambucana e catarinense, a Premix terceirizou este ano sua logística de armazenagem, assinala a dirigente. No plano imediato, Silvia constatou no primeiro semestre recuperação dos maus resultados deglutidos em 2009 e confia na continuidade da reação, mas em níveis menos intensos que os aferidos de janeiro a junho, até o final do ano.

PR- Em função das expectativas em torno da rede futura da Braskem, a Quattor apoia movimentos como joint ventures ou aquisições entre seus distribuidores, sob a justificativa de aumento do giro e market share?

Mendonça - O processo de reestruturação da distribuição na Quattor está muito avançado; durante os últimos dois anos trabalhamos para a construção de um canal de venda profissional e preparado para os desafios futuros. Quanto aos movimentos, entendemos que o processo é natural e exclusivo do distribuidor e do empresário, não cabendo à Quattor qualquer movimento de apoio ou estímulo.

TODA **COR** É POSSÍVEL.

Sabe o que significa possível?
É o que pode ser, que pode existir, que pode acontecer.
É Que se pode fazer; praticável.
É O que pode ser, existir, acontecer.
Assim é com a cor que você deseja para seus produtos.

Nós a fazemos existir. É possível!
Simples assim. Porque O DNA da sua cor tem Cromaster.



Tiv'idadeia
www.tivideia.com

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

ENTRE O BOATO E O FATO



Medrano: especulações insistentes apesar dos desmentidos.

Há bom tempo, o mercado especula a respeito da possibilidade de a distribuidora **Petrobras BR** adquirir o controle da **quantiQ**, pondera Rubens Medrano, presidente da **Associação Brasileira dos Distribuidores de Produtos Químicos e Petroquímicos (Associquim)**. “Mas trata-se de um processo de desfecho previsto a longo prazo e, se comprovado, deverá ocorrer somente após o Conselho Administrativo de Defesa Econômica (CADE) formalizar

a junção da **Quattor à Braskem**”. Medrano confirma vir escutando rumores, apesar de desmentidos pela Braskem e Quattor, sobre a cisão das atividades da **Unipar Comercial** nos moldes da operação que levou ao nascimento da efêmera **Varient**, uma costela — o negócio de resinas commodities — retirada da ossatura da distribuidora **quantiQ**, hoje controlada da Braskem. Ou seja, por essa contestada linha de raciocínio, a operação de resinas da Unipar ensinaria a constituição de empresa à parte, a ser absorvida por um ou mais distribuidores da Braskem, enquanto a atividade de químicos seria agregada à **quantiQ**. A Petrobras é um bom palpite de comprador, comenta Medrano, pois a superestrutura da **quantiQ** só poderia ser adquirida por uma companhia mais avantajada. Se manobra vingasse, pondera Medrano, a Petrobras, líder na distribuição de solventes e um dos maiores em parafina, se tornaria o nº1 dos produtos químicos em geral no país.

Procurada por **Plásticos em Revista**, a Petrobras preferiu não se manifestar sobre a hipótese de comprar a **quantiQ**. Também se esquivou de explicar as razões pelas quais não se interessou em fortalecer sua atividade de distribuição atuando como agente autorizada de PP e PE da sua coligada Braskem.

O hipotético surgimento da Petrobras pós-**quantiQ** como mega distribuidora de químicos, retoma o fio Medrano, bateria com uma tendência mundial no ramo, de andamento engessado no Brasil durante a crise na primeira metade de 2009. “Para reduzir a diferença entre a magnitude da Petrobras, na hipótese de ela absorver a **quantiQ**, e o tamanho-padrão dos demais agentes”, conjectura o dirigente, “iniciativas como fusões ou incorporações de competidores tenderiam a tomar corpo na distribuição de químicos”. Como trata-se de um mercado global, Medrano considera irrelevante se, uma vez confirmada a hipótese de sua venda, a **quantiQ** porventura vir a parar nas mãos da Petrobras ou de algum distribuidor transnacional.

PR- Apesar da ascensão do uso da nota fiscal eletrônica, seus distribuidores queixam-se de que a revenda informal de resinas prossegue em ebulição este ano. Procedem as reclamações?

Mendonça- Na medida em que avançamos na cadeia de transformação com a nota fiscal eletrônica, o reconhecimento do nosso distribuidor oficial aumenta e fortalece a relação com seu cliente, transmitindo confiança, garantia e segurança.

PR- Como avalia o surgimento de revendas de PP e PE importados controladas por transformadores?

Mendonça - O surgimento de novas revendas faz parte de uma transição pela qual o mercado petroquímico brasileiro está passando. Existem muitos aventureiros neste momento em que a oferta de resina está um pouco maior, mas no longo prazo tudo se equacionará. Entretanto, após a reestruturação, o canal de vendas através do distribuidor oficial estará fortalecido e será parte fundamental na cadeia de venda.

PR- A futura constituição oficial de um único produtor local de PP e PE também não conta pontos para a expansão do quadro de revendas de importação spot, assediando clientes relutantes em depender de um único fornecedor de poliolefinas no país?

Mendonça- Os distribuidores oficiais, na medida em que avançam no processo de reestruturação da petroquímica, ganham maior musculatura através do alto giro do volume e, por consequência, de uma grande redução do seu custo, mantendo-se competitivos.

PR- No próprio time de distribuidores da Quattor, um dos só-

MAIS POLÍMEROS NÃO FAZ POR MENOS

“Não temos plano B nem pretendemos tê-lo”, responde Daniela Guerini quando confrontada com a hipótese de sua distribuidora **Mais Polímeros**, integrante da rede Quattor, rodar na dança das cadeiras do futuro time da Braskem. “A Braskem busca parceiros que tenham no DNA os mesmos valores dela e com os quais a Mais Polímeros compartilha, caso de crescimento sustentável, responsabilidade financeira e de resultados”. Com base de atuação sediada em São Paulo, a Mais Polímeros comemorou neste ano o reforço do seu mostruário com polietileno de alta densidade para sopro originário da nova planta swing, licenciada da **Chevron-Phillips** da Quattor em São Paulo, com potencial na faixa de 200.000 t/a. “Também redesenhamos o processo de vendas e aprimoramos o atendimento e logística”, frisa Daniela, acenando sucinta com a implantação em breve de uma filial. Quanto ao desempenho deste ano, ela tem na alça de mira um aumento de 7% em suas vendas, mérito em particular do histórico aquecimento da economia na metade final do ano.

cios da Premix, Reinaldo Marques, desligou-se da empresa e, logo a seguir, reapareceu no mercado como importador spot. Quais os riscos de esse exemplo ser seguido em decorrência da triagem final da futura rede Braskem?

Mendonça- O canal de distribuição da Quattor tem como premissa estabelecer uma relação de confiança e profissionalismo com os seus clientes, disponibilizando um portfólio completo de PP e PE, resinas de última geração e uma rede de assistência técnica completa, com técnicos e laboratórios para os mais complexos desenvolvimentos. Quanto às atuações spot, é preciso separar dos aventureiros as empresas comprometidas com a indústria no longo prazo.

PR- Além da escala, os distribuidores podem sobressair pela

atuação em nichos (de produtos ou territoriais), higidez financeira, alta capilaridade, condições facilitadas de crédito etc. O problema é que todos os agentes da Braskem e Quattor sustentam preencher esses requisitos. Diante disso, quais as alternativas pouco ou inexploradas para um distribuidor de PP e PE sair da vala comum no Brasil?

