plásticos em revista

49 ANOS

Janeiro - Fevereiro/2012

Nº 578

EDITORA DEFINIÇÃO
Sua porta de entrada para o mercado.

COMÉRCIO EXTERIOR

O QUE ESTÁ POR TRÁS DESSE QUEBRA-CABEÇA?

PVC
A Solvay caiu numa encruzilhada

SUL
Como cresce a região que pega 1/3 do consumo nacional de resinas

A Innova possui a solução que sua empresa procura.

Acreditamos em relacionamento sustentável, construído com segurança, confiança e compromisso.

Escutamos atentamente as demandas do mercado e, com o apoio do nosso Centro de Tecnologia em Estirênicos, atendemos suas expectativas desenvolvendo novos produtos e aplicações, garantindo maior competitividade para nossos clientes.

Além disso, a Innova completa cinco anos de comercialização da resina ABS, se consolidando como um fornecedor seguro e ampliando o portfólio na cadeia de Estirênicos.

Estamos preparados para crescer juntos com você!

Estireno - Poliestireno - ABS

www.innova.ind.br

innova

Nós escutamos você e juntos construímos a solução.

A grande ausente

A Petrobras passou feito gato sobre brasas pela discussão em torno do banimento das sacolas descartáveis nos supermercados

Nota publicada em 7 de fevereiro último no jornal O Estado de S.Paulo: "A Secretaria do Meio Ambiente do Estado de São Paulo já tem alvo para atacar depois que consolidar a campanha de redução do uso de sacolas plásticas: as garrafas PET. Segundo empresários de supermercados, a Secretaria planeja a retirada gradual das embalagens. Por meio de sua assessoria, a secretaria afirma que desconhece o assunto". A edição anterior do mesmo jornal trazia esta mensagem de uma leitora: "Eu defendo o planeta, mas não concordo com a farsa das sacolinhas quando os demais plásticos e garrafas PET continuam poluindo o meio ambiente".

O embate das sacolinhas, em especial, teve o mérito de abrir os olhos da cadeia do plástico para os pontos vulneráveis da imagem do material e seus produtos perante a opinião pública. Por seu turno, o grau de ignorância exibido pela imprensa na cobertura do repúdio do governo paulista e supermercadistas às sacolas tradicionais deixa subentendida a premência de um esforço de Hércules a ser feito pelo setor plástico para colocar as informações corretas nos devidos lugares e mentes. Entre os exemplos de besteirol noticiado, um colunista da Folha de S.Paulo enxergava nos bioplásticos uma ameaça ao abastecimento de milho para a população. No mesmo jornal, foi dito e redito que a ráfia das decantadas sacolas retornáveis era de origem vegetal.

Mas zurros à parte, se o tempo fechar mesmo sobre PET, como insinuam aquelas notas no parágrafo de abertura, o próximo entrevero com o plástico decerto terá a participação de uma grande ausente até aqui. Embora acionista de peso da Braskem, única produtora da resina das sacolas no país, a Petrobras, com seu peso de maior empresa do país e ícone do governo, passou feito gato sobre brasas pela discussão em torno da embalagem recusada pelos supermercados, sem mover em público um músculo em defesa desse reduto usuário do polietileno que sua coligada fornece. Pior: a Petrobras apoia quem despreza a sacola descartável. Há anos, ela patrocina o movimento Planeta Sustentável, encabeçado pela Editora Abril e cuja missão é "disseminar conhecimentos e referências sobre sustentabilidade". Na página de abertura do site do movimento, consta uma ferramenta, sob o slogan "Eu Recusei!", de contagem de sacolas descartáveis recusadas. "Toda vez que você recusar uma, registre aqui!". Ao pé da página, pode conferir leitor, está o logotipo da Petrobras entre os patrocinadores. Há bom tempo, a estatal foi alertada para contradição de prestigiar quem se opõe a um produto fabricado com o plástico da empresa da qual ela é sócia. Pois a Petrobras deu de ombros.

Se mantidos, esse mutismo e indiferença se tornarão muito mais chocantes na hipótese de vingar mesmo uma ofensiva pública anti PET. Afinal, a Petrobras investe, em Pernambuco, na construção de uma fábrica do poliéster e em outra do insumo chave da resina, o ácido tereftálico purificado, obras aliás com direito às pompas de lançamento de pedra fundamental pela Presidência da República.

Dessa vez, vai ser difícil para a Petrobras continuar a fazer de conta que não é com ela.

SUMÁRIO

VISOR

6 SUL
Como cresce a região vice líder no consumo nacional de resinas

OPORTUNIDADES

20 GM
O uso de plástico virgem e reciclado nos novos sedãs Cobalt e Cruze

CONJUNTURA

22 PVC
A Solvay depara com o desafio de acompanhar a demanda sul-americana do vinil

SENSOR

28 PATRICK CLAASSENS
Agente da Brückner e Kiefel toma o pulso dos mercados de BOPP e termoformagem

RASANTE

30 PLANO GERAL
Curtas, quentes e cáusticas.

3 QUESTÕES

55 JOSÉ FERNANDES E JOÃO DANIEL
"Misturar master e revenda de resinas é subsidiar um negócio com outro"

SUSTENTABILIDADE

56 ECCO FILTRO
A sacada do bueiro de PP

LUNETA

57 TOPACK
Emplacam as exportações de cordéis para explosivo

58 CARTONALE
Salto elástico nos embarques de chapas de plástico corrugado

MARKETING

60 Lançamentos de produtos e serviços

TENDÊNCIAS

66 PERCON
Sacola retornável decola às custas do repúdio ao modelo descartável

34 ESPECIAL
COMÉRCIO EXTERIOR
Os bastidores da balança comercial de resinas e transformados

Janeiro 2012
Nº 578 - Ano 49

Diretores
Beatriz de Mello Helman
Hélio Helman

REDAÇÃO

Diretor
Hélio Helman
editor@plasticosemrevista.com.br

Fernanda de Biagio
reporter@plasticosemrevista.com.br

Direção de Arte
Flávio Toshiaki Horita
producao@plasticosemrevista.com.br

ADMINISTRAÇÃO

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

Publicidade
Jalil Issa Gerjis Jr.
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 Itambé, 341 - casa 15
São Paulo-SP - CEP 01239-001
Telefax: 3666-8301
e-mail: definicao@definicao.com.br
www.plasticosemrevista.com.br

As opiniões contidas em artigos assinados não são necessariamente endossadas por Plásticos em Revista.

CTP e impressão
Ipsis Gráfica e Editora S.A.

Capa
Flávio Toshiaki Horita

Foto da Capa
Shutterstock

IVC
INSTITUTO VERIFICADOR DE CIRCULAÇÃO

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

Circulação: Fevereiro/2012

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

plásticos em revista

O Plástico no Brasil 16ª edição

O mais completo guia brasileiro do setor plástico! Afirmamos e comprovamos.

Afinal, nunca é demais lembrar:
• Único guia anual (português, inglês e espanhol) do mercado, o que significa distribuição em feiras internacionais.
• Único a contar com apoio das principais entidades do setor.
• Único a contar com tiragem e circulação constantes e comprovadas, sem grandes oscilações de ano a ano.
• Único a exibir versão integral em CD.

Único a exibir conteúdo diferenciado, com análises, gráficos e tabelas, o que garante leitura e consulta permanente.
Convenhamos, na era da internet, uma publicação tem que ir muito além de exibir um conteúdo que se restringe a uma listagem de nomes e endereços.

Não bastasse, Plásticos em Revista é a revista mais lida do setor. Empresas líderes do segmento e formadores de opinião comprovam este fato ao anunciar, quase exclusivamente em nossas edições.

Opte pela confiabilidade: Plásticos em Revista - 50 anos e mais de 570 edições ininterruptas.

Fechamento publicitário: 08 de março

Rua Itambé, 341 casa 15 Higienópolis
CEP 01239-001 São Paulo SP Brasil
Phone: + 55 11 3666-8301
comercial@plasticosemrevista.com.br
www.editoradefinicao.com.br

EDITORA DEFINIÇÃO
Sua porta de entrada para o mercado.

Algo contra loura gelada?

A região sul amadurece sem perder o charme para seduzir transformadores.

Nos últimos 10 anos, a explosão do consumo nordestino, maior reduto no país da população pobre e bafejada com melhora na renda, tirou do Sul os holofotes de bola da vez do setor plástico. Ou seja, o Nordeste pegou do Sul as atenções recebidas como um mercado em ascensão intensa, pois partindo de um baixo patamar de crescimento, e com muitas frentes a descoberto para transformadores. Desse ângulo, o Nordeste de hoje tem muito do Sul de ontem.

Nesse meio tempo, porém, a cadeia do plástico amadureceu no Sul. Entre as diversas facetas dessa mutação, constam a proliferação de distribuidores autorizados e importadores de resinas na região, em especial à sombra dos polêmicos portos incentivados catarinenses, ou então, o alastramento de pequenos componedores de termoplásticos aditivados e masterbatches, mais perto de clientes regionais que os rivais de São Paulo. No pano de fundo, o Sul continua a pulsar, a ponto de responder por quase 1/3 do consumo brasileiro de resinas convencionais. Seus ases na manga para esse desempenho alinham mão de obra qualificada, contingente menor de público de baixa renda ou a condição de nº1 no país em tubos plásticos para construção civil, nãotecidos, moldes para injeção ou descartáveis,

Quatro pontos Activas!

Diferenciais focados em resultados para você.

ACTIVAS®
Distribuição de Resinas Termoplásticas
www.activas.com.br

Nossa química é a distribuição, com direção estratégica.

Activas, construindo relacionamentos
activasbrasil @activasbrasil activasbrasil

Braskem UNIGEL PLÁSTICOS LANXESS BASF EASTMAN
Bayer MaterialScience Kraton cromex ACTPLUS INDORAMA

22 ANOS

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

N PUBLICIDADE

Triunfo: Sul detém 1/3 do consumo nacional de resinas.

por exemplo. Por seu turno, o polo petroquímico de Triunfo exibe joias da coroa como, do lado da **Braskem**, o maior complexo de PP do país e a produção pioneira de PE verde e quaterpolímeros. Sua vizinha **Innova** detém a mais integrada produção no país de etilbenzeno/estireno/poliestireno e engatilha o lançamento do monômero contendo eteno separado do etanol pela Braskem, insumo também utilizado pela **Lanxess** para acentuar o status de sustentável de parte de sua produção de borracha de eteno propeno dieno (EPDM) no polo gaúcho.

A transfusão de energizante feita por indústrias finais para os transformadores continua densa no Sul. No Paraná, por exemplo, o terceiro maior polo do país, a **Renault** imerge numa expansão em São José dos Pinhais para cumprir a meta de lançar mais 13 veículos até 2016. Por seu turno, a japonesa Sumitomo confirma para 2013 uma fábrica de pneus em Fazenda Rio Grande e a chinesa **Sinotruck** selecionou Campina Grande do Sul como base para construir caminhões. Em Santa Catarina, por seu turno, o governo situa em R$ 2,6 bilhões uma boa fração dos investimentos privados no triênio 2010-2012 e, foco do setor plástico, a indústria de alimentos e bebidas comparece em terceiro no levantamento, com aplicações da ordem de R$ 273 milhões. Já no Rio Grande do Sul, o governo Tarso Genro divulgou ao final de dezembro último contar com carteira da ordem de R$14,8 bilhões de investimentos por 60 empresas de 21 setores.

Renault: ampliação acelerada em São José dos Pinhais.

No âmbito específico da transformação de plástico, o motor do Sul até hoje rateia apenas no reduto de embalagens sopradas. "Trata-se de uma indústria bastante penalizada quando instalada distante dos usuários finais", esclarece Rui Chammas. "A logística/frete pesa bastante no custo final da embalagem, por isso tornaram-se corriqueiras as instalações de sopro in house (anexa à linha de envase) ou junto da indústria final, na maioria das vezes alojada no Sudeste".

Portos catarinenses: recordistas na internação de resinas e artefatos plásticos.

CONSULTE FINANCIAMENTO

O DOMÍNIO DA TRANSFORMAÇÃO DO PLÁSTICO

Na Pavan Zanetti você encontra a mais completa gama de máquinas para termoplásticos destinadas à produção de peças técnicas ou embalagens.

Sopro Extrusão contínua

- Ideal para fabricação de embalagens sopradas para os setores de higiene e limpeza, cosméticos, produtos farmacêuticos, produtos alimentícios e peças técnicas de pequeno volume.
- Versatilidade, alta produtividade e automatização.
- Permite a acoplagem de diversos opcionais.

Injeção

- Linha de injetoras de até 2.100 toneladas de fechamento.
- Diferenciais tecnológicos para atender às principais exigências do mercado atual.
- Baixo consumo energético, alta produtividade e durabilidade.
- Permitem acoplagem de equipamentos periféricos.
- Robustas e exigem pouca manutenção.
- Ideais para diversos segmentos, como o de tampas, brinquedos, peças técnicas, inclusive automotivas, além de pré-forma.

Sopro de Pré-formas de PET

- Alta produtividade e excelente custo-benefício para sopro de embalagens dos mais variados volumes.
- Alimentador automático de pré-formas de PET.
- Permite o acoplamento de opcionais de automação e produtividade.
- Capacidade de produção de até 3.000 frascos/hora (vol. até 500 ml).
- Capacidade volumétrica até 2.000 ml.

Sopro Por Acumulação

- Atende ao segmento de embalagens de médio e grande portes, como bombonas industriais e agroquímicos, peças técnicas, auto partes e produtos para construção civil.
- Tecnologia própria.
- Recursos automáticos de produção.
- Segurança de operação e alta versatilidade.

Fotos ilustrativas. Alguns equipamentos mostrados na foto são opcionais.

pavan zanetti 45 ANOS

Transformando plásticos.
Movimentando a economia.

Liderança em Atenção ao Cliente

Garantia da melhor Assistência Técnica do mercado

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

O postal não desbota

A expansão é moderada,mas contínua

Indústria automobilística e construção civil carregam o piano da transformação de plástico no Paraná. "Estão entre os setores em fase de ampliação de investimentos no Estado e assim aumentam a demanda por componentes transformados", expõe Denise Dybas Dias, presidente do **Sindicato da Indústria de Material Plástico no Estado do Paraná (Simpep)** e da empresa curitibana de flexíveis **Dyplast**.

Com base em varredura de sua entidade, Denise coloca o Paraná como terceiro Estado em número de transformadores na ativa. "São cerca de 930 indústrias cujo efetivo totaliza mais de 25.000 empregos". Esse quadro, ela associa, responde por perto de 8% do consumo nacional de resinas domésticas e importadas. "Nos últimos cinco anos, o movimento de resinas aqui tem evoluído à média anual de 4%. "Essa taxa de expansão não reflete o crescimento da demanda local de transformados, pois no mesmo quinquênio registrou-se um aumento significativo das importações de artefatos de plástico", argumenta a dirigente. Entre os destaques da transformação paranaense, Denise se aferra ao segmento de tubos e acessórios para a construção, cuja média percentual de avanço, "da ordem de 6,8% anuais", superou a própria taxa de ampliação da indústria de transformados em geral do Paraná. O mesmo reduto de tubos e auxiliares para manutenção predial e infraestrutura acusou, entre 2006 e 2011, um acréscimo de 33% no número de vagas, bons degraus acima do índice de 14% atingido pela transformação estadual no mesmo período, amarra Denise.

Na voz corrente dos analistas, a maior potência da transformação paranaense é a

Construção civil: segmento de tubos cresce acima da média da transformação estadual.

Companhia Providência, pioneira e nº1 nacional em nãotecidos de polipropileno (PP). Controlada em 67, 9% por três fundos privados e um banco de investimentos, a empresa opera desde 1963 e, na atual gestão, em cena desde 2007, a empresa teve aberta na Bolsa uma fração minoritária de seu capital. Desde janeiro de 2011, a Providência roda uma instalação alemã com outra linha Reicofil.

Denise Dybas Dias: Estado carece de incentivos fiscais competitivos.

Reicofil spunbonded de 20.000 t/a em sua unidade na Carolina do Norte, EUA. No Brasil, a capacidade se divide entre 10 equipamentos alemães Reicofil alojados na fábrica sede de 70.000 t/a em Pinhais e na de 10.000 t/a em Pouso Alegre(MG). Para este ano, a Providência solfeja a intenção de duplicar o potencial da filial norte-americana

Apesar do respaldo da mão de obra preparada e da decantada qualidade de vida do Estado, Denise fica com a logística como principal ímã do Paraná para fisgar investimentos em transformados. Ela não enxerga pontos fracos nas condições locais colocando como maior entrave a empreendedores uma unanimidade nacional: as mazelas do Custo Brasil. "Com a competitividade da economia mundial, o país parece estar na contramão, pois seus impostos, taxas e contribuições em constante elevação prejudicam os setores produtivos nacionais, tal como os juros altos e as políticas cambial e comercial", destaca a porta voz do Simpep. O caldo engrossa, ela apimenta, com a denominada "desfederalização" do Brasil. "Cada Estado legisla conforme sua conveniência, buscando investimentos com incentivos fiscais". Com esse desalinho, ela segue, as pequenas e médias companhias, maioria no universo empresarial nacional e as maiores geradoras de empregos, são as mais penalizadas. "Com limitações de acesso a créditos, elas não conseguem essa flexibilidade de instalar fábricas no paraíso fiscal da vez", encaixa Denise. A situação afetou sobremaneira a transformação paranaense, "pois não fomos contemplados com benefícios competitivos com os de outros Estados mais arrojados", reclama a presidente do Simpep.

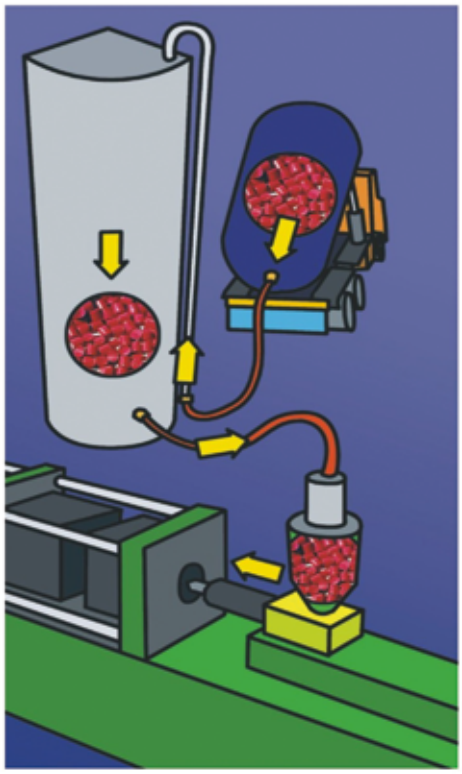
>> Engineering your success <<

ZEPPELIN Systems

Soluções em armazenagem e manuseio de sólidos

SILOS

Descubra esta vantagem!



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

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

JMB ZEPPELIN Equipamentos Industriais Ltda.
Rua João XXIII, 650 - Cep: 09851-707
São Bernardo do Campo - SP

Tel +55 11 4393-9410 - Fax +55 11 4392-2333
vendas@zeppelin-la.com
www.zeppelin-la.com

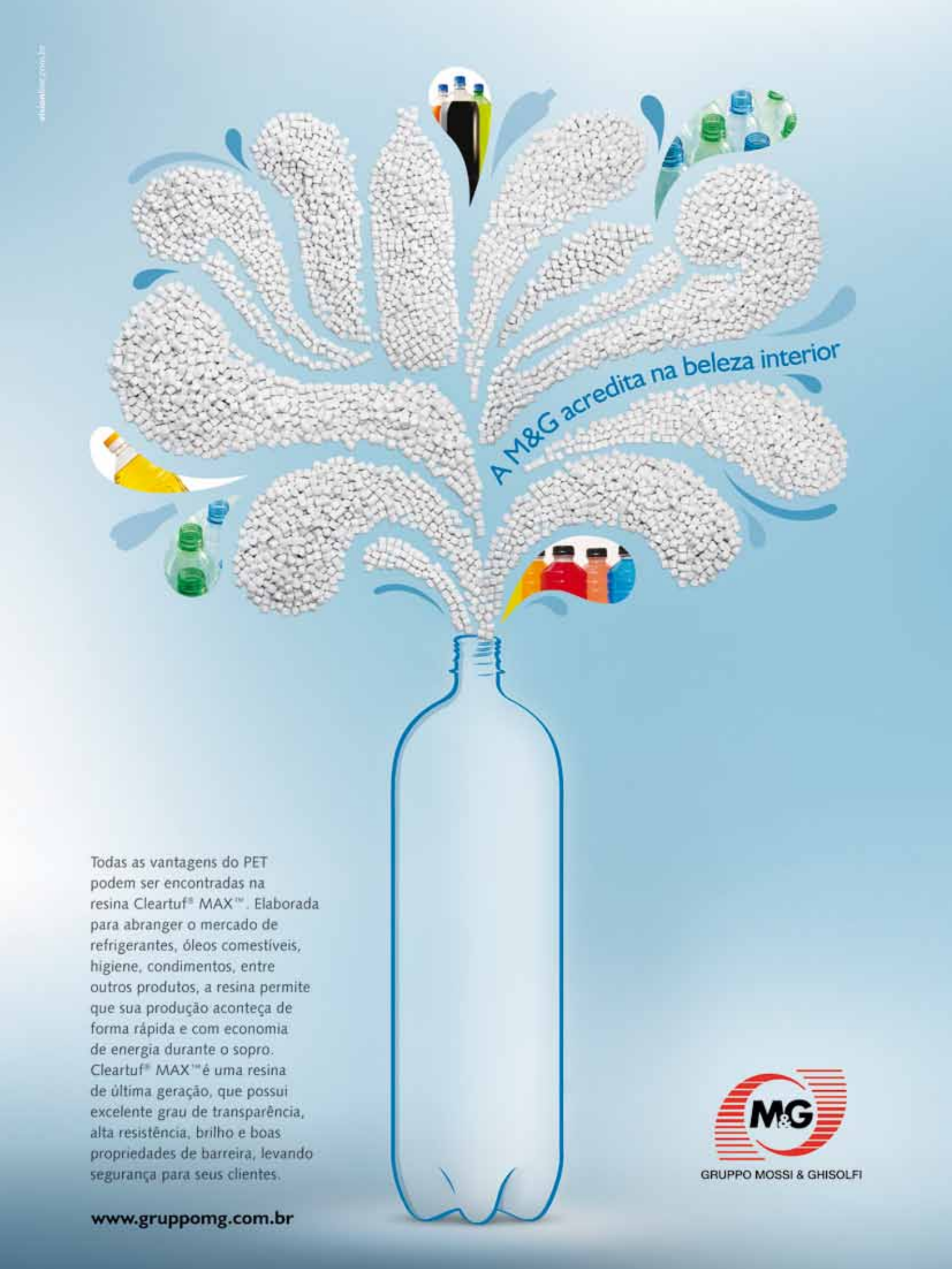
Pilares sólidos

Sobram estímulos para os investidores

No RG do plástico, filmes, descartáveis e tubos formam as impressões digitais de Santa Catarina. Essa identidade deve ser acrescida em breve com a ênfase em peças técnicas esperada com a escolha do Estado para sediar a fábrica brasileira da **BMW**, cuja montagem do carro Série 1 deve partir em 2014, e com a unidade de motores da GM em construção em Joinville.

"Nossa indústria é abrangente, diversificada e só perde para São Paulo em volume e faturamento", atesta Albano Schmidt, presidente do **Sindicato da Indústria de Material Plástico no Estado de Santa Catarina (Simpesc)** e da transformadora **Termotécnica**. Entre os predicados catarinenses, o dirigente distingue a qualificação de mão de obra, mérito de universidades e escolas técnicas conectadas às expectativas da iniciativa privada, inclusos transformadores e ferramentarias. No atlas da indústria brasileira, Santa Catarina não tem páreo como cluster. Ou seja, traduz o consultor Michael Porter, concentrações geográficas de empresas de determinados setores e organizações correlatas, desde fornecedores de insumos a instituições de ensino e clientes.

Schmidt retoma o fio dos chamarizes catarinenses frisando o amplo acesso às matérias-primas, mérito inclusive de terminais portuários em destaque nacional pelos incentivos fiscais (ver à pág.16). Para Rui Chammas, vice-presidente de polímeros da **Braskem**, o xis do problema é a vigência de um benefício fiscal às importações baseado numa eliminação de mais de 75% do Imposto Sobre Circula-



Todas as vantagens do PET podem ser encontradas na resina Cleartuf® MAX™. Elaborada para abranger o mercado de refrigerantes, óleos comestíveis, higiene, condimentos, entre outros produtos, a resina permite que sua produção aconteça de forma rápida e com economia de energia durante o sopro. Cleartuf® MAX™ é uma resina de última geração, que possui excelente grau de transparência, alta resistência, brilho e boas propriedades de barreira, levando segurança para seus clientes.

www.gruppomg.com.br

M&G

GRUPPO MOSSI & GHISOLFI

ção de Mercadorias e Serviços (ICMS) pago. "A combinação do incentivo fiscal e proximidade dos principais centros consumidores do Sul/Sudeste justificam a liderança dos portos de Santa Catarina no ranking de internação de resinas e artefatos plásticos", atribui o vice-presidente.

"A infraestrutura do Estado não é uma maravilha, mas vamos aos poucos resolvendo alguns gargalos", retoma o fio Schmidt, destacando entre os polos da transformação o de Chapecó, no oeste catarinense; de Criciúma e arredores de Florianópolis, no sul e, por fim, a região de Joinville, ao norte do Estado. Uma referência do grau de competitividade atingido, intercede Rui Chammas, é o fato de a indústria brasileira de adubos ser abastecida, em sua maior parte, por sacos lisos e de ráfia de fornecedores catarinenses. O que, aliás, costuma gerar um périplo de PP e PE de Triunfo para o estado vizinho, onde os polímeros são extrusados e parte da sacaria retorna vendida a ruralistas gaúchos, um bate e volta visto com inconformismo por uma ala de transformadores do Rio Grande do Sul, pivô nacional em fertilizantes.

Schmidt: 16% do consumo brasileiro de resinas commodities.

Quanto às fraquezas específicas de Santa Catarina, Schmidt as despeja todas sobre o lombo do poder público. "A presença do Estado é pesada demais na condição dos negócios, em especial nos aspectos trabalhistas, e os editais de licitação primam pela demora na elaboração, atraso também patente na execução de obras fundamentais, por falta de entendimento entre vários entes políticos". O presidente do Simpesc também critica a Secretaria da Fazenda do governo estadual, "com atos mudando completamente as regras de recolhimento dos impostos". Ainda na areia movediça fiscal, Schmidt chicoteia o governo catarinense por "decisões arbitrárias sobre qual, quanto e como uma companhia pode auferir algum benefício tributário e por privilegiar empresas que venham a se instalar aqui em detrimento daquelas já instaladas, muitas vezes há mais de meio século".

No pente-fino do Simpesc, Santa Catarina hoje abriga 908 indústrias de transformação versus 879 em 2007. "A taxa de crescimento é pequena e evolui com lentidão devido à escassez de novas empresas computadas a cada ano", atribui Schmidt. "Há ainda a considerar as fusões, aquisições e empresas que encerram as atividades". Mas isso não impede que o Estado, projeta o dirigente, responda por cerca de 16% do total do consumo brasileiro de resinas commodities e assuma a pole na transformação de poliestireno e PVC. "Os segmentos da construção civil, embalagens, componentes técnicos e descartáveis foram os mais contemplados com investimentos nos últimos cinco anos", confirma o dirigente. No plano geral, ele abarca, a transformação catarinense cresceu à taxa anual de 8% entre 2000 e 2010. No ano passado, constata Schmidt, o setor estadual não destoou do padrão nacional, com desempenho abaixo de sua média histórica.

Do plano de ação do Simpesc para este ano, Schmidt se aferra à realização em agosto, em Joinville, da feira **Interplast** 2012, e à participação de oito transformadoras (foram sete certificadas em 2011) no Programa de Desenvolvimento de Cadeias Produtivas, projeto do sindicato em conjunto com o Instituto Euvaldo Lodi (IEL, de educação executiva) e o **Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (Sebrae)**. "Estarão em treinamento e envolvidas em consultoria por 18 meses", ele completa.

Série 1: primeiro modelo da futura planta catarinense da BMW.

Aqui a qualidade não é opcional.

www.hgrextrusoras.com.br

Rua: Sebastião Walter Fusco, 114 – Cumbica – Guarulhos – SP
vendas@hgrextrusoras.com.br – 55 11 2488.4610

HGR® EXTRUSORAS

EM BUSCA DA CONTRAPARTIDA

Nelson Serpa

Nelson Serpa, Secretário da Fazenda de Santa Catarina, aborda neste artigo exclusivo a polêmica questão do incentivo da redução do ICMS estadual para importações.

A questão dos incentivos fiscais está sendo discutida no âmbito do Conselho Nacional de Política Fazendária (Confaz), com a participação de todas as Secretarias da Fazenda do país e o Ministério da Fazenda. No entanto, o Estado defende a concessão dos benefícios na medida em que os investimentos atraídos para Santa Catarina possibilitam geração de emprego, renda, movimento econômico e, consequentemente, receita, permitindo assim ao poder público fazer investimentos em áreas importantes como saúde, educação, infraestrutura e segurança pública.

A concessão de benefícios fiscais foi uma forma encontrada pelos Estados brasileiros para suprir a falta de uma política industrial que atenda a todo o território nacional, bem como uma alternativa para compensar perdas de arrecadação sofridas a partir da Lei Kandir (LC 87/96). Assim, os Estados buscam aumentar a arrecadação, de forma direta ou indireta, atraindo investimentos. Para isso, abrem mão de parte do Imposto sobre Circulação de Mercadorias (ICMS) que deveria ser recolhido por empresas que se instalam em seus territórios.

O governo catarinense, contudo, avalia que este não é o melhor instrumento de atração de investimentos, especialmente por que o ICMS é a principal fonte de financiamento dos Estados. Por esta razão, entende que o assunto deve ser tratado no Confaz para que se estabeleça um cronograma de redução dos benefícios, com vistas à sua eliminação no futuro, mediante a criação de mecanismos de compensação de perdas de arrecadação que o fim dos benefícios possa causar.

Quanto às importações, é importante lembrar que a política de incentivos fiscais não é o único motivador do ingresso de produtos importados no Brasil. É preciso considerar fatores como o câmbio favorável, assim como o momento econômico difícil pelo qual passam a Europa e os Estados Unidos. O reflexo é a busca por novos mercados e o Brasil é um dos países que tem conseguido equilibrar a sua economia mesmo diante da crise mundial.

Especificamente em relação ao Estado de Santa Catarina, devem ser considerados ainda a infraestrutura (cinco terminais portuários de alto padrão - Itapoá, São Francisco do Sul, Navegantes, Itajaí e Imbituba); eficácia nos serviços prestados pela Receita Federal e Secretaria da Fazenda para agilizar a liberação dos produtos importados; boa malha rodoviária para o transporte das importações e a proximidade de nossos portos com os grandes centros consumidores dos produtos ou unidades processadoras de componentes ou matérias-primas.

Sobre os benefícios gerados pela política de incentivos, destacamos abaixo os números do Pró-Emprego(*) desde que ele foi criado em 2007.

ANO	EMPRESA	INVESTIMENTO (R$)	EMPREGOS	INDEFERIDOS
2007	112	3,1 bilhões	11,4 mil	1
2008	128	4,3 bilhões	20 mil	8
2009	172	3 bilhões	14,3 mil	5
2010	184	3,9 bilhões	18,7 mil	6
2011	99	2,5 bilhões	16 mil	38
TOTAL	695	16,8 bilhões	80,4 mil	58

*O Programa Pró-Emprego visa a geração de emprego e renda no território catarinense por meio de tratamento tributário diferenciado do ICMS, destinando-se a incentivar empreendimentos considerados de relevante interesse sócio-econômico no Estado ou que nele venham a instalar-se. São representados por projetos de implantação, expansão, reativação, modernização tecnológica, considerados prioritários ao desenvolvimento econômico, social e tecnológico de Santa Catarina e que resultem em geração ou manutenção de empregos, bem como os que consolidem, incrementem ou facilitem exportações e importações.

A competência do líder mundial, com uma gama completa de Soluções e Equipamentos Periféricos

- Alimentação e Transporte
- Secagem
- Dosagem e Mistura
- Anticondensação de moldes
- **Refrigeração**
- Granulação
- Software de Supervisão

Dry Cooler PIOVAN

Solução Sustentável para Resfriamento de água industrial em circuito fechado. Garante água sempre limpa com consumo extremamente reduzido.

Maior eficiência com Menor custo operacional!

- **Diversos tamanhos e capacidades térmicas para qualquer aplicação**
- **Garantia de temperaturas uniformes e constantes**
- **Totalmente construído em aço inoxidável**
- **Eficiente redução de temperatura pelo uso de painéis evaporativos**
- **Menor consumo energético utilizando ventiladores de velocidade variável**

Feira e Congresso PlastShow 2012

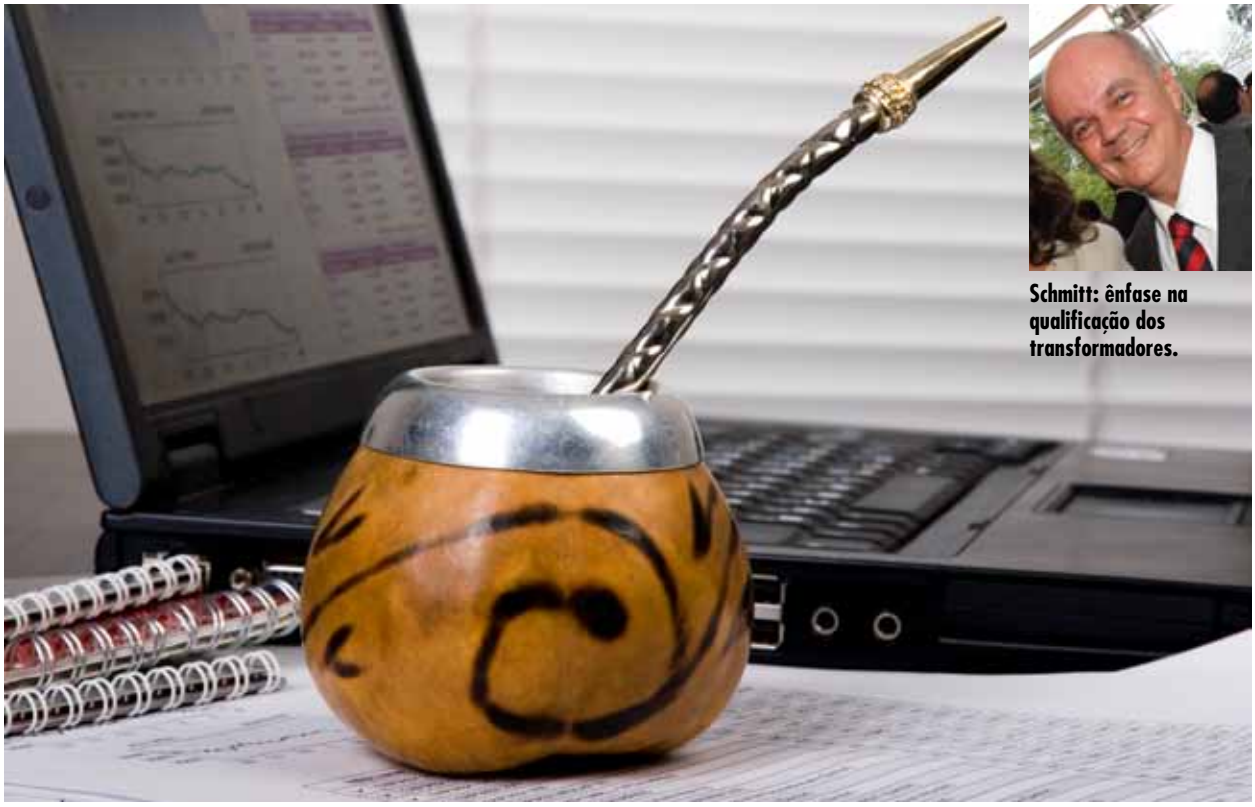
Visite-nos na
PLASTSHOW 2012
10 a **13** de abril
Expo Center Norte, São Paulo

PIOVAN do BRASIL Ind. e Com. Ltda.
Tel. + 55 11 3693 9500
piovan@piovan.com.br
www.piovan.com.br

PIOVAN
Customers. The core of our innovation

De amargo só o mate

Investimentos colidem com temor de encolhimento da transformação gaúcha



Schmitt: ênfase na qualificação dos transformadores.

Recente querela semeou dúvidas sobre a vocação do setor de transformação gaúcho. Uma das correntes, puxada por Alfredo Schmitt, presidente do **Sindicato das Indústrias de Material Plástico no Estado do Rio Grande do Sul (Sinplast)** não enxerga anormalidades pela frente. Outra ala, no entanto, formada inclusive por ex- dirigentes do mesmo sindicato, tem eriçado os nervos bradando contra o fechamento de indústrias tradicionais, o baixo índice de modernização do parque local de máquinas e com a migração de serviços e novas plantas para outros Estados. Numa visão panorâmica, no entanto, considere-se que o maior investimento da transformação brasileira no ano passado brotou no Rio Grande do Sul. Foi a compra por US$ 286 milhões, formalizada pela holding gaúcha **Petropar** ao final de dezembro, do negócio mundial de não tecidos da inglesa **Fiberweb** (ver box).

Schmitt aproveita a deixa para fortificar sua posição exibindo os frutos de rápida consulta a 2% do universo de cercade 700 empresas filiadas ao Sinplast. "Apenas essa parcela investiu cerca de US$ 27 milhões em 2011 e prevê o aporte total em torno de US$ 22 milhões para este ano". O dirigente completa sua recusa à noção da transformação estadual como uma indústria declinante observando que seu levantamento não incluiu as 766 empresas do setor fora da órbita do Sinplast, boa parte delas integrante dos outros dois sindicatos da terceira geração do plástico a postos no Rio Grande do Sul.

Pelo iPad de Schmitt, o Estado respon-

de por volta de 8% do consumo doméstico de resinas, movimento que tem evoluído à média anual da ordem de 7,2% nos últimos exercícios. Pela lupa da consultoria **MaxiQuim**, o consumo gaúcho de resinas alcançou 524.000 toneladas em 2010, com receita arredondada em R$ 4,6 bilhões a cargo de um segmento regido em 90% por indústrias micro e pequenas e 80% delas alojadas nas áreas de Porto Alegre, Vale do Sinos e Serra Gaúcha, esta última referência nacional na injeção de peças técnicas. "Nos últimos dois anos, recorremos à consultoria mercadológica para sair da chutometria e saber quem somos e como nos posicionarmos", esclarece Schmitt. A primeira radiografia nesse sentido, encomendada pelo Sinplast, tem divulgação pública agendada para este primeiro trimestre.