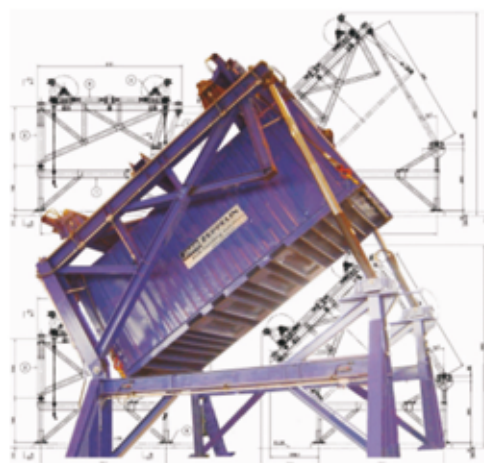
Mendonça- O distribuidor passa a ter um papel fundamental na cadeia de transformação no Brasil, deixando de lado o velho papel de

vendedor de resinas e passando a ter uma postura inovadora com o cliente. Ela toma forma com iniciativas que vão da oferta de um portfólio completo de resinas até a orientação prestada ao cliente para o desenvolvimento de aplicações capazes de incrementar o consumo de PP e PE em substituição às embalagens de materiais alternativos, como vidro e papelão.

“O distribuidor sai da vala comum deixando de lado o velho papel de vendedor de resinas e adotando uma postura inovadora com o cliente”

Soluções em armazenagem e manuseio de sólidos

BULKILTER Inclinador para contêineres de 20'



Para carregamento e descarregamento de grãos secos em pó ou pellets movimentados em contêineres padrão 20' conforme ISO: 668:1995, com liner interno.

Os contêineres podem ser inclinados sem o uso de caminhões basculantes, o que reduz o custo de fornecimento de matéria prima.

Construída de aço carbono, a unidade possui sistema motriz hidráulico, controles automatizados integrados com CLP e IHM bem como dispositivos completos de segurança

JMB ZEPPELIN

bulk handling solutions

JMB ZEPPELIN Equipamentos Industriais Ltda.

Tel +55 11 4393-9410 - Fax +55 11 4392-2333

vendas@jmbz.com.br

Rua João XXIII, 650, Cep: 09851-707

São Bernardo do Campo - SP

www.jmbzeppelin.com.br

A vocação abre o caminho

Como a Activas cresceu num mercado em eterna zona de turbulência.

Maior distribuidora da Quattor, a **Activas** também lidera as compras de determinadas resinas da empresa. Na curva dos 20 anos sem vermelho nos balanços, ela comercializa 25 produtos à sombra de 11 bandeiras e, movida pela carteira de 4.500 clientes (2.500 ativos), gira hoje 70.000 t/a com uma capacidade de entrega da ordem de 120.000 t/a, logística a cargo de frota própria de 25 caminhões a postos nas sete unidades da empresa. Laércio Gonçalves, presidente da Activas, demonstra nesta entrevista que respira distribuição 24 hs por dia e seu banco

de dados é um GPS do mercado e um exemplo dos sucessivos reinvestimentos para tornar a empresa sob medida para a futura rede **Braskem** pós-Quattor.

PR- Grande parte dos distribuidores na ativa concentra sua comercialização a tal ponto nos call centers e, um pouco menos, na equipe de vendas externas, que acabam cortando ou se distanciando do contato pessoal com os clientes. Trata-se de uma tendência inevitável?

Gonçalves- Utilizar apenas o call center é uma forma de cortar custos e de manter os clientes distantes, oferecendo



Gonçalves: Activas preparada para girar 105.000 t/a.



somente preço menor (quando possível) e se eximindo de problemas. Assim, o cliente “já comprou mesmo” e fica de mãos atadas. Na Activas, o Contact Center complementa, atende, responde e agrega algo ao trabalho dos representantes – atribuições como assistência técnica, prazos, estoques, entregas, detalhamentos e soluções de crédito. É uma filosofia de acerto confirmado em novembro último, com resultados acima da meta, por levantamento imparcial da **Destaque Business Research**. Comprometimento é feito cara-a-cara e não só por telefone, e-mail e celular. Informática e telecomunicações são ferramentas do negócio. Trabalhamos e investimos nelas para otimizar processos e serviços e não para substituir pessoas.

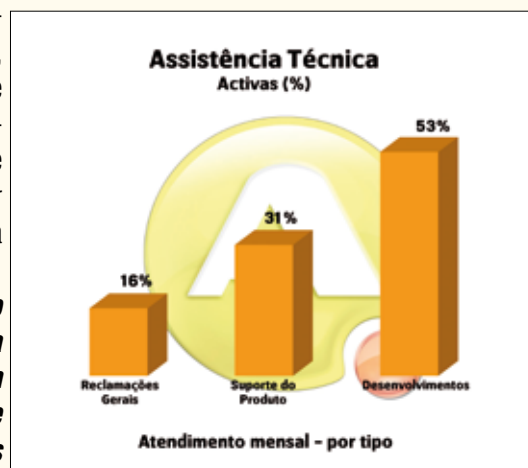
PR- De 2002 em diante o volume de vendas e receita da Activas nunca acusaram recuo e a empresa sempre formou entre os maiores clientes de suas bandeiras.

Nesses 10 anos, em meio a crises e oscilações econômicas, vários distribuidores, alguns maiores que a Activas, encolheram ou fecharam. Qual o segredo dessa blindagem da Activas contra fases ruins do mercado?

Gonçalves - Não há segredo. Planejamento estratégico, pesquisas de mercado, reinvestimento na operação, gestão, logística e entrega própria. Enfim, tudo que é requerido para a distribuição atender feito um “braço petroquímico”. Em 2008-2009,

“Comprometimento com o cliente é feito cara-a-cara e não só por telefone, e-mail e celular”

por exemplo, durante a crise financeira mundial, comercializamos 20% a mais em volume para obter praticamente o mesmo resultado financeiro. Instabilidades sempre existem. Saímos de 10.000 toneladas em 2002, para estimadas 70.000 este ano e estamos dimensionados para atingir 105.000 toneladas anuais, dependendo da missão que nos for apontada. Em termos de perspectivas, aliás, notamos outra porta para o crescimento na demanda de matérias-primas de fontes renováveis e produtos degradáveis.



PR - Em média, quanto (%) da receita anual da Activas é reinvestido na empresa?

Gonçalves- Nosso Roce (resultado em função do capital empregado) e Ebitda (lucro antes de juros, impostos, depreciação e amortização) têm ficado à margem das expectativas. Mas nos últimos oito anos, praticamente tudo foi reinvestido, como indicam os aportes em sete unidades, frota renovada por duas vezes e o efetivo triplicou para cerca de 150 pessoas.

PR- Nos últimos 10 anos, acha

que a revenda informal aumentou, caiu ou segue imutável no varejo do plástico?

Gonçalves- Houve altos e baixos. Ela voltou a crescer este ano, com a forte demanda doméstica e os excedentes globais de resinas. Ainda existem “milagres” de informalidades. Uma parcela do mercado vive dessas oportunidades.

PR- Como avalia o crescimento das importações de PP e PE este ano?