Os chamarizes do Estado para transformadores, enxerga Schmitt, aliam mão de obra preparada por escolas técnicas, avanços de ordem tributária, e lógico, o polo petroquímico de Triunfo. Devido a essa proximidade, transformadores gaúchos logo formaram entre os primeiros a empregar polietileno de alta densidade (PEAD) com eteno obtido do etanol, produzido apenas ali pela **Braskem**, perto de seu maior complexo de polipropileno (PP) no país. Na raia de poliestireno (PS), os transformadores da região sul lideram o consumo nacional desfrutando o mais integrado produtor dessa resina e seu monômero no Cone Sul, o complexo em Triunfo da **Innova**. Na retaguarda, os transformadores gaúchos contam com indutores de desenvolvimento do cacife do agronegócio e da indústria automobilística (**GM**), daí a supremacia local da injeção e extrusão.

Dos pontos a desejar do Rio Grande do Sul para a transformação, Schmitt se apega a dois fatores de desalinho cuja resolução extrapola a fronteira: os incentivos fiscais acenados por outros Estados e a competitividade nos preços das matérias-primas versus importações, polêmica hoje extensiva a todos os polos petroquímicos no país.

A realidade nacional da transformação de plástico não passa em branco pela gestão de Schmitt no Sinplast. Entre suas linhas de ação, constam medidas de cunho econômico e ambiental, desde atrair jovens empresários para a militância sindical até aumentar a capacitação dos industriais e lutar por melhores condições de energia elétrica – aliás a quarta mais cara do planeta. •

FITESA MAROMBADA

Baranzano: centro alemão de P&D.

A compra das seis unidades da inglesa **Fiberweb** pela holding riograndense **Petropar** colocou sua controlada **Fitesa** no pódio mundial de descartáveis higiênicos. Nesta entrevista, Silvério Baranzano, CEO da Fitesa, descreve o poderio que passa a administrar.

PR- Qual a atual capacidade instalada de nãotecidos da Fitesa e para qual volume) ela passará com a incorporação das operações da Fiberweb?

Baranzano- A empresa passará de 98.000 para 245.000 t/a com as novas empresas mais as instalações em andamento no momento – montagem de planta no Peru e expansão do complexo em Gravataí (RS).

PR- As unidades incorporadas operam sob qual processo tecnológico?

Baranzano- Nos EUA, a unidade em Green Bay produz cardados, tal como a linha em Simpsonville incorporada à nova empresa. No mais, as plantas na Suécia, Itália e Alemanha produzem não tecido spunbonded/spunmelt e a fábrica da China opera com tecnologia airlaid.

PR- Quais os tipos de nãotecido de PP até então não fornecidos pela Fitesa e que a operação adquirida incluirá no mostruário?

Baranzano- Somos uma empresa global. Dessa forma, produtos de nossa plataforma que sejam de interesse dos clientes e não são produzidos no Brasil, agora podem ser disponibilizados. Assim, como há uma grande variedade de nãotecidos, é difícil especificar tipo, gramatura etc. À medida em que conhecerem nossa capacidade tecnológica e de desenvolvimento, robustecida pelo centro de P&D em Peine, na Alemanha, os clientes poderão optar e avaliar essa oferta de produtos.

PR- Em quanto tempo a Petropar/Fitesa espera o retorno do investimento de US$ 286 milhões na compra da operação da Fiberweb?

Baranzano- Este é um projeto de longo prazo. Ao mesmo tempo em que aferirmos o retorno do investimento, já estaremos reinvestindo no negócio, buscando as melhores oportunidades de crescimento.

Cantando na curva

As peculiaridades da GM ao lidar com plásticos no Cruze e Cobalt

Lançados pela GM no último trimestre de 2011, os sedãs Cruze e Cobalt embutem facetas contrastantes em relação ao uso de plásticos. O toque de vanguarda é exemplificado pelo emprego de materiais de fina estampa sustentável. Mas a montadora colide com uma cláusula pétrea da indústria automobilística ao nadar contra a terceirização da produção – uma mina para os transformadores do ramo – no trabalho com esses dois novos carros.

Cobalt: reuso significativo do refugo de injeção.

Sem descer às razões, Amauri Gentil, coordenador da Engenharia de Materiais da **GM do Brasil (GMB)**, confirma a injeção de 23 componentes nas fábricas paulistas de São Caetano do Sul e São José dos Campos. Para o Cobalt, ele detalha, a GM injeta os consoles frontal e traseiro; grades do radiador e curvão; soleiras dianteira, traseira e do porta-malas ("escorregador de cerveja") e coberturas dos parachoques e das colunas A, B (superior e inferior) e C (inferior). Por seu turno, assinala Gentil, a GM injeta para o Cruze a grade do radiador e os mesmos tipos de soleiras e coberturas de colunas e parachoques destinados ao sedã compacto Cobalt.

"Essa atividade interna sai um pouco do foco disseminado entre as montadoras", julga Fernando Trujillo, analista de mercado da consultoria automotiva **IHS**. "A regra é incumbir transformadores desses serviços." Mas ele abre uma ressalva. "A justificativa mais plausível para a GM é a disponibilidade interna de ferramental para injetar essas peças", ele distingue. "Caso contrário, o custo desses encargos desaconselha a verticalização". Trujillo discorda do argumento favorável à injeção de plástico pela GM por constituir uma forma de a empresa melhor acompanhar os custos de fornecedores de peças plásticas. "O preço dessa atualização de conhecimentos seria alto demais, exigindo operações de compra de matérias-primas e a gestão de uma logística específica para tanto", ele rechaça.

Cruze: concepção avançada de sedã médio.

O cruzamento de dados de Gentil indica 12% de participação dos plásticos nos cerca de 1.380 kg do sedã médio Cruze. "Já o Cobalt pesa aproximadamente 1.080 kg e 16% de plásticos em sua composição. Gentil revela que os dois sedãs formam entre os primeiros veículos da montadora usuários de correias do motor cuja cobertura é injetada com composto de poliamida 6 com cinza da casca de arroz, uma especialidade com pé nas fontes renováveis assinada a quatro mãos pela GMB e a subsidiária brasileira da italiana **Radici**.

Mas as tacadas verdes vicejam no Cobalt e Cruze. Gentil empunha, por exemplo, o reaproveitamento dos galhos de injeção, peças com inconformidades; sobras de produção e resíduos do set up das injetoras. "Cerca de 8% do material consumido nos dois carros provém de moído gerado no processo de injeção nas duas plantas", delimita o coordenador. Como referência, Gil ressalta os parachoques injetados com composto de polipropileno, borracha de etileno-propeno-dieno (EPDM) e carga mineral. "A formulação inclui uma proporção de moído de PP e EPDM para reutilização e, como os parachoques são pintados na cor do veículo (bodycolor) , dispensam aditivação anti UV complementar", esclarece Gentil. Outro exemplo de PP reutilizado: a participação do moído na composição com PP de primeiro uso em peças escuras de acabamento interno, aponta o especialista. A mesma aura de sustentabilidade, ele deixa claro, paira em torno de peças do Cobalt e Cruze como carpetes do tipo agulhado (não tecido) de PET recuperado; itens de isolamento acústico à base de espuma flocada de poliuretano reciclado e painéis de porta e porta pacotes produzidos com compostos de PP e pó de madeira (woodstock).•

Comece o ano com a energia renovada, mas com a qualidade de sempre.

Contando com uma equipe experiente e com tecnologia de última geração, a Cristal Master desenvolve soluções em pigmentação e aditivação para transformadores de termoplásticos.

Masterbatch

Aditivos

Cristal Microperolizado

Cristal Micropeletizado

(CFP) Monobases com Alta Concentração de Pigmentos Dispersos

Cristal Color Blend

Tingimentos Técnicos e Compostos

CRISTAL MASTER

A Solução Completa em Pigmentação Termoplástica.

Av. Santos Dumont, 3785 - Distrito Industrial
Pavilhão B - CEP 89219-730 - Joinville - SC - Fone (47) 3451-5000
cristalmaster@cristalmaster.com.br
www.cristalmaster.com.br

B13 comunicação

Janelas fechadas

Carente de matérias-primas, Solvay fica trancada em PVC na América do Sul

Na garupa do crédito imobiliário a rodo e do combate (mesmo mais retórico que prático) do governo aos déficits habitacional e de redes de água e esgoto, a cadeia brasileira do PVC tem pisado enlevada nas nuvens e, tal como o consumo no restante da América do Sul, não deve descer das alturas tão cedo. Para acompanhar melhor esse estado de graça, a **Braskem** conclui no segundo trimestre a expansão de 200.000 toneladas na sua atual capacidade de 510.000 t/a do vinil. Em contraste, sua principal concorrente no subcontinente, a **Solvay Indupa**, está de mãos atadas. Na Argentina, seu complexo em Bahia Blanca está preso à capacidade nominal de 220.000 t/a pela ojeriza de investidores à falta de confiabilidade no governo Kirchner para expandir a oferta de gás natural e energia elétrica. No Brasil, o complexo de Santo André da Solvay Indupa está fadado a operar no limite de 300.000 t/a de PVC, permitido pela quantidade de eteno que lhe é suprida por sua rival Braskem, única fonte do petroquímico básico no Brasil. Para escapar do beco, a Solvay Indupa até sonhou com o projeto de aumentar sua cota de eteno extraindo-o do etanol, tal como já o faz a Braskem. O projeto foi engavetado e, como referência de custos, uma central da ordem de 300.000 t/a de eteno separado do álcool sairia por volta de R$ 600 milhões, na estimativa de Otávio Carvalho, da consultoria **MaxiQuim**. "Eu vejo um ponto de interrogação sobre o futuro da Solvay para acompanhar PVC na América Latina, mas trata-se de um grupo internacional, de movimentos capazes de surpreender", pondera João Cataldo, analista no Brasil da consultoria **IHS**.

No Brasil, a Solvay abriu mão de estender o braço no eteno ao recusar participar do leilão de privatização da central paulista, hoje controlada pela Braskem. Por decisão judicial, a central tem o compromisso de não desassistir seu antigo cliente, abastecendo de eteno a capacidade que a Solvay dispunha em Santo André por ocasião da privatização. Anos depois, esse potencial já se mostrava insuficiente e, para corresponder ao mercado, a Solvay fechou sua minúscula planta local de polietileno e desviou o eteno que ela absorvia para a produção de PVC. Foi por estratagemas assim que ela chegou à capacidade de 300.000 t/a do vinil no Brasil. Daqui para frente, porém, não há como reprisar artifícios desse gênero. Analistas levantam a hipótese de a Solvay unir forças em PVC com a **Mexichem**, produtora do vinil no México e Colômbia e há bom tempo interessada em produzir o polímero ou seus compostos no Brasil. Sondou a respeito a Braskem e a componedora **Karina**, mas segue de

mãos vazias. Procurado por Plásticos em Revista, Ricardo Gutierrez, CEO da Mexichem, não respondeu ao pedido de entrevista sobre sua estratégia em PVC e, conforme zumbe o mercado, a respeito da intenção de montar unidade de compostos para terceiros em Santa Catarina. A operação brasileira da Solvay Indupa, empresa responsável no grupo por PVC no Brasil e Argentina, também não quis participar da matéria.

Segundo Raul Arias, da consultoria norte-americana **Nexant**, com uma parceria com a Solvay, a Mexichem driblaria as limitações para entrada no mercado brasileiro de PVC e compostos. "Se uma possível aliança será benéfica para ambas as empresas, isso é uma questão que requer análise e não deve ser tratada superficialmente", ressalva. Porém, ele insere, se as companhias se dispuserem a considerar a opção, elas certamente o fariam sob a perspectiva da estratégia global e não somente com base em negócios no Brasil, Argentina e Colômbia. Além disso, para entrar no mercado tupiniquim de compostos, a Mexichem pode optar por fazer um investimento do zero, partir para aquisições ou apostar na agregação de valor a produtos, como é o caso de transfigurar a resina trazida de sua unidade colombiana na versão de um portfólio de especialidades. No caso da última opção, afirma o consultor, a empresa precisa assegurar que suas matérias-primas cheguem ao mercado no custo adequado e que seu composto seja competitivo.

Já Robert Bauman, presidente da **Polymer Consulting International**, assevera que, na impossibilidade de realizar uma aquisição favorável no Brasil, a Mexichem irá procurar oportunidades em outros países. Uma união, por sinal, não parece opção para o analista. "Não acredito que as empresas entrariam em uma joint venture a menos que pudessem ser controladoras majoritárias", avalia. Em segundo lugar, ele aponta, aparentemente a Solvay não possui estratégia para a América do Sul como um todo. "Ela possui um foco forte em especialidades químicas e plásticos. Investimentos em PVC fora do Mercosul podem não ser onde a empresa vai aplicar capital e recursos", reitera. Além do mais, um grande aporte mesmo dentro do bloco de comércio não está na mira. Controlada

Bausano. Nova Extrusora MD75 Plus.

Baixo Consumo
Alta Produtividade

MD 75 plus

Esta nova máquina foi desenvolvida preservando o baixo consumo de energia elétrica, típico das extrusoras série MULTI-DRIVE Plus, com **30% a mais de produtividade** comparado com a MD-72-30.

A **BAUSANO** acompanha o crescimento da Indústria plástica mundial, oferecendo a mais alta tecnologia em extrusão de termoplásticos.

bausano

www.bausanodobrasil.com

ANNIVERSARY 65th 1946 - 2011

Bausano do Brasil
Rua Ferreira Viana, 576
CEP: 04761-010
São Paulo - SP

Tel: (11) 5611-8981

email: info@bausanodobrasil.com

da Mexichem e vice líder em tubos no Brasil, a **Amanco** é a principal consumidora do vinil em suspensão despachado da unidade de colombiana da Mexichem, enquanto a Braskem fechou acordo para revender aqui a resina por emulsão trazida da mesma planta.

Bauman: joint venture improvável entre Solvay e Mexichem.

Se a Mexichem decidir, de fato, investir em uma unidade de compostos no Brasil alimentada por sua fábrica na Colômbia, a concorrência será duríssima para os componedores nacionais do ramo, tal como a disputa da Amanco com a **Tigre**, compara Otávio Carvalho, da MaxiQuim. Para o consultor brasileiro, uma joint venture de forças sul-americanas, Mexichem-Solvay, depende de muito estudo. A produtora mexicana é integrada em tubos, mas não no monômero, importado principalmente dos Estados Unidos, explica Carvalho. Já a Solvay, com a aquisição da **Rhodia**, mostrou intenção de crescer em mercados emergentes. Adicionalmente, a construção civil ainda anda bem na região, por isso uma fusão "poderia, sim, fazer sentido", sustenta o consultor gaúcho.

Enquanto o futuro é nebuloso para a Solvay quanto a possibilidades de expansão e diversificação de portfólio de PVC na América Latina, pelo menos o mercado vai continuar em sua rota de crescimento. A demanda por PVC na América Latina exceto México excedeu 2,1 milhão de toneladas em 2011, um aumento de 5% sobre o ano anterior, segundo dados da Nexant. Para 2012, a demanda deve crescer 7-8%, projeta Arias. A fatia maior no consumo da região fica com a Solvay (35%), seguida pela Braskem (30%). Mexichem e a venezuelana **Pequiven** abocanham 25% e 10%, respectivamente, na estimativa do consultor, baseada na capacidade regional de cada player. Metade da demanda regional, ele situa, vem do Brasil. Tubos e conexões correspondem a 45-50% do consumo e 15-20% vai para extrusão de perfis. Laminados ficam com cerca de 10% e aplicações menores, como calçados e revestimentos, possuem participações também de menos de 10%. A CMAI, por sua vez, trabalhou com uma estimativa mais otimista em 2011 e aponta crescimento de 7% do mercado sul-americano de PVC, enquanto antevê mais conservadoramente expansão de 4-5% este ano. Para Steve Brien, diretor senior da consultoria **CMAI,** tubos e conexões correspondem a 37% do total da demanda pelo vinil.

A ampliação da produção de PVC na China também não deve impactar imediatamente o mercado sul-americano, na opinião dos consultores. Para Arias, no curto e médio prazo, importações serão apenas pontuais. Isso porque as novas capacidades no dragão asiático ajudarão o país e reverter o tradicional déficit na resina. Bauman, em contraste, prevê crescimento das exportações chinesas e se houver importações de baixo custo, ele diz, é provável que o mercado recorra a medidas antidumping. Vendas chinesas contribuirão para uma forte concorrência no mercado internacional e o efeito por aqui dependerá dos volumes direcionados ao Mercosul e a outros mercados-alvo da China, comenta.

PVC: CMAI afere salto de 7% na demanda sul-americana em 2011

Carvalho: China centraliza expansões em PVC nos próximos anos.

Em contrapartida, a rota do carbeto-acetileno pode ser competitiva na China, mas no mercado global passa longe do ideal, alerta Carvalho. "O nível operacional das unidades base carbeto deve ficar relativamente baixo nos próximos anos", assinala. De qualquer forma, ele avisa, é de lá e por essa rota que virão as principais expansões de capacidade de PVC no curto prazo e, por isso, podem afetar o Mercosul. Na América do Sul, a capacidade de PVC suspensão gira em torno de 1,5 milhão de toneladas anuais, diz Carvalho, enquanto a variedade emulsão conta com 90.000 t/a. Para Brien, da CMAI, a produção sul ameiricana do primeiro tipo chegou a 1,355 milhão de toneladas no ano passado e, quanto ao vinil por emulsão, foram formuladas 72.000 t no mesmo período.

Interplast 2012

A principal feira do setor plástico em 2012 e a feira mundial de construtores de moldes e ferramentas, juntas para trazer o mercado até você.

Feira e Congresso de Integração da Tecnologia do Plástico

Feira Mundial de Construtores de Moldes e Ferramentas, Design e Desenvolvimento de Produtos

Evento Simultâneo:

EUROMOLD BRASIL

20-24 Agosto

Joinville SC | Pavilhões da Expoville

www.interplast.com.br

MESSE BRASIL

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

UBRAFE

O pior está por vir

PVC com eteno via gás de xisto vai infernizar produtores na América do Sul.

Petroquímica: shale gás põe rotas concorrentes em xeque.

Com a rota de produção de eteno via gás de xisto (shale gas), os Estados Unidos, até o fim da década, têm tudo para dar as cartas entre os produtores mais competitivos da olefina e derivados como PVC. Por tabela, o país voltará a despontar entre os exportadores e formadores de preços desses petroquímicos. A via do xisto é mais barata que a rota do gás natural, convencional na Argentina, e da nafta, matriz dominante no Brasil. O processo norte-americano também é brandido como menos poluente do que a tecnologia carboquímica que deu proeminência à China em PVC. Assim, segundo a voz corrente nas consultorias, quando começarem as exportações norte-americanas de petroquímicos resultantes da rota do xisto, logo os produtores sul-americanos de resina terão suas margens pressionadas, o que levanta incógnitas sobre a rentabilidade de mais investimentos na região em polietilenos e PVC.

Até 2020, cerca de 4-7 milhões de toneladas de eteno serão adicionados à produção norte-americana, calcula a consultoria **Polymer Consulting International**. O acréscimo traduz pista livre para a produção de resinas. Se o crescimento econômico dos EUA continuar pífio, com a construção civil anêmica, deve aumentar o volume de PVC para exportação. O que coloca mercados emergentes como o Brasil na lupa dos americanos. Se o PIB expandir a taxas mais altas, a maior economia do mundo exportará menos, mas um declínio em importações também influenciará os embarques e preços globais do vinil, julga Robert Bauman, presidente da consultoria texana .

Mesmo com a construção civil em ebulição, Bauman põe em dúvida sobre quanto os produtores de PVC no Brasil poderão tirar proveito do crescimento do mercado local, pois as importações tendem a aumentar. Com competição acirrada e margens comprimidas, pondera, a indústria sul-americana do vinil fica em uma encruzilhada diante das futuras remessas de resinas base xisto. Steven Brien, diretor sênior da consultoria **CMAI**, avisa que a região terá de importar maiores volumes de vinil no futuro e isso será uma boa oportunidade para as plantas norte-americanas.

Segundo ele, a cadeia de químicos, incluindo eteno, cloro-soda e PVC, é beneficiada pela matéria-prima barata enquanto o Brasil permanece um produtor caro. Por aqui, seja viável ou não, o espaço para expansão da capacidade está limitado. Nº1 no país em PVC, a **Braskem** monopoliza a produção brasileira de eteno. Já a **Solvay** depende do suprimento desse petroquímico básico do grupo rival para polimerizar 300.000 t/a do vinil em seu complexo em Santo André (SP).

Para Raul Arias, da consultoria **Nexant**, a penetração do PVC norte-americano, cujo potencial produtivo extrapola o consumo local, tem a probabilidade de esbarrar em barreiras comerciais e, por isso, o impacto pode ser menor no Brasil. Em 2011, diz Arias, a capacidade excedente nos Estados Unidos foi de 3,6 milhões de toneladas da resina e as exportações, ele acrescenta, chegaram a 2,3 milhões de toneladas.

Pelo crivo do consultor, todas as empresas desprovidas de adequado fornecimento de matéria-prima precisam sopesar o valor estratégico e econômico de cada mercado, caso do complexo de PVC da Solvay na Argentina, amarrado ao tronco da carência local de energia elétrica e gás natural e da seca brava de investimentos na expansão desses recursos. Por isso, Arias levanta a possibilidade de uma decisão mais drástica: a simples saída de um produtor de PVC de um país onde opera fragilizado no abastecimento

de insumos e sem enxergar alternativas. Se a escolha for permanecer ali, conjetura o porta voz da Nexant, será preciso empregar grande esforço em desenvolver fontes de matéria-prima competitiva. Otávio Carvalho, sócio-diretor da **MaxiQuim**, acrescenta que, além do eteno barato nos Estados Unidos, o custo de energia deve permanecer vantajoso. "A combinação de ambos será um grande impulso para a indústria americana, tornando-a mais competitiva versus a maior parte dos países". Isto, ele pontua, será refletido na rentabilidade das exportações, inclusive para a América do Sul.

Na Argentina, percebe Carvalho, as possibilidades de expansão são praticamente nulas e, no Brasil, a saída viável para a Solvay seria mesmo o eteno obtido de etanol numa central orçada – a título de referência- em torno de R$ 600 milhões para gerar 300.000 t/a. Robert Bauman, presidente da Polymer Consulting International, concorda com o analista gaúcho. "Não estou certo do status do projeto do etanol, mas permanece uma oportunidade de expansão e não acredito na existência de outra", assinala. "É pouco provável que o grupo garanta suprimento de eteno via Complexo Petroquímico do Rio de Janeiro (Comperj) ou qualquer outro cracker no Brasil". Na Argentina, há sérios problemas com o suprimento de etano obtido do gás natural, ele insere, e não há previsões de melhora imediata a menos que o país, de fato, invista no desenvolvimento do seu gás de xisto, pois possui reservas abundantes do mineral. "Mas isso é questão de longo prazo", avalia.

Arias: barreiras comerciais podem atenuar impacto de PVC cdos EUA.

Bauman, contudo, destoa dos consultores no quesito cloro-soda nos EUA. Apesar da vantagem econômica do eteno extraído do gás de xisto, produtores norte-americanos de PVC terão, sim, de se preocupar com o custo do cloro, cuja produção é associada à soda cáustica e necessita de muita energia no processo. •

PATRICK CLAASSENS

Quebra pau no octógono

BOPP de sobra força peneira dos produtores, julga agente da Brückner

A gente há quatro anos das termoformadoras da alemã **Kiefel** no país, Patrick Claassens abriu 2012 com outra representação em suas costas: as máquinas para filmes biorientados da **Brückner**, bólido alemão na tecnologia de biorientação de polipropileno (BOPP). Gerente geral da Kiefel do Brasil, Claassens sente o vento hoje mais favorável no país à venda de termoformadoras, dedução resultante da inchada capacidade doméstica de BOPP e da aterrisagem de projetos em sua mesa voltados para a produção de recipientes, elementos de geladeiras e, degraus abaixo, de autopeças. Ainda assim, surpresas podem pintar pela frente, ele insinua na entrevista abaixo.

PR- Qual é o parque de linhas de BOPP da Brückner em atividade no Brasil e qual a idade média desses equipamentos?

Claassens- Vitopel e **Polo (Unigel)** somam 10 máquinas Brückner e o total acusa vida útil na média de cinco a sete anos. O equipamento mais antigo em funcionamento partiu no início dos anos 90. Pela nossa experiência, uma instalação Brückner se mantém competitiva por cerca de duas décadas.

PR- Qual o espaço para colocar mais linhas de BOPP no país?

Claassens- Diante da oferta de BOPP acentuada pela estreia da **Videolar** no setor este ano, pois adquiriu três linhas **Andritz**, considero o mercado

Claassens: margens baixas no filme por mais cinco anos.

brasileiro saturado no momento. Fora Videolar, a capacidade brasileira de BOPP deve rondar acima de 300.000 t/a para uma produção bem abaixo em 2011. Por esses indicadores, os preços do filme vão diminuir e apenas daqui a cerca de cinco anos a oferta deve estar mais equilibrada com a procura. Com a entrada da Videolar, a situação vai complicar e, se o preço da matéria-prima (polipropileno) estiver alto, os produtores do filme serão pressionados a adotar a reação internacional nesses casos, recorrendo a joint ventures ou compra de concorrentes.

PR- Como vê a possibilidade de colocar linhas de BOPP em convertedores de laminados atraídos pela verticalização nessa etapa? No Brasil, afinal, todos eles dependem do filme adquirido de terceiros.

Claassens- Isso promete mudar em breve. Estou negociando linhas de BOPP com dois ou três dos maiores produtores de embalagens laminadas no país. Lógico, estão cientes da superoferta que atormenta os produtores do filme, mas estão apegados a uma visão de longo prazo para reduzir custos pela integração de processos. É uma estratégia viável para quem produz a partir de 20.000 a 30.000 t/a de laminados. A máquina Brückner hoje cortejada por aqueles convertedores opera com largura de oito metros e produções na faixa de 40.000 t/a com estruturas de até sete camadas. O mesmo equipamento pode trabalhar com poliamida (BOPA), poliestireno (BOPS) ou ácido poliláctico (BOPLA) biorientados. Aliás, apesar da capacidade mundial hoje insatisfatória do biopolímero, já vendemos uma instalação para o estiramento biorientado de PLA para a Itália.

PR- Apesar do mercado enorme, o Brasil tem apenas um fornecedor de BOPET, mas nenhum de BOPS ou BOPS. Qual a razão desse desinteresse?

Claassen- O mercado considera que as alternativas disponíveis de filmes biorientados são suficientes. A propósito, estou tratando da venda de um equipamento para BOPET com o único produtor desse filme no país, a norte-americana

Brückner: convertedores interessados na verticalizacão em BOPP.

Terphane, recentemente absorvida pela conterrânea **Tredegar**. As possibilidades de colocar esse tipo de máquinas, assim como as linhas de BOPP são insuperáveis na China. Mesmo com previsão de crescimento econômico menor, o continente da sua população trazido para fora da linha da pobreza traduz um mercado crescente de alimentos. No ano passado, por exemplo, a China liderou nossas vendas de linhas de BOPP; foram mais de 30 unidades entregues no país.

PR- Quais os reflexos da crise europeia, retração dos EUA e crescimento mais suave da China sobre os preços das suas máquinas?

Claassen- Nenhum. Primeiro porque nossos fornercedores não baixaram o preço dos componentes.Veja que as linhas de BOPP são construídas em sua maior parte com peças compradas de terceiros; enquanto as termoformadoras Kiefel são construídas com itens manufaturados internamente.O outro fator que nos livra da compressão forçada dos preços é a demanda da Ásia, em especial da China.

PR- Nesse caso, porque sua empresa não segue a concorrência internacional e começa a montar máquinas na China?

Kiefel: montagem mais econômica na China.

Claassens- Mas já começamos, tanto as instalações de BOPP como as termoformadoras. Inclusive, estamos estudando a introdução aqui de termoformadoras montadas parcialmente na China. Hoje em dia, temos de arcar com custos de internação correspondentes a perto de 40% do preço da máquina na Alemanha, devido ao argumento da similariedade local. Na estrutura chinesa, o custo alemão cai 30-40% na construção da termoformadora. As linhas de BOPP diferem dessa situação, pois contam com alíquota zero de importação e dependem de uma série de ajustes individuais, conforme as expectativas do cliente. Nesse caso, trazer linhas da China não é solução, tal como não faz sentido cogitar a hipótese da montagem parcial de termoformadoras no Brasil, pois o país ficou muito caro.

PR- Qual o parque de termoformadoras Jiefel em funcionamento no Brasil?

Claassens- Estimo esse efetivo em cerca de 30 unidades no Brasil, em operação desde a década de 1980. As embalagens como bandejas são o maior mercado, integrado por clientes como **Dixie Toga/Bemis** e **Formar**. As linhas de termoformagem Kiefel produzem bandejas em até 70 batidas/min.Na linha branca, os próprios fabricantes de refrigeradores em regra termoformam suas peças internas, caso da nossa cliente **Whirlpool** ou a unidade em Hortolândia (SP) da **Mabe**. As termoformadoras Kiefel fornecem até 200 unidades/h de caixas internas de refrigeradores. Outro mercado é o de autopeças como quebrassol.Nossas termoformadoras podem prover até 300 unidades/h do painel interno das portas.•

No limite

Oliveira

Apesar do mercado em fogo brando, a alemã **Lanxess** foi ao céu com o último balanço da sua operação brasileira de borracha de eteno-dieno-monômero. No ano passado, sua capacidade de 42.000 t/a em Triunfo (RS), gerou 41.200 toneladas do elastômero, cruza os dados Marcos de Oliveira, diretor de marketing e vendas para a América Latina da unidade de negócios Technical Rubber Products. "Do volume produzido, em torno de 5% das vendas de EPDM foram dirigidas à modificação de polipropileno (PP) para a injeção de autopeças", separa o executivo. Sem similar sul-americana, a planta gaúcha da Lanxess exportou em 2011 cerca de 60% de sua capacidade, situa Oliveira. Quanto ao mercado interno, ele projeta em torno de 65% da produção a parcela de EPDM mobilizada apenas pela indústria paulista. Na raia das importações brasileiras dessa borracha, Oliveira recorre a dados do governo para arredondar os desembarques em 6.000 toneladas, entre elas grades especiais formulados apenas no exterior pela Lanxess.

Não dá bode

Após dois anos de ativa, a joint venture de duas fabricantes de extrusoras, a indiana **Kabra Extrusiontechnik Ltd (KET)** e a **Battenfeld-Cincinnati Austria GmbH**

parte para o aumento do portfólio. Pelo novo acordo a KET vai montar na sede em Daman mais extrusoras monorrosca e dupla rosca concebidas pela parceira, inclusos modelos para trabalho com compostos de plástico com serragem. Dona de 14% do controle da KET, a Battenfeld Cincinatti, por sua vez, conforme foi divulgado, estuda a possibilidade de montar extrusoras na Índia combinando elementos de duas linhas construídas ali, na China e na Europa.

BATE E VOLTA

A bola está com o transformador

Rodrigues

Uma pergunta para Ricardo Rodrigues, diretor da indústria de extrusoras blown **HGR**.

PR- Qual o seu plano para contornar ou amenizar os prejuízos sofridos em suas vendas de extrusoras, causados pelo banimento crescente das sacolinhas gratuitas nos supermercados?

Rodrigues- Está mais do que explícito que as medidas direcionadas ao banimento das sacolas são de interesse estritamente econômico das redes supermercadistas. A fama de vilã da sacola é absolutamente manipulada, pois não há produto tão prático, higiênico e 100 % reciclado para substituí-la. As alternativas apresentadas no autosserviço, como caixa de papelão ou bolsas retornáveis nos fazem retroceder aos hábitos de 30 anos atrás.

Para amenizar a queda das vendas de extrusoras de sacolas, estamos totalmente a mercê dos clientes. Há como adequar extrusoras de PEAD, o material da sacolinha, à operação com outros materiais. Além disso, estão na mira outros artefatos de PEAD, fora do âmbito das sacolas, facilmente extrusados nessas máquinas. Por exemplo, sacos de lixo ou laminados de PEAD com materiais reciclados ou virgens. Mas as saídas possíveis são da alçada exclusiva dos transformadores. Felizmente, nossas linhas extrapolam a produção de sacolas, ajustam-se a diversas outras embalagens, caso de filmes multicamada obtidos em nossas coextrusoras ou filmes técnicos e termoencolhíveis proporcionados por nossas máquinas de PEBD/PEBDL .

No momento, nossa produção de extrusoras dedicadas a sacolas corresponde a 15% do total; dois anos atrás esse índice correspondia a 23%. Caso o repúdio à sacola continue por determinado período, a tendência é o percentual cair mais. Eu me refiro a um período determinado por crer que as pessoas não se acostumarão com métodos arcaicos de embalamento. Quando o governo perceber reações como demissões em massa ou falência de várias indústrias de sacolas, é capaz que pare de apoiar acordos sem base realizados por supermercadistas preocupados somente com suas instituições. Se o meio ambiente está doente ou no sufoco, como as redes se referem, a cura passa pela educação do consumidor!

Não há vanguarda perene

Parisotto

Videolar e **Microservice** anunciam a fusão de suas operações de mídias ópticas, sediadas em Manaus e nocauteadas pela ascensão fulminante da mídia digital. Elas engrossam assim o esquadrão de companhias como a **Kodak**, em máquinas fotográficas, que navegaram em velocidade de cruzeiro na fase de vanguarda de suas tecnologias (CD, DVD etc.) e, em cerca de 20 anos, sentiram o baque da transfiguração delas em produtos obsoletos. Tanto a Videolar como a Microservice buscaram um alívio dessas bordoadas no balanço através da produção de artefatos plásticos convencionais. Presidida por Isaac

Hemsi

Hemsi, a Microservice voltou-se para a extrusão de chapas para terceiros e uso cativo em termoformagem. Já a Videolar, fundada pelo acionista majoritário e presidente do conselho Lírio Parisotto, cujo principal negócio hoje é o mercado de capitais, optou pela compressão de tampas de polipropileno e em breve ingressa na produção do filme biorientado da mesma resina (BOPP) por sua conta e risco, após concorrentes locais recusarem suas propostas de parceria. A fábrica de 120.000 t/a de poliestireno (PS) da Videolar não se enquadra nessa moldura pois, embora a resina tivesse bom campo em estojos de CDs, o mote para o investimento foi um meio de Parisotto, então um dos maiores transformadores de PS, revidar ao modo como era tratado pelos dois produtores do polímero estirênico à época no país.

Vermelho piscante

O negócio de injetoras e sopradoras da **Romi** fechou o último balanço com o mesmo alerta piscante do saldo de 2010. A empresa mantém a contestada metodologia de enfiar no mesmo saco as quantidades vendidas de equipamentos de injeção e sopro. Apesar dessa cortina, o fato é que de 425 unidades comercializadas em 2010 o resultado caiu 8,9% no período seguinte ao cravar 387 linhas faturadas. Apenas no último trimestre de 2011, a entrada de pedidos de máquinas para plástico recuou de modo abrupto (20,6%) perante o mesmo período no morno 2010. A Romi atribui o declínio à concorrência endurecida no mercado doméstico, expressão traduzida no ramo como injetoras chinesas. A disputa fez a Romi incrementar sua política de descontos em 2011.

Pimenta no motor

O governo Dilma vocifera contra o acordo automotivo com o México e clama por polêmica revisão das cláusulas. O México montou 2.557 milhões de veículos leves em 2011 versus 2.260 milhões no balanço anterior. Estimativas

da transformação mexicana indicam que a indústria automobilística responde por cerca de 20% do faturamento total do setor de artefatos plásticos do país, acusando receita da ordem de US$4 bilhões em 2011, montante equivalente a mais de 117 milhões de peças moldadas para autos.

Soma que subtrai

Na petroquímica dos EUA, a disparada de investidores, entre eles **Shell** e **Dow**, rumo à extração de gás natural das reservas norte-americanas de xisto (shale gás) já leva analistas a estimarem aumento da ordem de 29% na avantajada capacidade de eteno dos EUA por volta de 2016-2017. A mais recente foice nessa briga foi fincada pela sul-africana **Sasol**, um petardo em poliolefinas no seu continente, ao ventilar seu flerte com a construção de um cracker da ordem de um milhão a 1,5 milhão de t/a de eteno. Se concretizado o empreendimento, ele vai operar ao lado de um cracker mediano do mesmo grupo na ativa em Lake Charles, Louisianna.

Volta por cima

Pente fino da entidade norte americana **Society of The Plastics Industry (SPI)** fixou em US$ 20.2 milhões as exportações de transformados dos EUA em 2010. O montante aferido superou em 19,9% o saldo precedente, da ordem de US$ 16, 9 milhões no clímax da crise financeira de triste memória para Wall Street. Ainda sem os números de 2011 em mão, a SPI atesta que o resultado de 2010 foi recorde ao menos desde o início do monitoramento, em 2002, quando as exportações norte-americanas restringiram-se a US$ 12,7 milhões.

Portas abertas

Os materiais de fontes renováveis viraram fixação na matriz da **Ford**, em Michigan. Entre as sacadas na berlinda, a montadora joga luzes sobre painéis internos de portas com fração de 50% da fibra de bambu kenaf e conteúdo natural e polipropileno na metade restante. Moldados pelo sistemista **International Automotive Components Group**, os painéis já integram o utilitário Ford Escape 2012. O uso de kenaf, segundo a montadora, tornou a peça 25% mais leve que o painel tradicional. O bambu forma na tropa dos materiais verdes já homologados pela Ford para autopeças como espumas de poliuretano à base de poliol obtido da soja, PET recuperado no carpete e gaxetas de pneus reciclados.

É o fundo do poço

Na Índia, os cortes no abastecimento de água fazem a alegria dos rotomoldadores de reservatórios, um problema insanável a curto prazo, sustenta estudo do grupo petroquímico **Reliance**, contando com a escassez do líquido até 2025. Muitos lares dispõem de água corrente apenas por determinado tempo, adquirindo por isso tanques rotomoldados para armazenar o líquido para uso no restante do dia. No momento, a transformação indiana é vice líder mundial em rotomoldagem, atrás apenas dos EUA, delimita a pesquisa. No período 2010-2011, segue o pente fino, o reduto de rotomoldagem da Índia adicionou cerca de 40.000 toneladas à

sua capacidade, nas pegadas do consumo incandescente embora no ano passado o movimento tenha recuado em torno de 3% devido à economia mundial e os sacolejos do mercado imobiliário indiano. Na mesma trilha, a consultoria americana **CMAI**, cita a varredura da Reliance, confia em salto no consumo de rotomoldados no país (caixas d'água à frente) da faixa atual de 118.000 t/a para 215.000 em quatro anos.