Gonçalves - Os indicadores da **Associação Brasileira dos Distribuidores de Resinas Plásticas** têm demonstrado crescimento de mais de 50% ao ano de materiais importados como fonte na distribuição/revenda.

PR- Você é o único distribuidor do setor plástico que recorre a um coach (alguém comprometido a apoiar outra pessoa para atingir um resultado) para gerir seu negócio. Quais as vantagens desse tipo de apoio?

Gonçalves: Trabalho com o coach no desenvolvimento estratégico, gestão, absorção de novas influências e tendências mundiais etc. É como ver o seu próprio negócio por um outro prisma, de fora do dia-a-dia. Até estendi o diálogo com o coach a outros executivos da Activas.

PR- A Activas tem sido procurada por distribuidores interessados em joint venture, em prol do aumento de escala exigido para os agentes da rede Braskem pós- Quattor? E como avalia a possibilidade de comprar o controle de distribuidores menores? O momento é bom para ir às compras?

Gonçalves: A Activas está aberta a novas propostas e configurações e, ao estilo de uma avenida de duas mãos, já demonstramos interesse em duas ocasiões e fomos sondados por empresas estrangeiras, interessadas em entrar forte no setor. O momento é de estudos e direcionamentos locais e globais.

REDE QUATTOR - ACTIVAS



PR- Como avalia os prováveis efeitos sobre seu balanço, decorrentes da estreia da Sasil no varejo de PP e PE em São Paulo?

Gonçalves - É sempre preocupante um concorrente do porte da Sasil no mercado paulista, mas há espaço para todos. A Sasil irá preencher um espaço deixado pela Varieant e tem trabalho para ser feito diante das ofertas de produto importado. A Activas, por sua vez, está muito bem

pulverizada em São Paulo.

PR- A Sasil é o único agente da rede Braskem a operar por igual com químicos e resinas. Ela tende a permanecer como exceção ou constitui uma tendência para os distribuidores de termoplásticos?

Gonçalves - Os mercados exigem cada vez mais, foco e especialidade no segmento de atuação escolhido. Um portfólio de químicos geralmente melhora a rentabilidade da empresa mas, por vezes, perde-se o foco e historicamente os casos de agentes como a Sasil estão cada vez mais raros.

“Ainda existem ‘milagres’ de informalidades. Uma parcela do mercado vive dessas oportunidades.”

PR- Como avalia as possibilidades de, diante da futura produção monopolizada de PP e PE no Brasil, aumentarem as revendas de resinas importadas controladas por transformadores, trazendo matéria-prima para uso cativo e vendas a terceiros?

Gonçalves - Se um transformador compra por oportunidade de outro, está criando um grande e forte concorrente para ele mesmo. O aparentemente melhor hoje poderá sair bem caro amanhã. O universo desse tipo de mercado tende a uma certa estagnação porque novas atitudes e novas configurações podem marginalizar esta prática. Cada vez mais, o preço vai ter característica global e sua regulação terá novo viés.



Entre o oportunismo e a realidade

O momento favorece a proliferação de importadores. Mas uma depuração já é esperada

A incorporação da **Quattor** à **Braskem** caminha para ser formalizada, unificando a produção nacional de polipropileno e polietileno. Efeito paralelo ultra cantado, os importadores dessas resinas proliferam, à sombra também do excedente global desses materiais, agravado pela recessão internacional. “A quantidade de importadores vai aumentar, mas sem afetar a distribuição da Braskem, pois precisarão se profissionalizar para ficar no mercado



Azeituno: Total prepara base em Vitória.

e isso será bom para ele”, interpreta contemporizador Edilson Azeituno, sócio e diretor da **Total Polímeros**.

Em meio ao tiroteio generalizado de preços entre distribuidores e revendedores, Azeituno assinala que a Total tem cavado seu nicho com sucesso. “Para nós, não existe uma disputa, mas aberturas permitidas por clientes preocupados com a unificação da produção local de PP e PE e, assim, nossa participação aumentou”. Em paralelo, ele reitera que a distribuição oficial tende a se fortalecer nesse cenário, “pois a Braskem irá privilegiá-los adotando linhas de cortes”, completa.

Com PE da **Sabic** à frente do seu portfólio, a Total também ganha músculos este ano por obra da iniciada comercialização de PP da argentina **Petroken**. No plano da estrutura da operação, Azeituno acena com estreia em breve de uma base da Total em Vitória (ES).

A perda da distribuição oficial de polietileno de baixa densidade (PEBD) da Braskem não sobressalta a **Replas**. Nos últimos anos, ela irrompeu como forte canal de vendas – em especial no Sul e São Paulo – dos demais polietilenos, suprida pela saudita Sabic. Também traz PP e outros materiais do exterior. “Nosso



Ferraz: PP da Ásia e PVC do México.

plano B permanece a importação”, frisam os irmãos Marcos e Marcelo Prando, dirigentes dessa empresa que também se destaca como agente oficial da **Videolar** para poliestireno (PS) e, a partir de 2011, para bobinas de polipropileno biorientado produzidas em Manaus. Quanto à multidão de importadores em campo, os dois irmãos a atribuem à produção de PP e PE concentrada na Braskem e Quattor. “Com isso, muitos se empolgaram em importar,

IMPORTADORES PP E PE

mas as oscilações de preços, o câmbio e as dificuldades logísticas e de caixa deverão promover um corte natural nos importadores”, eles sustentam.

Antonio Celso Ferraz, diretor da **Resinet**, concorda que a busca pelo mercado de outras opções à oferta doméstica de PP e PE, centrada numa única fonte, criou uma oportunidade para as importações. Nove-fora, conclui, o alto efetivo de distribuidores e revendedores põe em xeque a rentabilidade dos agentes autorizados. “Já que as margens são muito baixas, a sobrevivência no ramo resulta do volume elevado das vendas”, nota. Como a demanda doméstica está bem aquecida e os próximos anos afiguram-se bons, Ferraz crê num equilíbrio entre oferta e demanda mais à frente. “A superoferta leva a preços e margens baixas, desestimulando o importador, pois a compra externa de resinas tem complexidades e riscos, além da dependência de caixa para suportar a transação, a atividade logística e o financiamento ao cliente”.

Sediada em São Paulo e com filiais



Couto: Premiere entra na importação de PP e PE.

no Rio Grande do Sul e Paraná, esta com capacidade estocagem acima de 13.000 t/mês, a Resinet desfruta aumento de vendas a tiracolo do consumo em alta e de reforços de peso em seu mostruário, deixa claro Ferraz. “Em geral, as revendas concentram-se num leque pequeno de produtos e pouca diversificação de tipos, gerando mais concorrência. Nós destoa-mos da praxe vendendo produtos comuns e outros que geram mais valores ao cliente”. Em termos de resinas commodities, o catálogo é puxado por PE da **Dow** e, em PP, copolímeros de PP da coreana **LG** e grades para filmes da indiana **Reliance**. Em materiais nobres, o mostruário abriga grifes como **Basf**, **Chi Mei** e **Cromex**. Dos novos materiais no balcão, Ferraz destaca compostos de PVC da planta colombiana da **Mexichem**, resinas de PVC em emul-são da também mexicana **Polycid** e a exclusividade obtida da coreana **Samsung** para a Resinet comercializar no país seus materiais para o setor automotivo.