Por baixo do sombrero

Locomotiva latino-americana em PVC, a mexicana **Mexichem** alargou seu poderio em tubos vinílicos, reino de sua controlada **Amanco**, ao adquirir, após duas recusas, o controle da transformadora holandesa **Wavin**, dona da pole europeia no ramo. Conforme foi divulgado, a Mexichem comprará, por meio de oferta pública, 100% das ações emitidas e em circulação da Wavin pelo valor total de 531 milhões de euros, o equivalente a 10,5 euros por ação. Na visão da Mexichem, a incorporação da indústria holandesa a torna líder mundial em sistemas de tubos dos tipos predial; de aquecimento e resfriamento de superfície, solo e resíduos; águas pluviais; distribuição de água potável e gás, fora aplicações no segmento de telecomunicações. No Brasil, a Mexichem ventilou há tempos a intenção de ingressar em compostos vinílicos para terceiros, pois a Amanco já os formula para uso cativo.

Essa é do Peru

Diante da indiferença da **Unigel**, anos atrás envolvida em frustrada oferta de BOPP oxibiodegradável, Tamas Vero, diretor da **TIV Plásticos** e agente no país do aditivo 100% biodegradável Eco-One, da norte-americana **Eco-Logic** resolveu levar sua proposta além da fronteira. Articulou acordo mediante o qual a peruana OPP Films, um dos maiores exportadores de BOPP para o Brasil, à sombra de alíquota zerada de importação e resina mais barata que a brasileira, passa a despachar para cá filmes acrescidos de Eco-One. As vendas da biopelícula desembarcada largaram na segunda metade de fevereiro. Um atrativo para esse BOPP verdíssimo brilhar em laminados é o aval deferido a Eco-One para uso em embalagens de alimentos, concedido pela **Agência Nacional de Vigilância Sanitária**. Até então, conta Tamas, sua maior clientela no mercado doméstico eram os fabricantes de sacolinhas de polietileno, sequiosos por soluções sustentáveis que lhes garantam a sobrevida nos caixas dos supermercados.•

Expobor

10ª FEIRA INTERNACIONAL DE TECNOLOGIA, MÁQUINAS E ARTEFATOS DE BORRACHA

10ª edição

A consagração por estar entre as 3 maiores feiras do mundo.

11-13 abril/ 2012

Expo Center Norte

São Paulo/SP

ORGANIZAÇÃO

Francal Feiras

Tel (11) 2226 3100
Fax (11) 2226 3200
www.francal.com.br

Compromisso de gerar oportunidades de negócios

PATROCÍNIO

abiarb
ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DA INDÚSTRIA DE ARTEFATOS DE BORRACHA

APOIO

SINDIBOR

abtb

MONTADORA OFICIAL

Estrutural

CIA. AÉREA

TAM

AGÊNCIA DE VIAGENS

TOUR

REALIZADA À

UBRAFE

SINDIPROM

LOCAL DE REALIZAÇÃO

EXPO CENTER NORTE

Falta alguma coisa

A carência de cultura exportadora também influi na ofensiva das importações de resinas e transformados

Deu na imprensa: varredura entre 40 grandes empresas do Brasil, 30 delas nacionais, revelou as atenções centradas no mercado interno. A disputa no exterior ou a hipótese de internacionalizar o negócio foram encarados com menoscaso. O consenso entre analistas coloca a escassa cultura exportadora e a baixa inserção externa como um flanco vulnerável das empresas brasileiras e, bem mais que lutar pelo mercado doméstico, competir mundo afora faz o empresariado correr atrás de atualização, produtividade e redução de custos. O mesmo raciocínio pela linha linha inversa: "a importação expõe o produtor nacional à pressão de concorrentes mais propensos a ganhos de eficiência e qualidade por meio de inovação", assinala o colunista econômico Rolf Kuntz. "Mas a pressão é certamente menor do que se esse mesmo produtor estivesse empenhado em conquistar fatias do mercado global e menos protegido por barreiras tarifárias e não tarifárias".

Em choque com a agressividade das importações, a timidez dos números de exportações brasileiras de resinas e transformados capta em cheio no que dá ter olhos apenas para o mercado doméstico. Mas é uma atitude compreensível. O consumo nacional completa nove anos de regime de engorda, efeito em especial da mudança ininterrupta de contingentes da pobreza extrema para degraus acima na pirâmide social. Por sua vez, a recessão europeia e a reação morna dos EUA pesam, pela lógica, para esfriar o comércio mundial. O histórico revela, porém, que o espírito animal exportador sempre faltou ao setor plástico do Brasil, fosse o momento propício ou não. Tem cabimento, por exemplo, um tradicional gigante brasileiro em descartáveis confirmar hoje que não tem uma foto sequer para divulgar sua fábrica?

O setor plástico brasileiro tenta digerir uma situação em que fez a sua parte, investindo na expansão e modernização, e depara com o governo recorrendo a medidas seletivas e paliativas para assim protelar a feitura da sua parte (pois não lhe convém). Ou seja, ir à luta contra o Custo Brasil, detalhado na entrevista adiante de José Ricardo Roriz Coelho, presidente da **Associação Brasileira da Indústria do Plástico**.

Em manobras nesse trapézio sem rede, nosso setor plástico ainda corre o risco de sofrer com a desvirtuação em curso do Mercosul, a cargo em especial da volátil e fechada economia argentina e de lances protecionistas alojados no guarda chuva da chamada política industrial brasileira, caso de recentes ações no campo automotivo. O Mercado Comum do Sul foi idealizado como projeto de integração regional e de inserção global das economias de seus membros, bem diferente do conceito hoje vigente na Argentina, de um fortim para blindar a produção do bloco da concorrência externa. Se o governo Kirchner endurecer o compromisso com o atraso atrás de sua política comercial, o setor plástico brasileiro terá de acionar o Plano B para compensar a retração do seu vizinho e maior importador. Pode ser o empurrão para a indústria virar, enfim, cidadã do mundo.

Sem frente fria pela frente

O consumo sul-americano de poliolefinas e PVC é um dos poucos pontos fora da curva do esmorecimento do mercado mundial, deixa claro a percepção da Braskem.

Chammas: Braskem não cogita antidumping para PVC colombiano.

A foto da vibração do consumo das famílias e de um pique superlativo da construção civil convencem a **Braskem**, nº1 da petroquímica regional, a fortalecer a cobertura dos mercados sul-americanos de poliolefinas e PVC. Pelo que dá a entender nesta entrevista Rui Chammas, vice-presidente da unidade de polímeros do grupo, nem mesmo o fechamento crescente da economia argentina, em colisão com os propósitos do Mercosul, tem como descorar o panorama.

PR- Qual a sua estimativa do consumo sul-americano de PVC em 2011 versus 2010 e perspectiva para 2012?

Chammas - O consumo regional de PVC segue crescendo de forma consistente, uma vez que a América do Sul segue investindo em infraestrutura com muita intensidade. Os investimentos são impulsionados pelo desenvolvimento regional (habitação e saneamento básico), além do início dos projetos visando a Copa do Mundo 2014 e Olimpíadas 2016. As taxas de crescimento da demanda por PVC na região são estimadas em 10% e 6% em 2010 e 2011, respectivamente. O mercado na região ficou em torno de 2.334.000 toneladas em 2010, e projeta-se aproximadamente 2.470.000 em 2011 e 2.650.000 em 2012.

PR- À sombra de alíquota zero de importação, efeito de acordos bilaterais, têm crescido com intensidade no Brasil os desembarques de PVC em suspensão da Colômbia, remetido de planta da Mexichem para sua operação de tubos no Brasil (Mexichem/Amanco). Tal como ocorreu com a resina do México e EUA, a Braskem cogita pleitear medidas antidumping para essas importações?

Chammas- O Brasil tem acordo de livre comércio com vários países, o que permite investimentos na região serem usados para abastecer mais de um pais. É o caso da Colômbia.

Não existe nenhum processo de antidumping contra a Colômbia em análise. De qualquer modo, a Braskem sempre atuará em defesa da cadeia da transformação brasileira.

PR- Qual a sua estimativa do consumo sul-americano de PP em 2011 versus 2010 e perspectiva para 2012?

Chammas- As estimativas de consumo de PP na região são de 2.478.000 toneladas em 2010; 2.470.000 em 2011 e uma projeção de aproximadamente 2.600.000 em

Brasil: importações de PS, PVC, PP e PE.

POLIESTIRENO	Jan-Dez 2010		Jan-Dez 2011	
	kg	US$	kg	US$
TOTAL	20.383.298	40.915.740	26.598.042	58.572.563

PVC	Jan-Dez 2010		Jan-Dez 2011	
	kg	US$	kg	US$
TOTAL	386.971.511	454.350.668	477.705.641	609.903.272

POLIPROPILENO	Jan-Dez 2010		Jan-Dez 2011	
	kg	US$	kg	US$
TOTAL	218.849.203	342.096.901	266.990.225	494.413.464

POLIETILENO DE ALTA DENSIDADE	Jan-Dez 2010		Jan-Dez 2011	
	kg	US$	kg	US$
TOTAL	292.890.708	388.554.891	302.913.169	455.163.215

POLIETILENO DE BAIXA DENSIDADE	Jan-Dez 2010		Jan-Dez 2011	
	kg	US$	kg	US$
TOTAL	62.681.770	96.657.643	115.003.219	200.630.906

POLIETILENO DE BAIXA DENSIDADE LINEAR	Jan-Dez 2010		Jan-Dez 2011	
	kg	US$	kg	US$
TOTAL	307.329.070	443.758.570	361.586.659	588.318.919

Fonte: Abquim/MDIC

Brasil: exportações de PS, PVC, PP e PE.

POLIESTIRENO	Jan-Dez 2010		Jan-Dez 2011	
	kg	US$	kg	US$
TOTAL	26.014.594	39.970.284	29.349.950	54.335.950

PVC	Jan-Dez 2010		Jan-Dez 2011	
	kg	US$	kg	US$
TOTAL	12.883.376	18.321.419	12.143.786	22.086.926

POLIPROPILENO	Jan-Dez 2010		Jan-Dez 2011	
	kg	US$	kg	US$
TOTAL	341.142.927	487.710.596	440.736.876	719.623.816

POLIETILENO DE ALTA DENSIDADE	Jan-Dez 2010		Jan-Dez 2011	
	kg	US$	kg	US$
TOTAL	361.744.061	460.478.051	433.572.081	627.582.162

POLIETILENO DE BAIXA DENSIDADE	Jan-Dez 2010		Jan-Dez 2011	
	kg	US$	kg	US$
TOTAL	130.088.731	208.867.625	172.507.940	291.422.315

POLIETILENO DE BAIXA DENSIDADE LINEAR	Jan-Dez 2010		Jan-Dez 2011	
	kg	US$	kg	US$
TOTAL	272.114.528	375.045.705	268.819.188	431.532.583

Fonte: Abquim/MDIC

Argentina: importações brasileiras de PVC e PE.

PVC	Jan-Dez 2010		Jan-Dez 2011	
	kg	US$	kg	US$
TOTAL	68.630.848	80.046.201	84.185.475	111.922.412

POLIETILENO DE ALTA DENSIDADE	Jan-Dez 2010		Jan-Dez 2011	
	kg	US$	kg	US$
TOTAL	59.124.065	81.815.195	70.191.225	106.659.726

POLIETILENO DE BAIXA DENSIDADE	Jan-Dez 2010		Jan-Dez 2011	
	kg	US$	kg	US$
TOTAL	4.010.147	5.925.864	9.861.974	17.021.821

POLIETILENO DE BAIXA DENSIDADE LINEAR	Jan-Dez 2010		Jan-Dez 2011	
	kg	US$	kg	US$
TOTAL	105.896.711	149.951.069	99.513.023	163.798.677

Fonte: Abquim/MDIC

Argentina: exportações brasileiras de PVC e PE.

PVC	Jan-Dez 2010		Jan-Dez 2011	
	kg	US$	kg	US$
TOTAL	5.582.675	7.691.145	4.622.464	7.823.593

POLIETILENO DE ALTA DENSIDADE	Jan-Dez 2010		Jan-Dez 2011	
	kg	US$	kg	US$
TOTAL	84.768.194	126.907.364	74.085.783	120.272.685

POLIETILENO DE BAIXA DENSIDADE	Jan-Dez 2010		Jan-Dez 2011	
	kg	US$	kg	US$
TOTAL	55.202.256	96.845.275	46.052.815	91.585.326

POLIETILENO DE BAIXA DENSIDADE LINEAR	Jan-Dez 2010		Jan-Dez 2011	
	kg	US$	kg	US$
TOTAL	61.824.365	97.612.123	60.682.810	106.683.433

Fonte: Abquim/MDIC

Argentina: economia cai do cavalo com protecionismo.

2012. A redução do consumo entre 2010 e 2011 é interpretada como efeito do contexto econômico atual e pelo alto crescimento de 2009 para 2010, mas as estimativas (baseadas nas projeções de produção industrial e PIB da região) apontam crescimento de 5% em 2012.

PR- Qual a sua estimativa do consumo sul-americano de PE em 2011 versus 2010 e perspectiva para 2012?

Chammas- As estimativas de consumo de PE na região são de 4.523.000 toneladas em 2010; 4.600.000 toneladas em 2011 e aproximadamente 4.800.000 em 2012. A pequena variação entre 2010 e 2011 foi resultado da crise econômica mundial e pode também ser vista como compensação perante o alto crescimento decorrente da recuperação econômica entre 2010 e 2009. Para 2012, a previsão é de um crescimento de mercado acompanhando as projeções de crescimento do PIB regional, por volta de 5%.

PR- Qual a participação da América do Sul nas vendas totais de resinas de PP, PVC e PE da Braskem em 2011?

Chammas- Considerando as exportações da Braskem, o resto da América do Sul representou cerca de 47% das nossas vendas externas nos primeiros nove meses de 2011.

BOPP, tampas e blisters: à frente das importações de artefatos.

PR- Quais são as respectivas capacidades instaladas totais de PE, PP e PVC na América do Sul?

Chammas- De acordo com as nossas estimativas, as capacidades instaladas na região, incluindo a nova planta de PVC a ser inaugurada no quarto trimestre em Alagoas, são estas: PVC, 1.852.000 t/a; PP, 3.129.000 t/a e PE, 4.300.000 t/a.

PR- Têm crescido as medidas protecionistas do governo Kirchner. Qual o eventual plano B da Braskem para redirecionar suas resinas na hipótese de a Argentina complicar suas importações de PP e PE? Afinal, por exemplo, o Brasil exportou cerca de 180.000 toneladas de PE para a Argentina em 2011.

Chammas- As medidas na Argentina têm seus objetivos de Estado e não nos cabe comentar. De qualquer modo, o mercado argentino tem necessidades que podem e devem continuar a ser atendidas pela Braskem. Seguimos trabalhando junto aos nossos clientes para garantir o melhor serviço.

PR- Quais os artefatos de PP, PE e PVC mais importados pelo Brasil em 2011?

Chammas- Não há como monitorar as importações de produtos transformados, uma vez que as Nomenclaturas Comuns do Mercosul (NCMs) são pouco específicas. As informações de que dispomos são provenientes do mercado, das conversas com os nossos clientes. Dessa forma, a nossa percepção é de que as importações mais relevantes são, para PP, filmes de BOPP, fibras de ráfia e nãotecidos (TNT); no caso de PVC, os produtos laminados são os mais comumente importados, como material para comunicação visual, embalagens laminadas, blisters e pisos. Já as importações de PE transformado concentram-se em filmes e tampas.

20 anos depois

Analistas desconhecem antidumping tão prolongado quanto o do Brasil para PVC dos EUA e México. Mas se esquivam de contestar.

Acrescida de 200.000 toneladas ainda este ano, mediante expansão em curso no complexo alagoano da **Braskem**, a capacidade brasileira de PVC rondará então 1.050.000 t/a. Ainda assim continuará atrás do pulsar da demanda. Apesar da capenga oferta interna, o país completa 20 anos de vigência – prazo inédito no mundo no gênero – de uma barreira antidumping sobre a resina, via sucessivas renovações da medida instituída na portaria 792 do Ministro da Fazenda, formalizada em 29 de dezembro de 1992. Em fins de 2010, o **Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior (MDIC)** prorrogou, por até cinco anos, o direito à sobretaxa de 16% ao vinil dos Estados Unidos e de 18% ao do México. No Brasil, a alíquota de importação padronizada para resinas com similar local é de 14%.

Raul Arias, da consultoria norte-americana **Nexant,** diz que tarifas antidumping de longa duração são incomuns devido à expansão do comércio internacional e a um envolvimento mais forte da OMC (Organização Mundial do Comércio). De qualquer forma, assinala, os reguladores, quando garantem a proteção tarifária, levam em conta o dano potencial à indústria. Se o risco continuar após a validade do período da barreira, o direito antidumping será estendido.

Mas é sempre uma questão de perspectiva, Arias insere. Sob o lado do consumidor, é melhor ter o mundo como fonte potencial de determinado produto. Mas caso haja competição desleal por parte de produtores estrangeiros, um

país não vai querer que a indústria local quebre por conta disso. "As condições sob as quais um setor procura proteção antidumping e sob as quais o governo a garante são tão diversas que é difícil dar uma opinião geral", ele pondera.

"Embora eu não conheça nenhuma ação antidumping com 20 anos de duração, não há tempo limite quando práticas desleais de comércio são exercidas", sustenta Robert Bauman, presidente da **Polymer Consulting International**. De outro ângulo, ele expõe, a base para investimentos é a falta de capacidade produtiva de um país em suprir sua demanda interna. Bauman ilustra isso com a expansão promovida pela Braskem em seu complexo de PVC no Nordeste. "A empresa está investindo em capacidade adicional porque o retorno econômico justifica", reitera o consultor sediado no Texas.

Carvalho

Arias

Bauman

Além disso, ele salienta, permitir importações de baixo custo embute dois riscos: esses desembarques poderiam comprometer para sempre a indústria doméstica e, além do mais, não são fonte confiável de suprimento. "Quando uma empresa que pratica preços abaixo do custo tiver a oportunidade de vender em outros lugares onde o retorno é mais alto, ela imediatamente deslocará suas exportações". Assim, fecha o analista, consumidores de mercados menosprezados e dependentes dessa fonte teriam sérios problemas de fornecimento.

Braskem: nova fábrica de PVC em Alagoas

Evasivo, Steven Brien, diretor sênior da consultoria norte americana **CMAI**, comenta que muitos países aplicam barreiras contra PVC. "Cada um é diferente no valor da sua taxa antidumping", nota. Em regra, considera o analista, esses mercados estão tentando proteger, de alguma forma, suas empresas locais.

Otávio Carvalho, sócio-diretor da consultoria brasileira **MaxiQuim**, também evita tomar partido na querela. "Não tenho como questionar o departamento de defesa comercial do Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio (MDIC). Entendo que a equipe encarregada da missão realiza os procedimentos de acordo com as regras da OMC", pondera.

Carvalho conhece casos de antidumping esticados. No México, ele ilustra, perdurou uma tarifa antidumping sobre o PVC importado dos Estados Unidos. Ou seja, mesmo entre os países integrante do bloco do Nafta (Tratado Norte-Americano de Livre Comércio), entendeu-se haver prática de dumping prejudicial à indústria mexicana. "A barreira durou mais de 10 anos e apenas em 2010 foi retirada", completa o consultor.

DUMPING CONTRA CONCORRÊNCIA DESLEAL

"Dumping é um mecanismo jurídico utilizado pelo Estado para a proteção de suas indústrias, contra eventuais práticas desleais de comércio exterior, tendo como único objetivo a defesa comercial do país", definiu em julgamento em 2007 a juíza Eliana Marcelo, do **Tribunal Regional Federal da 3ª Região**. As medidas protetoras, na visão da juíza, só serão aplicadas quando detectado o dano ao mercado interno do país importador. Para determinar essa barreira tarifária, ela esclarece, a autoridade responsável deve promover uma investigação para constatar a causa e o prejuízo. "Portanto", conclui, "deve-se avaliar o aumento das importações em relação a determinado produto e a correta adequação ao preço do similar praticado no mercado e suas consequências, tais como, quedas nas vendas e oscilação do preço".

Como justifica a manutenção de medidas antidumping desde 1992 para importações brasileiras de PVC do México e dos EUA?

ABIPLAST: presidente José Ricardo Roriz Coelho.

Os direitos antidumping aplicados desde 1992 sobre importações de PVC do México e dos Estados Unidos estão entre os mais antigos da história da defesa comercial no Brasil. Considerando o déficit de oferta no país, a alta alíquota do imposto de importação e a concentração do mercado, a aplicação de direitos antidumping sobre PVC encarece ainda mais o custo da matéria-prima e prejudica a indústria de transformação do material. Um fato curioso: segundo estudos e informações de mercado, as próprias produtoras de PVC no Brasil - **Braskem** e **Solvay** - figuram entre as principais importadoras do produto. Isto, por si só, já torna estranha a alegação sobre a necessidade de encarecer as importações. Além disso, assim como no caso de polipropileno (PP), a aplicação de direitos antidumping sobre o PVC reverte a lógica de progressividade da proteção tarifária como medida de política industrial.

No final das contas, PVC e PP terminam por ser mais protegidos que a maioria dos bens produzidos a partir deles, o que contribui para a desindustrialização e a perda de valor da produção brasileira. Do ponto de vista estritamente técnico, como os exportadores norte-americanos e mexicanos nunca se defenderam em nenhuma das investigações realizadas, as produtoras locais têm conseguido apresentar informações que indicariam a probabilidade de dumping e este tem sido o principal fundamento para a perpetuação dos direitos.

BRASKEM: Rui Chammas, vice-presidente de polímeros.

A questão do antidumping brasileiro sobre as importações de PVC dos EUA não é referente apenas à capacidade produtiva e da demanda pelo produto no país. Muitos países possuem barreiras comerciais contra o produto norte-americano, como Índia, China e Turquia, o que demonstra a natureza predatória do comércio deste produto pelos EUA. Quando analisamos as exportações do PVC dos EUA para seus principais mercados (Canadá, China, Egito, Índia e Turquia), percebemos que a precificação nestes mercados é muito abaixo da realizada no mercado doméstico americano.

Dessa forma, entendemos que o antidumping sobre a resina dos EUA possui uma natureza direcionada à proteção do mercado brasileiro da prática do dumping efetivo. Além disso, os EUA possuem sobrecapacidade de produção de PVC sobre a demanda doméstica equivalente a múltiplos da demanda brasileira e uma tarifa antidumping traz a equalização entre o produto americano e o brasileiro. Por outro lado, o desequilíbrio entre oferta local e demanda terá um quadro bastante distinto no mercado brasileiro a partir da partida da nova planta de PVC em Alagoas, que adicionará 200.000t/a com investimento de aproximadamente R$1 bilhão. Sem a equalização do mercado, o investimento se tornaria inviável.

Briga de foice

Com a crise global e o Brasil um oásis, pega fogo o caldeirão dos materiais importados

A imagem do Brasil aos olhos de produtores internacionais, sequiosos por um lugar ao sol do consumo local, tem mudado ao longo dos anos. Antes visto como mercado spot e de risco, agora o país atrai por exalar prosperidade, considera Marcelo Forsini Martins, da **Polydist**, importadora de poliolefinas . Porém, segundo o agente, nem tudo é um mar de rosas. Quando a situação de demanda e preços melhora no exterior, volumes dedicados ao Brasil são sistematicamente enxugados. Por conta disso, a empresa julga imperativo manter um pé em cada canoa. Ou seja, zela por acordos de fornecimento regular, podendo garantir o mínimo necessário à operação e monitora, em paralelo, as ofertas de fornecedores em base spot.

A clientela da Polydist hoje conta com polietileno de baixa e alta densidade (PEBD e PEAD) para filmes da **Sasol Middle East** e polipropileno (PP) homopolímero e copolímero para a injeção e extrusão da **Sasol South Africa**. A empresa também traz polietileno de baixa densidade linear (PEBDL) de fontes como a americana **FPC** e **Qatofin**, do Qatar. Na mira para aumentar o portfólio estão em cogitação PEBDL base hexeno e octeno, além de PET e PVC, revela Martins.

Com a queda brusca nos preços das resinas e a valorização do dólar frente ao real no segundo semestre de 2011, muitos players da importação, analisa Martins, ficaram estocados com custo elevado ou cargas em trânsito. Esses produtos, ele afirma, foram adquiridos com cálculos de viabilidade baseados numa taxa de câmbio inferior à taxa real com a qual agentes depois precisaram arcar. A inadimplência é outro fator marcante no segmento de resinas no Brasil, ele sustenta. A tendência é de melhora devido às próprias condições do mercado, ele opina, mas vê os preços internos muito defasados perante a média internacional. “O único viés imaginável é o de alta nos preços locais”, ele sustenta. Esse quadro visível em julho/agosto de 2011, encaixa o agente, convergiu para um declínio das importações de resinas

versus o cenário da primeiqa metade do ano passado.

A alemã **Lanxess** viu na nacionalização das especialidades um atalho para sobressair no octógono brasileiro dos materiais de engenharia. De olho nos mercados de poliamida (PA) 6, 6.6 e polibutileno tereftalato (PBT), a subsidiária brasileira, até aqui centrada na importação de termoplásticos, ergue uma fábrica de 20.000 t/a de compostos em Porto Feliz (SP), destinados em especial a autopeças e cuja operação parte em 2013, assevera Anderson Marostica, especialista técnico de negócios Semi-Crystalline Products (SCP) da subsidiária brasileira da Lanxess.

Martins: preços internos desatrelados da média internacional.

Em 2012, ele esclarece, a Lanxess continua ampliando o portfólio de PA 6 Durethan, com grades de variados teores de cargas ou acrescidos de insumos como retardantes de chama para componentes de paredes muito finas, aplicados em conectores, bobinas, disjuntores e conexões. No momento, coloca Marostica, a unidade SCP também desenvolve materiais modificados ao impacto para alojamentos de air bag.

Antonio Celso Ferraz, diretor comercial da **Resinet**, agente de PE da **Dow** (negou entrevista) e de PP e especialidades de outras grifes do planeta plástico, busca fortalecer laços com os principais fornecedores, proporcionando, assim, regularidade no abastecimento da clientela. Segundo Ferraz, as importações de commodities crescem pois o mercado conta com um único fabricante de poliolefinas no país, razão pela qual busca alternativas no exterior. "Condições cambiais favoráveis também tornam o importado atraente", nota. No campo das especialidades importadas, desbravado há bom tempo pela Resinet, Ferraz comenta que players globais tem sido fisgados pelo contínuo avanço da produção brasileira de peças técnicas.

Para 2012, ele ilustra, uma bala de prata no tambor da Resinet é a série Luminous, da **Samsung**, à base de blends especiais para substituição de pintura automotiva. "Proporcionam aprimoramento no proceso e garantem ao produto acabado efeitos metalizados, por exemplo", acena Ferraz. Clientes como os do setor automotivo também contarão com a PA 4.6 Stanyl, da **DSM**, ele completa.

Para Nelson Altero, diretor de polímeros de engenharia da operação brasileira da **Invista**, blue chip mundial em PA, é fundamental a familiaridade com o mercado regional para concorrer com importações. "Os clientes sabem que estamos preparados para atender o Brasil e assim nos diferenciamos do padrão dos importadores", rebate. Embora a empresa seja nova no segmento

Marostica: Lanxess assedia alojamentos de air bag.

brasileiro de PA, a estratégia definida em 2011 para produção de resinas consagradas de PA 6.6 deu certo e "as vendas mais do

Ferraz: clientes avessos à depender de um único fornecedor de poliolefinas.

que duplicaram ao redor do mundo", situa. No Brasil, a ofensiva da Invista se escora no polímero formulado em sua planta argentina de 45.000 t/a, capacidade fixada pela consultoria **MaxiQuim**.

Praxe em especialidades, a Invista surfa na América do Sul, na crista da produção de veículos e a tiracolo da tendência generalizada de substituir metal por plástico nobre em peças técnicas. Por isso, intervém Altero sem soltar números, a capacidade argentina foi recentemente adaptada para aumentar a produção de PA 6.6, de potencial até então fixado em 45.000 t/a pela consultoria MaxiQuim. Segundo o diretor, a Invista decidiu atuar de forma transversal, desempenhando papel de produtor, importador e vendedor. Altero assegura que a internação de serviços de trade-commerce e importação tornou seus negócios mais competitivos. "Para nichos específicos trabalhamos com distribuidores locais", acrescenta.

Para 2012, comenta o gerente comercial Eduardo Galvão, a Invista aposta na receptividade aos seus compostos com estabilizadores térmicos, desenvolvidos para atender requisitos da indústria automobilística, tal como seus materiais resistentes à hidrólise. "São talhados para sistemas de ventilação dos veículos", aponta o executivo. Do ângulo institucional, o ás na manga da Invista é o ingresso da marca Torzen para sua série de resinas premium de PA 6.6. A construção dessa marca, o desenvolvimento de distribuidores e clientes, além do posicionamento fortalecido de mercado despontam entre as ações estratégicas da Invista para se apartar da concorrência. delimita Altero.

Passarela europeia de PA e acrilonitrila butadieno estireno (ABS), a

Brasil: importações de ABS e PC.

COPOLÍMEROS DE ABS	Jan-Dez 2010		Jan-Dez 2011	
	kg	US$	kg	US$
TOTAL	81.513.836	172.300.460	79.376.279	201.803.358

POLICARBONATO	Jan-Dez 2010		Jan-Dez 2011	
	kg	US$	kg	US$
TOTAL	38.325.296	89.551.784	38.287.103	104.280.739

Fonte: Abquim/MDIC

Brasil: exportações de ABS e PC.

COPOLÍMEROS DE ABS	Jan-Dez 2010		Jan-Dez 2011	
	kg	US$	kg	US$
TOTAL	189.960	646.286	299.540	907.243

POLICARBONATO	Jan-Dez 2010		Jan-Dez 2011	
	kg	US$	kg	US$
TOTAL	894.311	2.685.582	845.897	3.208.943

Fonte: Abquim/MDIC

Altero: marca Torzen para distinguir PA 6.6 premium.

subsidiária da **Styrolution** agenda para março a chegada de novo diretor, adianta Neusa Fugii, executiva de marketing. Para este ano, assinala, o portfólio de materiais importados ganha o reforço de mais linhas Novodur, de ABS, e Lustran, de ABS HH. Em blends, Neusa destaca

Freitas: produção ampliada de compostos.

o ingresso no mostruário de ABS/PA Triax. Nos grades de Novodur, ela reitera, forma entre os pontos altos a resistência ao calor, impacto e a UV, além do alto brilho, fácil fluidez e aditivos antiestáticos. Por sua vez, emenda a executiva, fluidez, resistência térmica e a UV são credenciais da série Lustran, mais focada no universo automotivo.

Com nome feito como distribuidora de poliestireno (PS) da **Innova**, a **Produmaster** também transita pela comercialização de materiais importados. Em paralelo, o presidente Vicente Eudes de Freitas aposta na formulação de compostos de ponta, como demonstrou em outubro último, ao adicionar uma extrusora ao seu parque de linhas de beneficiamento,

Neusa Fugii: lançamento de ABS/PA Triax.

agora com sete máquinas. Em São Paulo, ele reparte, a capacidade chega a 50.000 t/a de especialidades e, na Bahia, a planta opera com potencial de 30.000 t/a. Além disso, solta lacônico o dirigente, a Produmaster está para fechar um acordo relativo à tecnologia para produzir compostos sem similares locais, envolvendo o acesso às matérias-primas necessárias e não reveladas.

Não passam em branco aos olhos de Freitas os altos custos brasileiros e a perda de espaço para transformados importados. "Indicadores de crescimento industrial comprovam a falta de competitividade", analisa. Além disso, defende, com a economia global aos trancos, ações urgentes precisarão ser tomadas. No embalo, Freitas desmente rumores de que a Produmaster estaria transferindo seu controle a uma empresa europeia. "Investimos bastante nos últimos anos e buscaremos um posicionamento melhor no mercado", rebate. Com essa linha de ação, assegura, a empresa estará entre os três maiores produtores de compostos no país.

A **Apta Resinas**, ás na revenda de plásticos de engenharia do exterior, exibe giro acima de 300 t/mês, situa o diretor comercial Marcelo Berghahn. Para agitar seu balanço este ano, ele acena com desdobramentos de seu catálogo a exemplo de poliamidas especiais anti-chama, grades de PBT e uma série completa de poliftalamidas, além de mais grades de poliuretano termoplástico. Berghahn também avalia o ingresso na venda de não detalhados bioplásticos do exterior.

Lanxess: portfólio ampliado de PA Durethan.

Corrêa: Belsul introduz compostos de engenharia alemães.

A varejista gaúcha **Belsul** se estriba em parcerias de longo prazo com fontes do exterior, seja para commodities ou especialidades, e na assistência técnica para resistir à briga de foice entre importadores, deixa claro o diretor presidente Sérgio Sanches Corrêa.Ao longo deste ano, ele encaixa, a Belsul se empenha em difundir os mostruários das japonesas **UBE** e **Toray Industries**. Em relação à primeira, Corrêa traça a meta de aumentar a oferta de grades especiais aditivados de PA para filmes coex e monofilamentos. No front da Toray, a Belsul entra no quinto ano de distribuição de ABS para injeção. A empresa também traz poliacetal (POM) da sul-coreana **Kolon** e, tacada mais recente, compostos de engenharia da alemã **Bada AG**.

Podia ser bem melhor

Não fossem os obstáculos fora do alcance do transformador, o saldo do comércio exterior pouco teria em comum com o atual, deixa claro o presidente da Abiplast.

Roriz: indústria brasileira perde competitividade.

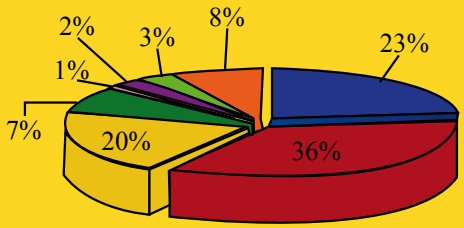
Com a mais que provável exceção da China, a praxe entre países detentores de setores de transformação é de discretos volumes de exportação. Os EUA, por exemplo, não exportaram além da faixa de US$ 20 milhões em artefatos plásticos em 2010. Uma justificativa para esses embarques discretos é a massificação global das tecnologias mais convencionais de injeção, extrusão, sopro etc. Elas saíram do pedestal das caras máquinas de vanguarda. Por seu turno, a incidência das importações na balança comercial é, em regra, impelida por custos de produção e/ou câmbio favorável às compras internacionais. No Brasil, o voo das importações de transformados refuga devido a esses dois fatores aliados à uma mirrada mentalidade exportadora e pouca busca de inovações pelo empresariado e a uma série de pedregulhos no caminho fora do controle do setor e, como todo mundo sabe, sob pleno controle do governo, como aponta nessa entrevista José Ricardo Roriz Coelho, presidente da **Associação Brasileira da Indústria do Plástico (Abiplast)** e da produtora de filmes de biorientados de polipropileno **Vitopel**, com plantas no Brasil e Argentina.

ABIPLAST

Balança Comercial - Janeiro/Dezembro						
	US$ Milhões FOB			Mil toneladas		
	2010	2011	Δ%	2010	2011	Δ%
Exportação	1.475,2	1.513,9	2,63	309,9	267,8	-13,58
Importação	2.833,9	3.388,8	19,58	616,0	659,7	7,09
Saldo	(1.358,7)	(1.874,9)	37,99	(306,0)	(391,8)	28,03

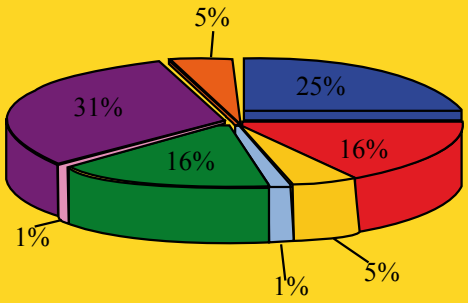
Preço Médio (US$ FOB/ton)				
	Exportação	Δ%	Importação	Δ%
Janeiro/Dezembro 2010	4.759,68	18,75	4.600,7	11,66
Janeiro/Dezembro 2011	5.652,07		5.137,2	

Exportação por blocos econômicos (US$ FOB)
Janeiro/Dezembro 2011



- 23% - UNIÃO EUROPÉIA
- 36% - MERCOSUL
- 20% - ALADI (EXCETO MERCOSUL)
- 0% - CANADA
- 7% - ESTADOS UNIDOS
- 1% - ORIENTE MÉDIO
- 2% - ASIA (EXCLUSIVE ORIENTE MÉDIO)
- 3% - AFRICA (EXCLUSIVE ORIENTE MÉDIO)
- 8% - DEMAIS BLOCOS

Importação por blocos econômicos (US$ FOB)
Janeiro/Dezembro 2011

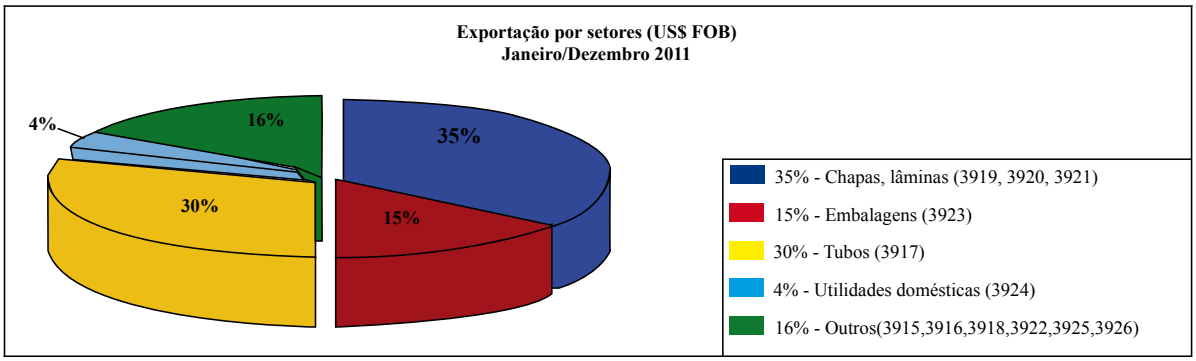


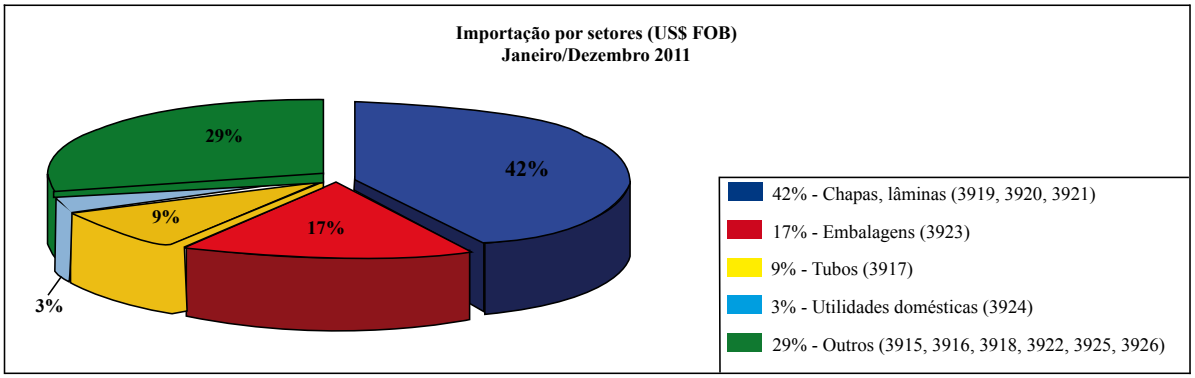
- 25% - UNIÃO EUROPÉIA
- 16% - MERCOSUL
- 5% - ALADI (EXCETO MERCOSUL)
- 1% - CANADA
- 16% - ESTADOS UNIDOS
- 1% - ORIENTE MÉDIO
- 31% - ASIA (EXCLUSIVE ORIENTE MÉDIO)
- 0% - AFRICA (EXCLUSIVE ORIENTE MÉDIO)
- 5% - DEMAIS BLOCOS