Em campo há pouco mais de um ano no varejo do plástico, a base brasileira da corporação mexicana **Grupo Pochteca** oferta PP e PE de parceiras como **Pemex** e **Indelpro**. Para o gerente Everton Mellado, a tendência é o fortalecimento das impor-tações, “pois o consumidor quer ter mais de uma opção na hora de cotar e comprar produtos”. Mellado também afirma pre-senciar, com a incorporação em curso da Quattor à Braskem, uma pressão sobre os distribuidores nacionais. “O motivo é a aprovação de materiais importados em clientes tradicionais, avessos a depender de um único fornecedor ou de um único item aprovado e homologado”. Para melhor aproveitar essa deixa para as importações, o executivo ressalta como novidade no mostruário do Grupo Pochteca a oferta de uma série de PP para uso médico-hospitalar da petroquímica **SCG** e já promete inaugurar



Marcos Prando: importações são o plano B da Replas.

em breve sua primeira filial no Brasil.

A revenda **Premiere** debutou este ano na importação de PP e PE. “É uma situação de oportunidade”, define o sócio e diretor Alexandre Couto. “O material importado chega ao Brasil custando até 10% menos que o nacional e, num cenário onde preço é determinante, a fatia da resina internacional cresceu”. Mas o histórico demonstra que essa invasão vem e vai, ele alerta. “O preço no Brasil sofre um descolamento do mercado externo, ou seja, o momento propicia a importação mas nada garante que a situação perdure. Por isso, considero a importação uma oportunidade, não um sistema de trabalho e, ainda assim, configura uma tendência”.

Com galpão e transporte próprios, a paulista Premiere debutou no varejo pela porta das especialidades, comercailizando poliamida e poliacetal da italiana **Radici**. Além do ingresso em poliolefinas este ano, Couto comemora a conquista da certificação ISO 9001 e a entrada no seu portfólio de compostos de PVC da **PVTec**.

Mais uma foice na briga

Quais as chances da revenda de resina importada ligada a transformador?



Szpigel: PP, PE e PET trazidos dos EUA.

Em seis meses de ativa, completados em junho, Renato Szpigel já sente o calor de uma clientela que promete elevar com pressa a média de 250 t/mês de resinas- PP, PE e PET – importadas dos EUA via dealer por sua revenda **RESX**. Ela foi formalmente constituída, ele explica, para auxiliar no abastecimento da **Engratech**, gigante nacional no sopro de frascos de limpeza e cosméticos, do qual a família Szpigel é acionista, além de fornecer a outros usuários dos três termoplásticos desembarcados pelo porto de Itajaí. As perspectivas do negócio e a conveniência desse tipo de revenda para o transformador são dissecadas por Szpigel nesta entrevista a

Plásticos em Revista (PR).

PR- Como avalia a possibilidade de outros transformadores de maior porte seguirem o seu exemplo e montarem revendas de PP e PE importado, seja para uso cativo ou para terceiros?

Szpigel- Eu acredito que a formação do monopólio de PP e PE nos induz a procurar alternativas para segurar os preços dessas resinas. Portanto, tenho certeza de que veremos, ainda em curto prazo, outros transformadores abrindo suas empresas de revenda, pois estarão mais atentos à compra de resinas em diferentes mercados com a finalidade de se manterem competitivos. Se o resultado for positivo, isso se multiplicará e teremos muitas importadoras ligadas a transformadores. Mas, como é o nosso caso na Engra, creio que a revendedora de transformador irá suprir apenas uma parte, digamos 1/3 do próprio consumo. Assim, ainda haverá muito espaço para a compra de resina local – mas não com muita gordura no preço, pois ele estará balizado pela importação própria.

PR- Com base nos conhecimentos adquiridos com a RESX, considera que a produção nacional de PP e PE acompanha com fidelidade a trajetória dos preços internacionais?

Szpigel- Sim. Pela minha pequena experiência, o preço que pagamos aqui dos produtores nacionais acompanha fielmente o preço internacional da resina, mas claro que sempre com uma sobretaxa que varia de 5% a 15%, dependendo do momento da compra e da conjuntura econômica.

PR- Diante dos pedidos que chegam à RESX, como avalia a possibilidade de ampliar significativamente os volumes de resinas que traz dos EUA?

Szpigel- Vejo um horizonte bastante positivo e estamos, inclusive, abrindo mais frentes em novos fornecedores para suprir essa demanda. O crescimento do país está nos proporcionando um momento bom e acredito que nós, transformadores, não podemos perder essa carona. Desse modo, o volume de importação das resinas também irá crescer, mas ainda sem incomodar a produção nacional. Há a

PP IMPORTADO NA LINHA DE TIRO

Circular da Secretaria de Comércio Exterior do **Ministério do Desenvolvimento Indústria e Comércio**, emitida em 6 de julho último, prorroga, por até seis meses, a partir de 23 de julho, o prazo de encerramento da investigação de dumping nas exportações de polipropileno para o Brasil, originárias dos Estados Unidos e Índia.

possibilidade de os pedidos de compras no exterior se intensificarem, caso a produção nacional amplie ainda mais a diferença de seus preços em relação ao material importado.

PR- Qual o risco de sua empresa sofrer represálias da petroquímica nacional, que também abastece a Engra, em decorrência das importações realizadas pela RESX?

Szpigel- Não acredito que isso possa acontecer, pois o volume de consumo da Engra é bem distribuído entre produção nacional e importada. Nossa demanda não varia muito para nenhum dos lados; compramos linearmente. Já importamos há algum tempo e não sofremos represália. Sei que esse é um fantasma que ronda o transformador diante da hipótese de importar, mas desconheço que isso tenha acontecido de fato.

PR- Como avalia a possibilidade de, mesmo na condição de único produtor de PP e PE no país, a Braskem pós Quattor conseguir do governo sobretaxa antidumping para resinas como a dos EUA, origem dos materiais trazidos pela RESX?

Szpigel- Apesar de pouca experiência

e de não acompanhar de perto o noticiário político, aprendi que, com relação ao nosso governo e sua política, tudo é possível nesse

país. E caso o aumento da alíquota de importação seja direcionado a apenas um país, como os Estados Unidos, desenvolveremos fornecedores em outras regiões, como os países árabes, com os quais aliás o Brasil têm intensificado seus acordos de comércio bilaterais, além de eles

estarem se posicionando como os grandes produtores de resinas ainda para esta década, utilizando tecnologia americana e européia e insumos próprios abundantes.

PR- Como avalia o cotejo dos preços de PP e PE nacionais e internacionais na primeira metade do ano? As revendas aumentaram ou perderam participação de mercado para as distribuidoras oficiais?

Szpigel- Neste início de ano as revendas sofreram um pouco com a alta dos preços, tanto nacional como internacional. Chegamos a sofrer um aumento de 15% nas resinas no primeiro trimestre, mas não chegamos a perder espaço; afinal o preço aumentou para todos. Os preços se estabilizaram no segundo trimestre e, desde então, começamos a enxergar um período de queda até outubro próximo, já sinalizado tanto no mercado interno como externo.

PR- Houve algum momento no primeiro semestre em que, pelo acompanhamento da RESX, os pre-

ços internos de PP e PE estiveram realmente em linha com os preços internacionais ?