Fonte: Abiplast

5 PRINCIPAIS PRODUTOS EXPORTADOS Janeiro/Dezembro 2011				
NCM	Descrição	Peso(ton)	US$ FOB mil	US$ FOB/ ton
3917.39.00	OUTROS TUBOS DE PLÁSTICOS	15.876,79	243.517,96	15.337,98
3926.90.90	OUTRAS OBRAS DE PLÁSTICOS	8.506,24	101.671,33	11.952,56
3921.90.19	OUTRAS CHAPAS, ETC.DE OUTRAS PLÁSTICOS, ESTRATIFICADAS	19.166,62	86.345,18	4.504,98
3920.10.99	OUTRAS CHAPAS DE POLÍMEROS DE ETILENO, N/REFORCADAS, ETC	21.615,48	59.223,02	2.739,84
3920.20.19	OUTRAS CHAPAS, ETC.POLIM.PROPILENO, BIAX.ORIENT.S/SUPORTE	21.393,68	57.339,12	2.680,19

5 PRINCIPAIS PRODUTOS IMPORTADOS Janeiro/Dezembro 2011				
NCM	Descrição	Peso(ton)	US$ FOB mil	US$ FOB/ ton
3926.90.90	OUTRAS OBRAS DE PLÁSTICOS	50.792,52	449.692,70	8.853,52
3923.30.00	GARRAFOES, GARRAFAS, FRASCOS, ARTIGOS SEMELHS.DE PLÁSTICOS	105.581,38	255.953,36	2.424,23
3919.90.00	OUTS.CHAPAS, FOLHAS, TIRAS, ETC.AUTO-ADESIVAS, DE PLÁSTICOS	26.123,98	184.816,70	7.074,60
3920.10.99	OUTRAS CHAPAS DE POLÍMEROS DE ETILENO, N/REFORCADAS, ETC.	36.439,33	124.264,24	3.410,17
3920.20.19	OUTRAS CHAPAS, ETC.POLIM.PROPILENO, BIAX.ORIENT.S/SUPORTE	31.712,86	111.548,41	3.517,45





Fonte: Abiplast

Os itens contidos em "Exportação/Importação por setores" e "5 produtos mais exportados/importados" são somente transformados de plásticos parte do Capítulo 39 da NCM (Nomenclatura Comum do Mercosul).

PR- Com base nos dados de comércio exterior coligidos pela Abiplast, qual a participação específica da Argentina (N.R.-embutida no compartimento do bloco econômico Mercosul – ver gráficos) como destino das exportações brasileiras de transformados e como origem de remessas de transformados para o Brasil em 2011?

Roriz- A participação da Argentina nas exportações de transformados plásticos para o Mercosul em 2011 foi de 72% em peso e 76% em valor. Nas exportações totais do referido ano, o mercado argentino representou 30,9% em peso e 27% em valor. Este mercado sempre foi o maior das exportações brasileiras de transformados plásticos. Quanto às importações da Argentina em 2011, o comportamento se manteve praticamente igual ao do ano anterior. Houve uma queda de 0,03% em peso em 2011 e de 0,09% em 2010 e um crescimento de 12% em valor em 2011 e de 19% em 2010. Esses resultados mostram uma balança comercial favorável ao Brasil, um comportamento aliás inalterado nos últimos anos.

PR- Diante das crescentes medidas protecionistas do governo de Cristina Kirchner, ficam mais complicadas as vendas externas de transformados brasileiros para a Argentina. Quais as alternativas mais viáveis e de efeito imediato para as exportações brasileiras contrabalançarem as prováveis perdas decorrentes do fechamento gradativo do mercado argentino?

Roriz- Por enquanto as exportações de transformados plásticos para a Argentina não demonstram qualquer entrave em decorrência das medidas protecionistas implementadas pelo governo argentino. A redução do comércio observada pode ser atribuída à perda de competitividade da indústria brasileira com relação a outros países, principalmente China, e à retração da demanda do mercado argentino. Em comparação com 2010, as exportações brasileiras cresceram 1,8% em valor embora tenham registrado um decréscimo em peso.

PR- O Brasil sempre foi um exportador incipiente de transformados, pois em geral sua terceira geração do plástico se preocupa bem mais em defender o mercado interno do que em disputar clientes externos. Com base na oferta de transformados acentuada pela crise internacional e pelo poderio da China, a tendência é ou não de recuo mais intenso dessas exportações do Brasil, hoje também penalizado por altíssimos custos de industrialização?

Roriz- Verificando-se o comportamento das exportações dos transformados plásticos ao longo dos seis últimos anos, nota-se que sempre se mantiveram em um nível constante, em torno de 5% do total da produção nacional. Foi registrada uma queda em 2009, período crítico internacional, voltando a seguir ao patamar anterior. Por sua vez, 2011 apresentou uma redução de 14% no peso, porém em valor o aumento foi de 2,7%. Entretanto cabe salientar que um melhor desempenho dos produtos transformados plásticos está comprometido em razão dos preços elevados das matérias-primas nacionais, o elevado custo financeiro e da energia elétrica, o alto valor dos impostos incorporados na cadeia produtiva, a valorização do real, entre outros entraves. E uma parcela importante desses gastos também impacta nos custos de produção das nossas matérias-primas.

PR- Quais os tipos de tubos plásticos que o Brasil exporta?

Roriz- Os dados de exportação da posição referente a tubos não permitem uma avaliação detalhada. Entretanto, na posição da nomenclatura encontram-se todos os tipos de tubos, inclusive os flexíveis utilizados pela indústria automotiva, para gás engarrafado, mangueiras, tubos para irrigação. Na posição genérica relativa a "outros tubos de plástico" as

Pré-formas: Uruguai, Paraguai e Argentina dominam as remessas ao Brasil.

exportações representaram 50,3% em peso e 67,7% em valor. Convém destacar que nas estatísticas fornecidas pelo Sistema Alice/MDIC, nessa posição da nomenclatura também estão incluídos produtos de outros polímeros (celulose).

PR- O Brasil tem uma forte indústria de injeção. Por quais motivos os artigos injetados não figuram entre os cinco principais produtos transformados exportados pelo Brasil, segundo levantamento da Abiplast?

Roriz- Os produtos injetados de plásticos também têm uma participação significativa nas exportações, pois são responsáveis por quase 35% do total exportado. Devido à estrutura da regulamentação, os produtos injetados estão classificados em várias posições da nomenclatura, enquanto os laminados se concentram em três posições tarifárias. As embalagens e os materiais de transportes injetados representam 16% do total exportado. Outro fator a destacar: parte das exportações é de produtos classificados numa posição genérica ("outros produtos") , na qual não há possibilidades de identificação, mas na maioria são produtos injetados.

PR- Por quais motivos garrafões, garrafas, frascos etc., de frete antieconômico, despontam na vice-liderança entre os cinco principais produtos plásticos importados pelo Brasil? A propósito, esse compartimento também aloja as pré-formas?

Roriz-O grande volume das importações classificadas como garrafões, garrafas, frascos etc. é de pré-formas de PET, originárias do Uruguai, Paraguai e Argentina. Das 106.000 toneladas importadas nessa classificação, 102.000 toneladas são originárias desses países. O motivo dessa situação decorre das imperfeições da estrutura normativa do Mercosul, que possibilita as empresas adotarem estratégias comerciais para alcançar melhores resultados. Dessa forma, é possível buscar suprimento de fora da região de matérias-primas e insumos com suspensão dos impostos, através de regimes de admissão temporária, e exportar o produto acabado utilizando-se os benefícios do tratamento tarifário intra-zona. Um detalhe importante: a ba-

HELP WANTED!
Two Plastics Industry Leaders Seek Brazil Machinery Sales and Service

Jomar Corporation, the world's leading supplier in injection blow molding technology, and Kammann Maschinenbau GmbH, the market leader in screen printing machines for plastic and glass containers, are both looking for a qualified individual or company to represent sales and service activities in Brazil.

Applicants must be fluent in Portuguese and English. Also, must be familiar with the plastic industry in the country, and have previous industrial machinery sales experience (preferably in plastics). Both companies will be holding interviews in Sao Paulo during the month of March 2012.

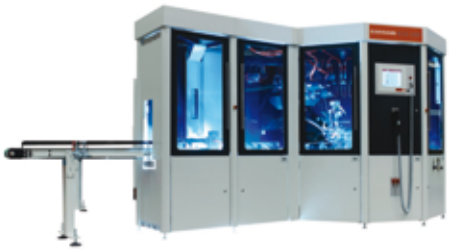
Please send all information about you and the company (including contact data) for Jomar to:

Mr. Carlos R. Castro at:
ccastro@jomarcorp.com

or for Kammann to:
Mr. Andre Tiesmeier at
tiesmeier@kammann.de
Please no telephone calls.

Jomar

KAMMANN



Executivo ou empresas para vendas de máquinas e serviços Procura-se

Jomar Corporation, líder mundial em tecnologia e no fornecimento de máquinas por injeção/sopro, e Kammann MaschinenbauGmbH, número um no mercado de máquinas de serigrafia para plásticos e recipientes de vidro, estão ambas a procura de um profissional de vendas qualificado ou de uma empresa para representá-las no Brasil, na área de vendas e serviços.

Exigências:
- Fluência em português e inglês
- Familiaridade com a indústria de plásticos no Brasil
- Experiência em vendas de máquinas industriais (de preferência máquinas para plásticos)

As entrevistas serão realizadas em São Paulo, durante março próximo

Enviar currículo para :
Jomar - Sr. Carlos R. Castro
ccastro@jomarcorp.com ou para Kammann - Sr. Andre Tiesmeier tiesmeier@kammann.de

M&G: PARADA REDUZIU EXPORTAÇÕES DE PET.

Theresa Moraes: importações de 105.581 toneladas de pré-formas.

Theresa Moraes, gerente comercial da **M&G**, único produtor de PET do país, admite não ter como separar o poliéster grau garrafa do grau fibra dos dados oficiais, metodologia há muito criticada por analistas. "Uma fatia acima de 50% deve ser a parcela da resina para embalagem", ela supõe. Ainda estribada em indicadores do governo, Theresa situa as importações brasileiras de pré-formas em 105.581 no ano passado versus 107.281 no período anterior. Quanto ao recuo nas exportações brasileiras de PET (ver quadro), a executiva o atribui a paradas ocorridas na planta pernambucana de 550.000 t/a da M&G. Daí a consequente necessidade de maiores importações da resina, tanto pela própria empresa, para cobrir a lacuna, como por clientes a pedido da M&G, completa Theresa.

Brasil: importações de PET.

PET	Jan-Dez 2010		Jan-Dez 2011	
	kg	US$	kg	US$
TOTAL	115.144.640	146.078.469	158.808.338	273.666.718

Fonte: Abquim/MDIC

Brasil: exportações de PET.

PET	Jan-Dez 2010		Jan-Dez 2011	
	kg	US$	kg	US$
TOTAL	72.729.921	103.057.524	32.866.148	61.785.540

Fonte: Abquim/MDIC

PET: elo com o verão.

lança comercial do Brasil com os demais países da América Latina é deficitária apenas com o Uruguai.

PR- Qual o volume de pré-formas importadas pelo Brasil em 2011?

Roriz- Através do Sistema Alice/MDIC de estatísticas não há como conhecer os dados exatos das importações das pré-formas, dada a inexistência de posição específica na nomenclatura. Do total importado do Uruguai (77.000 toneladas), 65.000 são do item onde se encontram classificadas as pré-formas. No caso do Paraguai, essa correlação também se observa, pois das 27.500 toneladas importadas, 19.500 são dessa mesma classificação. Esse comportamento vem sendo registrado de forma constante.

BOPP: déficit na balança comercial brasileira.

PR- Qual o volume de BOPP exportado e importado pelo Brasil em 2011?

Roriz- O total exportado de filmes de BOPP em 2011 foi de 21.4 mil toneladas equivalentes a US$ 57.3 milhões e não há como fazer a separação entre lisos e impressos, pois o item da nomenclatura é o mesmo. Entretanto se pode considerar que 90% são filmes não impressos. Por sua vez, foram importadas 31.700 toneladas de filmes de BOPP em 2011, volume correspondente a US$ 111.500 milhões e não há como distinguir lisos de impressos pelas razões já expostas.

PR- Quais os novos planos e ações concretos cogitados pela Abiplast para estimular este ano a mentalidade exportadora dos transformadores do Brasil?

Roriz- Para este ano, a expectativa da balança comercial de transformados plásticos é manter-se próxima à de 2011, ou seja, um déficit em torno de US$ 1,8 bilhão. As exportações deverão apresentar um crescimento devido ao

grande esforço desenvolvido pelo setor através de ações pontuais, a exemplo, em especial, das atividades do Programa **Export Plastic – APEX**. É muito provável que os resultados fossem muito melhores se não houvesse o elevado custo Brasil e a impossibilidade de acesso às matérias primas nacionais aos preços praticados nos mercados internacionais. Essas componentes são responsáveis pela baixa competitividade e alta vulnerabilidade da indústria da transformação do plástico.

PR- Os pedidos de antidumping por parte dos produtores locais de PP e PE tendem ou não a aumentar este ano? Por quais razões?

Roriz- Não enxergamos razão para novos pedidos de investigação antidumping por parte do produtor nacional no Brasil. Considerando o monopólio no mercado interno e a pujança da produção do produtor, que opera acima da média de seus pares internacionais e tornou-se a maior petroquímica das Américas e do hemisfério sul, entendemos que esse tipo de medida traz sério prejuízo à indústria e consumidores brasileiros. Este único produtor também se tornou um dos maiores produtores de polipropileno nos Estados Unidos e isso dificulta justificar uma proteção contra importações dessa origem. Além disso, este grupo divulga ser um produtor de baixo custo no Brasil e é protegido pelas alíquotas nominais de imposto importação de PP e PE mais altas do mundo, no comparativo entre as principais economias. Porém, os preços de PP e PE no Brasil são enormemente mais elevados que os preços internacionais, segundo consultorias. A Abiplast tem intensificado sua atuação junto ao governo federal para demonstrar que a utilização de mecanismos de defesa comercial em relação a PP, PE e PVC é contraproducente em relação à própria petroquímica e extremamente prejudicial à indústria de transformação.

Distribuidores autorizados: perspectivas preocupantes a médio prazo.

Petroquímica brasileira: confronto com preços internacionais.

PR- Qual a sua expectativa para a balança comercial brasileira de resinas commodities este ano?

Roriz- Quando não se consegue vender um artefato transformado produzido no Brasil para o mercado interno ou para exportações, o produtor de resinas tem que parar a produção ou exportar. Se for exportar, os preços internacionais são bastante inferiores ao doméstico. Diante desse modelo com que convivemos no Brasil, a tendência da nossa balança comercial será de piorar, como tem acontecido nos últimos anos. O resultado desta falta de competitividade da indústria de plásticos, pelos motivos acima, tem destruído muito valor na cadeia produtiva deste setor .

PR- Diante da proliferação de revendas autônomas de resinas de PP e PE importadas, como avalia as perspectivas para o negócio dos distribuidores autorizados desses polímeros no Brasil?

Roriz- Com a dificuldade que o transformador se defronta, ele vai sempre buscar alternativas que lhe dêem mais competitividade. Se o produto das revendas autônomas continuar mais barato por muito tempo, pois elas têm alternativas de suprimentos a preços internacionais sensivelmente mais baratos que o do fornecedor brasileiro, as perspectivas de médio prazo dos distribuidores autorizados não serão boas.•

JOÃO DANIEL E JOSÉ FERNANDES

Olhos nos olhos

Serviços distinguem os componedores mais que formulações inovadoras, garantem os dirigentes da Cromaster

Daniel e Fernandes: revenda de resina destoa do foco do componedor.

Tendências em concentrados norteiam essa entrevista de João Daniel e José Fernandes, sócios executivos da **Cromaster.**

PR- Tem aumentado no Brasil o quadro de componedores de especialidades que estendem o braço na revenda de resinas importadas. É um modismo ou tendência?

Daniel e Fernandes- A revenda de polímeros e materiais afins constitui muito mais uma oportunidade momentânea do que capaz de significar de modo efetivo a sobrevivência das empresas no segmento de masterbatch. A venda pulverizada e a abrangência de atuação alcançada nos mais diversos segmentos são características dos fabricantes de masters comuns aos varejistas de matérias-primas. Isso faz com que, no embalo aquecido do mercado, eles realizem negócios de oportunidade como a revenda de resinas. Em sua maioria, essas transações envolvem produtos importados de empresas que vêem no Brasil a grande chance de desova de estoques formados sob a grave crise mundial. Em paralelo, percebemos que algumas empresas trabalham nas duas frentes – produção de especialidades e revenda de resinas importadas. Elas misturam as atividades e confundem-se em seus próprios custos, fazendo com que um negócio acabe subsidiando o outro, o que não é saudável para ambos, muito menos para o próprio mercado competidor. Afinal, assim são criados patamares baixíssimos de preços que comprometem sobremaneira qualquer operação. Isto vale também para empresas usuárias de subsídios fiscais como forma de compor preços mais agressivos.

PR- Qual a capacidade instalada que estimam para o setor brasileiro de masters e quantas empresas o integram?

Daniel e Fernandes- 2010 foi ano de crescimento bastante interessante em nosso segmento, porém o mesmo não ocorreu em 2011. Começou no pique do ano anterior, mas resultou numa expansão bem aquém do esperado. Os fatos que contribuíram para a frustração foram os aumentos de preços das resinas a partir de agosto passado e a explosão da taxa do dólar ocorrida no ultimo trimestre. Isso assustou muito o mercado e reduziu, sobremaneira, os negócios na metade final do ano. Portanto, acreditamos que a produção em 2011 ficou muito próxima da aferida em 2010. Estimamos a atual capacidade brasileira de masters acima das 250.000 t/a, com mais de uma centena de produtoras catalogados, No entanto, ainda nota-se grande concentração de componedores nos nichos de brancos e pretos, detentores de mais de 70% do volume produzido de masters no país, inclusos os lotes exportados.

PR- Quase todos os componedores médios e maiores anunciam dispor de concentrados para os nichos ditos mais valorizados – BOPP, filamentos, PET. Diante disso, quais são agora as alternativas para distinguir um produtor de masters?

Daniel e Fernandes- Em virtude da disseminação da tecnologia, o ineditismo buscado por todos fica muito difícil de ser alcançado. Com o mercado e informações globalizados, a força da disponibilidade de conhecimentos vai na contramão do ineditismo criativo. Concentrados como os destinados a multifilamentos, PET ou BOPP já não trazem grandes segredos, daí sua disseminação entre os componedores. A eterna diferença a imperar no ramo está na forma como se consolidam as relações entre comprador e fornecedor, nas aplicações específicas e que por vezes diferem de máquina para máquina dentro de um mesmo cliente.