Szpigel - Sim, salvo alguns períodos curtos, os preços internos estiveram próximos dos internacionais no primeiro trimestre. Claro que descontando a 'taxa de conforto' que, no primeiro semestre, ficou em torno de 6%. Acrescentando-se mais 7% de desconto em negociações, a diferença total ficou, em média, em 13%. Isso se acentuou no fim de fevereiro e início de março para 16% e caiu para 10% de diferença total no fim de junho último.

TEMPO DE APRENDER

Com o aumento da globalização, é importante que os transformadores saibam importar resinas, ponderou Craig Farrell, vice presidente da consultoria **Resin Technology Inc. (RTI)** no seminário Executive Forum promovido em junho último em Fort Worth (EUA). "Negocie e escolha o fornecedor quando quiser e não quando precisar", recomendou o dirigente aos transformadores norte-americanos. Conforme assinalou, amplos suprimentos de resinas acessíveis vindos do Oriente Médio estão criando oportunidades de compras para a terceira geração dos EUA. "Por volta de 2013, haverá mais embarques globais de resinas", disse Farrell. "O Oriente Médio pode exportar para todas as regiões e, em particular, dominará as remessas para o nordeste asiático e Europa, causando neste continente e nos EUA o fechamento de várias operações". No plano geral, Farrell situou na ocasião em torno de 55 dias o prazo de entrega nos EUA da resina embarcada no Oriente Médio, inclusive 20 dias de frete marítimo.

EXTRUSORAS PARA FILMES PLÁSTICOS 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 200mm;
- Cabeçote Giratório 360°;
- Anel de Resfriamento para filmes tubulares;



Minematsu

Instituto e Comércio de Máquinas e Equipamentos Ltda.



Tel/Fax: (11) 3687.0947 / 3687.0954 - www.minematsu.com.br

Quem fica parado é poste

Brotam os investimentos em logística e no aumento do mostruário

Diante do turbilhão de concorrentes no varejo de polietileno e polipropileno, o nicho de materiais nobres e especialidades atraiu, como refúgio, grande parte dos distribuidores autorizados de resinas commodities. Com essa superlotação, os varejistas especializados em termoplásticos de engenharia investem como nunca na excelência operacional para continuarem a sobressair. “Cobrimos todo o país com bases de distribuição em São Paulo, Rio, Bahia e Pernambuco e firmamos parcerias a longo prazo”, resume sua estratégia Ricardo Verona, gerente de negócios borracha, termoplásticos de engenharia e masterbatches da **quantiQ**, distribuidora da **Braskem**.

Como exemplo recente de suas alianças duradouras, Verona solta o acordo de distribuição fechado no início do ano com a japonesa **Mitsubishi** para



Verona: **quantiQ** debuta em biopolímeros asiáticos.

comercializar sua linha de plásticos de engenharia. “Já dispomos da série de policarbonato (PC) **lupilon** e estamos recebendo a linha de poliacetal (POM) **lupital**”. Conforme esclarece, a **quantiQ** trata de abrir caminho para essas especialidades homologadas pelas montadoras assegurando entrega imediata e estoques regulares. As novidades no catálogo, prossegue, abrangem ainda o biopolímero **Chilla**, formulado pela taiwanesa **Chitec** a partir de ácido polilático e, para modificações de poliolefinas, Verona acena com os elastômeros **Vistamaxx** e **Exact**, ambos da bandeira **ExxonMobil**. “O primeiro assegura transparência, flexibilidade, elasticidade e resistência ao impacto”, descreve o executivo. “Já **Exact** melhora as propriedades mecânicas e a resistência sob baixas temperaturas”.

Distribuidora top de linha de poliestireno (PS) da **Innova** e de acrilonitrila butadieno estireno (ABS) da asiática **Formosa Plastics** (importado via **Innova**), a **Produmaster** trata de engordar seu mostruário costurando parcerias em plásticos de engenharia por ora confidenciais, assinala o gerente comercial Carlos Benedetti. Com duas unidades componedoras em São Paulo e uma na Bahia, a **Produmaster** transferiu sua sede para o município de Mauá (SP), a 200 metros do rodoanel Mário Covas, detalha o gerente. “Do ponto de vista logístico, a mudança triplica nossa capacidade de armazenagem e distribuição”, festeja



Benedetti: **Produmaster** aumenta capacidade de distribuição.

Benedetti, entusiasmado também com o salto de 28% no movimento do primeiro semestre na expectativa de a **Produmaster**



Rodrigues: Sul ganhará filial da **Thathi** em 2011.

IMPORTADORES - PLÁSTICOS DE ENGENHARIA

crescer 35-40% no balanço do ano.

Os indicadores também são maiúsculos no saldo da **Polyfast Polímeros**, cujo cartão de visita é a condição de distribuidora dos materiais nobres importados da **DuPont**. "Giramos em torno de 90 t/mês na primeira metade do ano, um pulo de 65% sobre o mesmo período em 2009 e com base nesse desempenho já projetamos para 2010 aumento aproximado de 15% nas vendas e de 20% no faturamento", expõe o diretor Wagner Coentro, lastreado em justificativas como a expansão do PIB prevista para 6,5%, a ebulição da indústria automobilística e desenvolvimentos e negócios cultivados pela Polyfast que

brotarão ainda este ano.

Entre os ases na manga da empresa, Coentro se apegua à caça de oportunidades para a linha de poliamida (PA) 6.6 Zytel Plus da DuPont. "Mantém as propriedades por mais tempo que os tipos convencionais de PA 6.6 em usos expostos a condições e materiais como refrigeração, óleo, ar quente e cálcio clorídrico, ajustando-se também a artefatos para os quais se exija maior resistência a graxa e óleo", ele descreve. Sem abrir nomes, Coentro informa ter estabelecido parcerias com fontes de ABS e masterbatches.

As ações também fervem para os lados da Thathi Polímeros, ou-

tra distribuidora vip dos materiais de engenharia da DuPont. Além de iniciar importações de PP e PE, o presidente João Rodrigues programa a inauguração em 2011 de uma filial no Sul e já assedia o mercado com três novas parcerias: a alemã **Basf** em POM e copolímeros e duas estrelas coreanas, a **LG**, em ABS e a **Honam** em PC e PP. "No primeiro semestre crescemos 23% no acumulado em volume e para o ano inteiro estimamos uma expansão de 31% sobre 2009", ele revela. "O faturamento não deverá ser tão alto, pois trabalhamos com preços atrelados ao dólar, o que diferencia o cálculo da evolução do negócio". ●

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

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

- ABS/ABS-PC • Polipropileno
- Poliamida 6.0 / 6.6 / 11 / 12
- Poliacetal Copolímero e Homopolímero

Incorporações de: • Fibra de Vidro • Talco • Carbonato de Cálcio

Aditivismos com: • PTEE • Silicóne • Grafite • Bissulfeto de Molibdênio

• Estabilizantes térmicos / ultravioleta

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

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

Venha nos visitar nas feiras:

Interplast • SUGA • NORDESTEPLAST

SGS

NZcooperpolymer
COMPOSTOS TERMOPLÁSTICOS DE ENGENHARIA

GRUPO NZ
20 anos

Est. São João Araçaguama, 385, São Roque - SP
nzcooper@uol.com.br - www.nzcooper.com.br Tel: (11) 4716-3141

MATERIAIS

ACTIVAS

Intenções transparentes



Sucos: assédio da Activas com PET da Indorama.

Os mercados de frascos de baixas tiragens são foco do mais novo termoplástico na prateleira da **Activas**: PET grau garrafa da norte-americana **Indorama**. Marcos Augusto Gonçalves, diretor de plásticos de engenharia da distribuidora, acena suas vendas da resina para fármacos e embalagens rígidas alimentícias e de higiene pessoal. "Pretendemos vender 2.000 toneladas de PET no primeiro exercício de comercialização regular".

A Activas buscou a bandeira da Indorama, abre Gonçalves, devido à sua capacidade de 1.617.000 t/a de PET e sua produção integrada no poliéster amorfo e num insumo-chave: o ácido tereftálico purificado (PTA). "Dos 16 grades no catálogo, venderemos cinco na fase inicial", delimita Gonçalves.

MÁQUINAS

PAVAN ZANETTI

Feita em casa

Com o lançamento do equipamento PETMATIC 3C/2L, a **Pavan Zanetti** pinga o ponto final nas importações de sopradoras de pré-formas montadas na China por sua representada **Aoli**. "Construímos esse modelo devido à nossa tradição de fabricante de máquinas e pela possibilidade de, com essa nacionalização, aproveitar o financiamento da Finame", esclarece o diretor comercial Newton Zanetti.

Ele abre ter enriquecido o projeto chinês com melhorias em prol da facilidade de montagem e durabilidade mecânica e pneumática. "O sistema dotado de recuperação de ar de sopro reduz a necessidade do ar comprimido de baixa pressão", ele ilustra. A Aoli repassou à Pavan Zanetti a tecnologia da linha PETMATIC 32/2L. "Sua capacidade vai até 3.000 frascos/h de 500 ml e 2.200-2.400 garrafas/h de dois litros", expõe o dirigente. "Essa sopradora atende a um nicho de empresas verticalizadas no sopro e transformadores de tiragens médias", distingue Zanetti. Pela sua estimativa, a sopradora nacionalizada sai, ex-impuestos e a depender dos opcionais agregados, entre R\$ 230.000 a R\$ 250.000. "A intenção é vender no mínimo três unidades mensais", completa Zanetti.

ORGANOGRAMA

• Após três anos nos Estados Unidos, **Vinícius Mardegan**, gerente global de produto Vectra® LCP, retornou para a Ticona Brasil, assumindo o cargo de gerente geral para a América do Sul, preenchendo a lacuna deixada pela saída de **Ricardo Crisóstomo** da empresa. • Na Braskem, **Roberto Bischoff**, diretor comercial para PVC, foi promovido a representante da empresa na joint venture com o grupo Idesa relativa a

um complexo petroquímico orçado em US\$ 2,5 bilhão com cracker de eteno e três unidades de PE em Coatzacoalcos, no México. Para o cargo anterior de Bischoff, foi nomeado **Marcelo Cerqueira**. • **Roberto** e **Fernando Moncorvo** assumem, respectivamente, as diretorias técnicas e de qualidade da componedora Pepasa, repartindo o comando antes centrado em sua mãe, **Zoé Moncorvo**, falecida em 6 de julho.



Capas de proteção térmicas para extrusoras, injetoras e sopradoras

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

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

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

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

heatcon

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

Fone/Fax: (11) 3685-3099

e-mail: heatcon@heatcon.com.br

Basta chamar a polícia?

Com o envase de garrafas descartáveis pós-consumo, a informalidade ferve em produtos de limpeza apesar de anos de denúncias.

A sustentabilidade não pressupõe apenas a defesa do meio ambiente, mas sua conciliação com uma economia sadia. É nessa curva da teoria que derrapa na prática, com ajuda involuntária do plástico, uma das indústrias mais empenhadas em demonstrar seu apreço pelo desenvolvimento sustentável — o setor de produtos de limpeza. Seus radares constataam a disparada do mercado paralelo, a cargo de produtos amadores, de cores chamativas e, em geral, vendidos em garrafas de PET para refrigerantes. Apenas no nicho de água sanitária, a informalidade supera a marca de 42% do consumo, exemplifica levantamento da **Associação Brasileira das Indústrias de Produtos de Limpeza e Afins (Abipla)**. “A triste realidade”, constata o balanço 2010 da entidade, “é que já existe na população um hábito declarado de compra de produtos clandestinos. O que esta parcela de consumidores ainda não percebeu é que, a despeito da sonegação e incentivo à criminalidade, o consumo de produtos fora das normas técnicas, sem controle de qualidade, falsificados ou contrabandeados pode apresentar riscos à saúde”.

O reuso indevido de uma embalagem descartável é praxe típica de uma sociedade dominada por classes de poder aquisitivo tão baixo quanto seu nível de informação — uma peculiaridade que escapou aos criadores de recipientes reproduzidos mundialmente, como as garrafas one way de refrigerantes em PET. No Brasil, onde

sobram pesquisas revelando que o grosso da população ignora o significado de termos como “descartável”, “reciclável” ou “biodegradável” e identifica o comércio paralelo com preços baixos, deu no que está dando. Aliás, saneantes domésticos são a quarta maior causa de intoxicação humana no Brasil, segundo dados do Sistema Nacional de Informações Tóxico-Farmacológicas (Sinitox). Produtos coloridos como desinfetantes, vendidos em garrafas transparentes sem rótulo, atraem e confundem as crianças que os ingerem, atestam levantamentos da Abipla e saúde pública.

Apesar das evidências à primeira vista, os especialistas ouvidos por **Plásticos em Revista** são unânimes em atribuir o enroscado à frouxidão no cumprimento da lei. O condão da garrafa ou do PET de facilitar a produção marginal de produtos de limpeza não foi encarado com a abordagem correta da questão. Gigantes em refrigerantes, **Ambev** e **Coca-Cola** negaram entrevista,

mas seus fornecedores de embalagens têm um megafone na **Associação Brasileira da Indústria de PET (Abipet)**. “A existência de um mercado informal de produtos de limpeza não tem relação com o tipo da embalagem ou o material. O problema está na ilegalidade da ação”, julga Hermes Contesini, porta-voz da entidade. “Trata-se de uma realidade que precisa ser tratada junto aos órgãos governamentais responsáveis pela fiscalização desse tipo de atividade e as entidades privadas que representam o setor atingido. Todos já trabalham com essa questão há vários anos”.

Contesini assinala que, pela lupa da Abipet, os produtos de limpeza informais grassam por obra do livre acesso a seus ingredientes, de fácil aquisição em lojas de produtos químicos e as fórmulas estão





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 - visite: www.cristalmaster.com.br



Léa Oliveira e Eloisa Garcia: inutilização da garrafa para evitar reuso indevido.

liberadas na internet. Para a Abipet, emenda Contesini, esse mercado paralelo continuará enquanto essas lacunas não forem fechadas. O artigo 11 da Lei nº 6.360/76, ele cita, determina o seguinte: “saneantes domissanitários, importados ou não, somente serão entregues ao consumo nas embalagens originais ou em outras previamente autorizadas pelo Ministério da Saúde”. Por tabela, nota Contesini, é ilógico cogitar alterações em embalagens reutilizadas contra a lei. Se o consumidor tivesse o simples hábito de amassar a garrafa pós-consumo e destiná-la à reciclagem, pondera o especialista, seria mais que suficiente para evitar seu reuso na informalidade.

Eloisa Garcia e Léa Mariza de Oliveira, pesquisadoras do **Centro de Tecnologia de Embalagens (Cetea)**, julgam que a reutilização inadequada de embalagens não é problema exclusivo de PET. “Nesse caso, o problema aumentou sua dimensão em virtude de características como a excelente transparência, facilidade de manuseio, leveza e resistência química e mecânica”, elas analisam. “A legislação nacional para embalagens de alimentos e bebidas está focada no primeiro uso”. Eloisa e Léa martelam a tecla de que a solução para os produtos de limpeza passa pelo combate à informalidade e pela educação do mercado. “Não é problema de especificação ou desenvolvimento de embalagem”, elas salientam. “Seria melhor trabalhar ainda mais a destinação adequada das embalagens no pós-consumo, valorizando o material reciclado, para reduzir e evitar seu desvio para a informalidade”. Outra alternativa, elas inserem na trilha do argumento de Contesini, seria instruir o público a deformar ou inutilizar, mediante amassamento ou corte, a garrafa one way antes de remetê-la à reciclagem.

Tais providências, elas concordam, acabariam onerando os custos de produção da



Contesini: fórmulas e ingredientes de fácil acesso.

garrafa descartável, devido aos gastos adicionais com campanhas educacionais voltadas ao consumidor do produto de primeiro uso e dos artigos informais. A propósito, Lea e Eloisa concordam que a mera advertência contra o reuso incorreto no rótulo de uma garrafa descartável não basta para impedir que ela acabe no paralelo dos produtos de limpeza. “Uma sugestão”, elas levantam, “seria gravar na garrafa informações como ‘uso exclusivo para bebidas’, como é feito com garrafas e garrações retornáveis. Mas o rótulo também poderia orientar para a inutilização da embalagem antes de seguir



Sempre uma solução rápida em polímeros de engenharia

Desde 2002 distribuindo Polímeros de Engenharia da DuPont com excelência no atendimento, qualidade, pontualidade, comprometimento, parceria e superação.
Empresa Certificada NBR ISO 9001/2000 pela SGS.

Produtos:

- Acetal (POM) • Nylon (PA) • DuPont™ Crastin® • DuPont™ Delrin® • DuPont™ Hytrel® • DuPont™ Minlon® • DuPont™ Rynite® • DuPont™ Zytel® • DuPont™ Zytel® HTN®



Consulte-nos:

PABX: (11) 3022-7874, 3023-3529,
2892-3529 e 2893-3529
polyfast@polyfast.com.br

www.polyfast.com.br

POLYFAST
Polímeros

Rua Conselheiro Olegário, 221
Vila Anastácio - São Paulo - SP



Cazzaro: combate depende de mais fiscalização e orientação ao consumidor.

para a reciclagem”.

A determinação de meios para inibir o reuso de embalagens descartáveis escapa da regulamentação da Agência Nacional de Vigilância Sanitária (Anvisa). Produtos de limpeza informais estão fora do âmbito da normatização da entidade e, como ela frisa, “sua venda sem registro e notificação junto à autoridade sanitária é crime e deve ser combatida pela polícia”. A propósito, a Anvisa esclarece vir atuando em ações de conscientização e combate aos produtos de limpeza informais, em parceria com a Abipla e o **Sebrae**, para motivar micro e pequenos empresários a regularizarem seus negócios. Além disso, a Anvisa empreende ações educativas, caso da publicação de cartilhas informativas sobre o combate à clandestinidade, e colabora com medidas de repressão a fabricantes marginais de produtos de limpeza.

Mas o jogo é duro, deixou patente a agência a Plásticos em Revista. “Entendemos que, por mais que se altere os formatos das embalagens e se insira recomendações em rótulos, sempre haverá espaço para pessoas manipularem tais embalagens, destinando-as a finalidades indevidas, que implicam risco potencial à

população”. No arremate, a Anvisa torna a martelar a tecla pedagógica. “Nos lares brasileiros, pais sem esclarecimento adequado, reutilizam embalagens, pondo em risco à saúde dos filhos. Dessa forma, acreditamos que a ação educativa é essencial à redução de acidentes envolvendo saneantes clandestinos, sem descartar o trabalho constante de fiscalização no comércio e fabricação informal”.

A embalagem ou seu material não são o xis da questão, discerne Evandro Cazzaro, diretor da base no Brasil da canadense **Husky**, sumidade global em injetoras de pré-formas de PET. “O ponto crítico é a fiscalização”, reitera. Os envasadores de saneantes no paralelo conseguem as embalagens descartadas a custo praticamente zero e desfrutam de fácil acesso aos ingredientes das formulações, ele observa. “Isso possibilita a oferta de produtos ilegais a baixo custo para a população de menor poder aquisitivo”. Sem fiscalização, insiste, a informalidade não acaba. Cazzaro também recomenda, para minar o mercado marginal, a orientação da sociedade para o descarte adequado de embalagens one way e o aprimoramento dos sistemas de destinação e coleta delas.

Todas as análises clamam pelo respeito à lei para debelar a crescente informalidade em produtos de limpeza. O único senão desse argumento em voz unânime é que ele passa ao largo dos exemplos que vêm de cima: a frequência com que o próprio governo transgredir normas, a exemplo da sua passividade diante da invasão de terras, ou nas repetidas vezes em que, apesar de advertido e multado, o próprio presidente infringiu este ano a Lei Eleitoral. Sob este aspecto, a reação até hoje esperada do poder público ao mercado paralelo de produtos de limpeza constitui uma oportunidade sob encomenda para se comprovar se o Brasil mudou ou continua um país em que algumas leis pegam e outras não. ●



Transportar

Paletizar

Embalar

Soluções BEUMER para a indústria química. Econômicas. Seguras.

Como fabricante internacional líder de Intralogística nas áreas de técnica de transporte, paletização e embalagem, conhecemos os trajetos de seus produtos assim como suas características específicas. Aplicamos este conhecimento no desenvolvimento de nossas instalações e sistemas para a indústria química. Venha conferir. Visite nosso site.



TOP DO MÊS

PLASTOMETRO 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, B52782 e JIS K7210. 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 serial com PC e impressora.

Preços Reduzidos



Representante
Dynisco

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



Engra

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

INTECMAT
Compósitos Termoplásticos

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

Empresa especializada no desenvolvimento e produção de compostos (compósitos) termoplásticos especiais (compostos com fibras vegetais e nanocompósitos). Equipe qualificada para o desenvolvimento de novos produtos e assistência técnica.

Rua George Ptak, 713. São Carlos - SP

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

Limpeza de Cilindros de Plastificação

Troca rápida de cor ou material diminuindo ao mínimo o desperdício

Injeção – Extrusão Sopro

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

Faça um teste e comprove!!!



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

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

ANUNCIE EM PLÁSTICOS EM REVISTA

(11) 3666-8301

comercial@plasticosemrevista.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

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



Equiplast ®

Representações

Marca de excelência em máquinas extrusoras, impressoras, corte solda, novas e usadas, equipamentos especiais, acessórios, peças, serviços, pesquisa, projetos, assessoria, avaliações, retrofitting, matéria-prima e muito mais para a indústria de plásticos.

Estaremos na Feira K



Fone/Fax: 55 11 4972-4009
Celular: 55 11 9991-9000
equiplast@terra.com.br

Mainard
20 anos

MEDIDORES DE ESPESSURA
DURÔMETROS "SHORE"
BALANÇAS DE GRAMATURA

M-73010

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

Manutenção de Máquinas Injetoras



Especialistas em máquinas Sandretto de 60T a 5500T e outras

Adaptação para substituição de motores hidráulicos série OTTO e SESA



Melhor preço do mercado

- ✓ Conserto de válvulas proporcionais
- ✓ Bombas de vazão fixa e variável
- ✓ Reforma de máquinas em geral
- ✓ Placas eletrônicas
- ✓ Motores hidráulicos
- ✓ Peças e kit de vedações
- ✓ Instalação de novo CLP utilizando comandos Branqs (Totalmente nacional)

TeleFax: (11) 2084-7056 / Cel: 8141-3855

Nextel: (11) 7833-3199 ID-84*16302

www.olivertechmanutencao.com.br

SOFTWARE DE GESTÃO EMPRESARIAL PARA INDÚSTRIAS PLÁSTICAS

ÁSIA GESTÃO EMPRESARIAL.
O MELHOR E MAIS COMPLETO SOFTWARE FOCADO EM INDÚSTRIAS DO SEGMENTO PLÁSTICO.



011 2714-7707 / 011 2714-7723
vendas@keybest.com.br www.keybest.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...



SERVIÇO IN HOUSE

www.vomm.com.br



comercial@vomm.com.br
11 3931-9888

Rosciltec
Roscas Cilindros e Tecnologia

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

Rosciltec INDÚSTRIA MECÂNICA LTDA.
Rua Escorpião, 471 - São Mateus
São Paulo - SP - CEP 08330-570
Tel.: (11) 2018-5880 - Telefax (11) 2018-5879
Site: www.rosciltec.com.br
E-mail: rosciltec@rosciltec.com.br

Bioinvasão injetada



Nos anos 70, a extinta **ICI**, joia química da coroa inglesa, desenvolveu o polihidroxi-butilato, batizou este polímero biodegradável de Biopol e apostou em sua arrancada sob os choques do preço do petróleo em 1973 e 1975. Quando as cotações do óleo e derivados tornaram a cair, Biopol morreu na praia dos custos. Corte para hoje: sob a escora de um consumidor receptivo a materiais sustentáveis e das projeções de permanência nas alturas para os preços do petróleo e gás natural, a expectativa de cotações mais competitivas começa a brincar os biopolímeros com dígitos massudos. A consultoria **Freedomia**, por exemplo sustenta que, de 225.000 toneladas em 2008, o consumo desses termoplásticos esverdeados deve

emplacar 900.000 toneladas em 2013.

No momento, constata a consultoria com base em 2008, a Europa concentra cerca de 40% da demanda global de plásticos biodegradáveis. Um avanço expressivo é esperado na região asiático do anel do Pacífico, devido ao intenso empenho do Japão em substituir aplicações das resinas petroquímicas. As estrelas também piscam para o Leste Europeu e América Latina — nesta última, a Freedomia prevê ganhos maiúsculos para a planta de 200.000 t/a de polietileno base etanol que a **Braskem** projeta partir em Triunfo (RS) no penúltimo trimestre.

Nos últimos anos, os biopolímeros ganharam nichos premium no exterior, penetrando em especial pela

porta dos filmes e embalagens. Mas esse cenário tende a mudar com a rápida ascensão de desenvolvimentos em injeção, catapultados por novos aditivos e blends. Uma referência caixa alta: a japonesa **Fujitsu** já utiliza um composto alemão denominado Biograde C 7500CL, à base de éster e celulóide modificados, na base do teclado do computador KBPC PX ECO, peça que contém 45% de material renovável. O mesmo computador contém partes injetadas com o composto colorido Arboform, formulado pela alemã **Tecnaro** com materiais renováveis: a lignina, polímero fenólico encontrado na madeira, além de fibras naturais e aditivos mantidos em sigilo. A Fujitsu atesta que o biocomposto tem desempenho similar a poliestireno e não é mais caro que termoplásticos convencionais. Na Europa, a alemã **Propper** já festeja a estreia de seu biocomposto Proganic, à base de polihidroxiálcanoagto, cera de carnaúba e carga mineral, na injeção de um regador e a empresa já flerta com chances em talheres descartáveis.

Ácido polilático (PLA), o biopolímero mais produzido hoje em dia, foi descoberto em 1833 pela americana **Cargill** e ofertado de início para suturas cirúrgicas, sob a premonitória marca Eco-

Pla. O mundo gira e a **Henkel** promete lançar no ano que vem a versão ECOMfort de sua caneta corretora Pritt injetada com PLA, biomaterial responsável por 89% do conteúdo plástico desse produto. Por seu turno, a norte-americana **NatureWorks**, controlada da Cargill e nº1 mundial em PLA, já engatilha a entrada em campo de um grade à base dessa resina derivada do amido do milho (65-70%) e aditivos não revelados, chamado Ingeo 3801X. A empresa assegura que o material pode ser especificado para a injeção de peças com estabilidade térmico-dimensiional de até 120°C, proporcionando a necessária resistência ao impacto e operando nos mesmos ciclos de injeção exigidos para resinas convencionais dirigidas a artigos semi-duráveis. ●



A REVISTA QUE VAI PASSAR O MERCADO A LIMPO

A indústria de produtos de limpeza ganha sua primeira publicação independente e especializada

Veja os ingredientes que garantirão o brilho da cobertura:

- O que rola de novo nas formulações
- Os desenvolvimentos em embalagens
- Os aromas e fragrâncias que mais perfumam as margens
- Os investimentos de quem fornece aos fabricantes
- A escalada da sustentabilidade
- Quem fez e faz a história do setor de limpeza
- As máquinas que baixam o ciclo e aumentam a excelência do processo

Mais uma publicação da



Sua porta de entrada para o mercado.

Rua Piauí, 1.164
São Paulo SP
definicao@definicao.com.br

casas 7 e 8
Brasil

Cep: 01241-000
Telfax: (11) 3666.8301
www.definicao.com.br

PVC - Essencial para Construções Modernas

PLYN



SOLVIN
The Partner in Vinyls



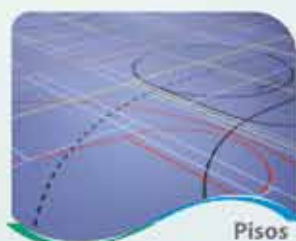
Tubos



Fios e Cabos



Janelas



Pisos

Para garantir estabilidade, economia e durabilidade ao fabricar soluções em materiais para a construção civil, utilize **Solvin**, a resina de PVC da **Solvay Indupa**.

Tubos, conexões, fios e cabos, janelas, pisos, cercas e *sidings* feitos com **PVC Solvin** correspondem às exigências da construção civil e requerem menos manutenção, além de serem **100% recicláveis**.

PVC Solvin - Essencial

(11) 3708 5021 | www.solvayindupa.com.br



**SOLVAY
INDUPA**