Um bom exemplo de inovação rapidamente disseminada é a mais recente vedete dos concentrados, o master biodegradável, aliás já fornecido pela Cromaster.•

Fernanda de Biagio

Só falta acertar com o governo

Sucesso do bueiro Ecco Filtro depende de quem especifica

Em meados de 2010, na esteira da implementação da Política Nacional de Resíduos Sólidos, o empresário Carlos Chiaradia, pensando em uma solução para amenizar problemas com enchentes, começou a desenvolver um bueiro ecológico. Batizado de Ecco Filtro, o produto patenteado é basicamente um cesto colocado sob bocas de lobo que retém o lixo trazido pela chuva e, assim, impede o entupimento dos dutos. Os furos, com diâmetro de 45 mm cada, não seguram rejeitos menores, mas são amplos o suficiente para dar boa vazão à água, explica Chiaradia, diretor da **Ecco Sustentável**, responsável pela comercialização do artefato.

Ao Ecco Filtro é acoplado um software chamado Ecco Gestor. Nele há um sensor que avisa quando o cesto atinge 80% de sua capacidade e, via transmissão celular, a informação vai ao centro de gestão da empresa. Os dados são enviados aos responsáveis pela limpeza, que recolhem a sujeira e a encaminha a locais determinados pelas prefeituras.

Chiaradia: produção inicial de 20.000 unidades/mês.

O produto começou a ser testado em maio de 2010 no interior de São Paulo. Depois veio para a capital e a fase de testes começou em algumas subprefeituras como a de Pinheiros, onde o filtro está em operação desde novembro de 2011. "Os resultados têm sido extremamente satisfatórios", ressalta Chiaradia. Boa parte dos detritos que normalmente poluiriam os rios, assinala, são retidos e muitos deles são recicláveis.

Para viabilizar a produção do Ecco Filtro, a empresa fechou parceria com a **Marfinite**, ás em mobiliário de plástico que forneceu os moldes e está injetando o artefato em Itaquaquecetuba (SP). Segundo Alexandre Pimentel, sócio-diretor da transformadora, o interesse pelo produto brotou de imediato pelo viés sócio-ambiental"..

A resina escolhida foi o polipropileno, por "ter a melhor relação custo-benefício e ser tecnicamente mais resistente," explica Chiaradia. Por enquanto, o Ecco Filtro é produzido em um tamanho padrão, de 300 l, mas o diretor considera investimentos em novos moldes para atender outros tamanhos.

Enquanto o dirigente garante que a solução é economicamente viável e é mais eficiente do que o sistema existente nas cidades, ele não deixa claro como fará para alavancar as vendas no Brasil, uma vez que dependeriam da notória morosidade e papelório do governo e suas licitações. Mesmo assim, os planos da empresa não são modestos. Num primeiro momento, Chiaradia projeta a fabricação de 20.000 unidades ao mês.

Ecco Filtro: furos dão vazão à água, mas não seguram rejeitos menores.

Potencial, contudo, existe. Segundo a Prefeitura, só na capital de São Paulo há 400.000 bocas de lobo e 57.000 poços de visita, os bueiros redondos com tampas de ferro localizados, normalmente, no meio da rua, por onde vaza água para os 2.850 km de galerias e ramais sob administração municipal. Em 2011, a previsão era que fossem gastos na cidade R$ 58,7 milhões em limpeza de bocas de lobo e poços de visita, mais R$ 71,5 milhões em limpeza e desobstrução de galerias, de acordo com as Secretarias Municipais de Planejamento, Orçamento e Gestão e de Finanças.•

Fernanda de Biagio

Pavio aceso

Topack detona exportações com fios de explosivos e big bags menos concorridos

Uma vez consolidado seu perfil exportador para a América Latina, a paulista **Topack** quer ampliar este ano as suas vendas para a Europa. E não fica apenas nas intenções: no ano passado, despontaram negociações concretas com o Velho Mundo. O principal item na pauta de exportações é, por ora, um fio de polipropileno (PP), utilizado na produção de cordéis detonantes para explosivos, a exemplo de bananas de dinamite, explica o diretor Andre Mitnik Reiszfeld. Mas os big bags de ráfia, carro-chefe no faturamento total da empresa, devem ganhar agora mais notoriedade no mercado externo.

Na varredura do momento, a Topack possui 30 clientes internacionais cativos e uma multidão de projetos talhados para o aumento célere dessa base. "Nossas vendas são desenvolvidas sobre o interesse exclusivo do cliente", assinala o diretor . Por causa desse enfoque individualista, ele arremata, a Topack conseguiu se diferenciar domesticamente no segmento de big bags.

A estratégia de focar em produtos de mais valor agregado será replicada nos planos de exportações. Para este ano, as linhas de artefatos de ráfia pinçadas para alavancar a projeção internacional são Ecobulk (para tratamento de lodo), Bulkliner (usado em revestimentos de contêineres) e Siloflex (para operações de armazenamento). A vantagem, distingue Reiszfeld, é que não há muitos fabricantes de similares no mundo. Um projeto bem sucedido ocorreu no setor de explosivos. "Já entramos no mercado como inovadores e hoje detemos um conhecimento que nos ajuda nas vendas internacionais".

Em 2011, as exportações corresponderam a 10% do faturamento da Topack. Para o bis em 2012, esforços serão dispendidos para manter as vendas externas acompanhando o previsto incremento de receita. "A empresa cresce ano a ano e tivemos de ampliar as exportações para que permanecessem com uma participação constante. Nesse contexto, o **Export Plastic** nos auxilia na obtenção de contatos novos e solidificação da marca no exterior", enfatiza.

Na matriz em Americana (SP), a empresa agenda para março a partida da sua quinta extrusora, adicionando 60 toneladas à capacidade mensal de 350 toneladas hoje em dia. Até o fim de 2012, adianta Reiszfeld, a Topack instalará a primeira extrusora na filial de Recife (PE). "Vamos verticalizar totalmente a planta no Nordeste, onde a capacidade chegará a 150 t/mês". Para a expansão, a companhia ainda efetivou pedidos de teares tubulares (para big bags) e teares planos (para tecidos especiais de PP e big bags). "Vamos fechar o ano com a produção de 650 t/mês no país". A matéria-prima utilizada é somente PP, adquirido principalmente da **Braskem**.

Reiszfeld: desafio de exportar fora da sacaria convencional.

Medidas protecionistas que tomam corpo na Argentina, um mercado importante para a empresa, irá dificultar o processo de venda, julga Reiszfeld. De qualquer forma, ele acrescenta, os artefatos enviados ao país vizinho, por sorte, não são fabricados lá. "A Argentina terá de continuar a importar e acreditamos que continuarão a comprar da Topack". •

Fernanda de Biagio

Pra deixar o mercado chapado

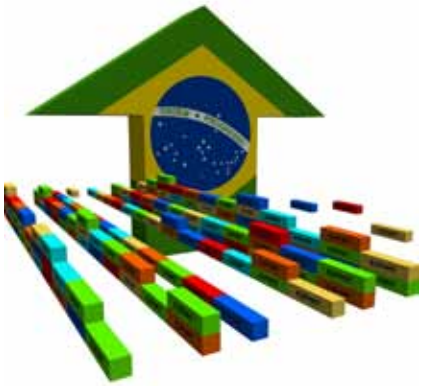
Cartonale amplia exportações de chapas corrugadas e foca na substituição de aço, madeira e papel.

A primeira venda internacional da **Cartonale**, referência em plástico corrugado, foi em 2003 e desde então exportações não pararam de crescer. Quando a empresa entrou para o quadro de associados ao **Export Plastic**, em 2008, a participação do mercado externo no faturamento ficava em 6%. No ano passado, informa o diretor comercial Sérgio Scanavini, exportações chegaram a 9% da receita total e, para 2012, a previsão é de uma fatia de 12%. Tanto em volume quanto em valor, as vendas da empresa para o exterior aumentaram 50% em 2011 sobre 2010 e este ano devem saltar cerca de 30%.

Segundo o diretor, os principais clientes estrangeiros da Cartonale estão sediados nos países vizinhos latino-americanos, um destino natural da maior parte do plástico brasileiro exportado. Para 2012, Scanavini prevê a abertura de novos mercados, incluindo Peru e Argentina, na América do Sul, e El Salvador, Costa Rica e Guatemala, na América Central.

Campeãs do portfólio de exportação são as chapas de plástico corrugado para aplicações industriais e embalagens. Contudo, a empresa vende para uma gama de segmentos que vão de aplicações agrícolas, papelaria e alimentos e bebidas, até embalagens para equipamentos eletroeletrônicos e para farmacêuticos e cosméticos. Sem revelar a quais setores pertencem os maiores compradores internacionais, o diretor comenta que os produtos Cartonale têm abocanhado mercado por meio da substituição de materiais. Itens anteriormente feitos em madeira, papelão ou aço acabaram adotando o plástico corrugado, que ganha na leveza, fácil manuseio, além de ser e 100% reciclável, ilustra Scanavini.

Em 2011, a empresa chegou a desenvolver produtos especificamente para clientes internacionais, levando em consideração necessidades individuais. Neste ano, as instalações da Cartonale, sediada em Santana de Parnaíba (SP), receberão investimentos da ordem de US$ 2 milhões, quantia que também abarca melhorias voltadas ao mercado externo. Atualmente, a principal matéria-prima utilizada é o polipropileno (PP) da **Braskem**, que vem pigmentado e aditivado pela **Cromex**. Em algumas aplicações bastante específicas, Scanavini diferencia, a empresa utiliza polietileno ou EVA.



Aliás, quando o projeto de PP derivado de cana de açúcar da Braskem sair do papel, a Cartonale promete se tornar cliente cativo também do termoplástico verde. “Assim que a resina for disponibilizada, seguramente vamos investir nesse ramo”, antecipa. Mas enquanto isso não acontece, a Cartonale aplica projetos sustentáveis nos negócios e se responsabiliza pela logística reversa de seus produtos. O diretor explica que ao vender as embalagens para a clientela, a companhia se compromete a recolhê-las no momento do descarte.

Assim, para dar uma destinação nobre ao material que retorna, a Cartonale no momento está desenvolvendo tecnologias para reutilização principalmente em aplicações que seguem ao mercado externo. “Estas são na maioria ‘one way’, ou seja, não retornáveis”. Assim, ele arremata, “podemos reduzir o impacto ambiental nos processos de exportação”.•

TOP DO MÊS

www.rone.com.br
moinhos
para plásticos
alta e baixa rotação
corte tipo tesoura ou paralelo
MOINHOS
RONE
R. dos Sentinelas, 400 • Carapicuíba • SP • Tel.: (11) 4186-3777 • moinhos@rone.com.br

Detectores Brasil
Detectores de Metais
Proteja os equipamentos e reduza os custos com manutenção.
• Fabricação de equipamentos para controle e eliminação de particulas metálicas.
• Manutenção em equipamentos de todas as marcas.
• Desenvolvimento de projetos personalizados.
• Atendimento em todo o Brasil.
(11) 4667-4001
www.detectoresbrasil.com.br • detectores@detectoresbrasil.com.br

NAZKOM
Equipamentos para controle dimensional (e externo, espessura, visão) sem contato, sem paradas, sem cortes, sem danos ao material.
plr@nazkom.com.br
www.nazkom.com.br/catmedidores.pdf
www.nazkom.com.br/catspark.pdf
(55 11) 5543 7727

People behind business !
Pack7 Additives
Rua Francisco Leitão, 469 - cj. 1308 São Paulo/ SP
Brasil – 05414-025
Fone: 5511 3061-3705
FAX 11 2366 - 8094
www.pack7.com.br

Geiser
resistências industriais
A QUALIDADE E TRADIÇÃO DA GEISER, FAZEM DE SUA LINHA DE PRODUTOS A MAIS CONFIÁVEL E DURÁVEL DO MERCADO.
Resistências
Capas Térmicas
MicroTubulares
Entre em nosso site e conheça mais sobre esta empresa que é referência há mais de 25 anos
www.geiser.ind.br
Rua Rio Tamanduatei, 93 - Itaquaquecetuba - São Paulo
Tel:11.4646.7400 / 3487.4673 geiser@geiser.ind.br

Para pequenos volumes e pequenos pesos
Empilhadeiras Manuais TRANSLIFT
A maior linha de empilhadeiras com elevação manual e motorizada do mercado.
Para
Bobinas
Moldes
Caixas
Ferramentas
Tambores
Usos Especiais
Em até 36 vezes no cartão BNDES
Trans Erg
Mecânica Industrial
www.transerg.com.br
e-mail: empilhadeiras@transerg.com.br
VENDAS
(19) 3535.4414

PLASTÔMETROS
Facilitamos o pagamento
Normas
ASTM D 1238
DIN 53735
e equivalentes
Aparelhos, Ponto de Fusão, Flamabilidade, etc.
ELECTRA J.J.H. (011) 2601-5952
juanhidalgo@uol.com.br
www.electra-jjh.com.br

TOP DO MÊS

CADERNO DE MARKETING

MATERIAIS

Resinet/DSM

Agito sob o capô

A **Resinet** acaba de firmar com a holandesa **DSM** um acordo para distribuição de termoplásticos de engenharia do grupo no Brasil. No primeiro momento, a agente irá focar na venda de pequenos volumes, mas o ponto de corte pode evoluir de acordo com a expansão dos negócios, condicionam Andrea Serturi, vice-presidente da DSM Engineering Plastics na América Latina, e Antonio Celso Ferraz, diretor comercial da Resinet.

De olho principalmente nos mercados automotivo e eletroeletrônico, duas fornalhas do consumo nacional, ao longo dos últimos 10 anos, a parceria firmada pela Resinet e a DSM inclui trunfos como as poliamidas (PA) 6 Akulon e 4.6 Stanyl. A Resinet fica ainda responsável pela comercialização no Brasil da família Arnitel de copoliésteres elastoméricos. Estes sobressaem em tópicos chave como produtividade ao combinarem o desempenho dos elastômeros, de excelente reação à fadiga sob tensão e adequados ao trabalho sob baixas e altas temperaturas de uso contínuo, com as características de processamento inerentes aos termoplásticos, deixa claro o diretor comercial da distribuidora. Para completar o portfólio da DSM, a Resinet conta com a linha Arnite (PET/PBT), poliéster termoplástico; com a PA 4.10 EcoPaXX, formulada parcialmente com base em recursos renováveis e, por fim, com a copoliamida Novamid, para extrusão de embalagens e filamentos.

Nos termos do acordo, a DSM permanece com outros agentes dessa petroquímica no Brasil, enquanto a Resinet não representará ou revenderá produtos concorrentes. A vantagem em distribuir as linhas DSM, pontuam os dirigentes, é a integração do grupo na produção de caprolactama, matéria-prima da poliamida, com capacidades espalhadas pelos Estados Unidos, Europa e Ásia. No Brasil, Ferraz e Serturi estimam o consumo anual de PA 6 e 6.6 na faixa de 100.000 toneladas.

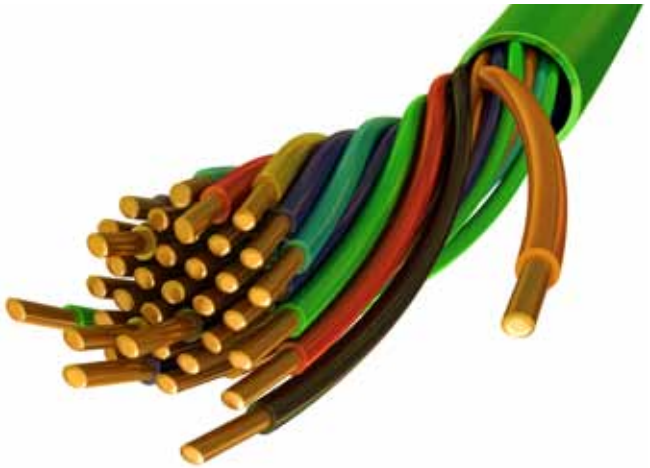
EQUIPAMENTOS

Maguire

Quando menos é mais

A norte americana **Maguire Products Inc**. aperfeiçoou seu equipamento Purging Recovery System™ (PRS) para transformar borras em moído, à base de um sistema em dois estágios: tritura ou prensa as borras em pedaços menores e, a seguir os reduz a um moído uniforme e de alta qualidade. O PRS é o único equipamento projetado especificamente para diminuir o tamanho dessas pesadas massas de plástico, de acordo com Patrick Smith, vice-presidente de marketing e vendas da Maguire.

Uma borra consta de material de transição. Ele passa pelo processo quando o operador muda de trabalho ou de cor. Em regra, divulga a Maguire, a borra é descarregada no piso da fábrica. Ali ela endurece, é raspada e descartada, para ser recuperada. Embora o PRS já seja usado para reaproveitar borras de muitos polímeros, o novo projeto aperfeiçoado estende sua aplicação a PVC flexível, como o tipo usado em fios e cabos. Esse tipo de vinil estica ao ser trabalhado por lâminas de corte e pode entupir granuladores convencionais. A nova versão do PRS, seguem as análises do fabricante, adequa-se ainda ao trabalho com polímeros sensíveis ao cisalhamento, como poliestireno, que pode derreter com o aquecimento gerado pelo atrito dos equipamentos padrão. Nos EUA, a Maguire oferece o PRS por cerca de US$ 30.000.



Fios e cabos de PVC: PRS ajustado ao estiramento do vinil.

Com presença confirmada pela Maguire na feira norte-americana NPE 2012, o PRS consiste em uma mesa dividida em dois níveis e uma câmara de contenção de borra que, quando o sistema é iniciado, move-se para frente e para trás sobre a mesa. A plaina, montada no ponto de disjunção entre os níveis das duas superfícies embute um rotor com facas escalonadas que gira a 1750 rpm. Com cada passada da câmara de contenção, o rotor remove uma fatia fina (13 mm) da superfície inferior da borra e impulsiona esses pedaços para o alimentador de um granulador compacto sob a mesa. À medida que o material é aplainado da borra, uma chapa de fixação pneumática na câmara de contenção mantém a borra em contato com as facas. Os aperfeiçoamentos do design, vitais para o reaproveitamento de vinil flexível e poliestireno, incluíram ajustes na configuração das oito facas rotativas da plaina; nas folgas ao redor da plaina e no ângulo de ataque entre a purga e a plaina.

Tecnologia de ponta preserva o MEIO AMBIENTE.

Você tem certeza que todas as suas embalagens plásticas são devidamente descartadas e recicladas? Ou, parte delas vai parar no meio ambiente, devido a um descarte acidental ou incorreto? Não seria mais econômico, eficiente, fácil, sustentável e ecológico se suas embalagens contivessem uma espécie de apólice de seguro contra danos ambientais causados quando abandonadas no meio ambiente?
Embalagem plástica d2w é essa apólice de seguro contra danos ambientais. São plásticos exatamente iguais aos que sua empresa distribui, porém, possui inteligência que possibilita a previsibilidade de uma mais rápida biodegradação caso sejam abandonados no meio ambiente.
Symphony Environmental Ltda. é certificada ISO 14004:2004 e 9001:2008. É membro da Associação dos Plásticos Oxibiodegradáveis, da Sociedade da Indústria Química (Reino Unido), da British Plastics Federation (BPF), da Organização Européia de Embalagem e Meio Ambiente (Europen) e do Grupo Britânico de Marcas. Participa ativamente dos trabalhos da British Standards Institute (BSI), da American Society for Testing and Materials (ASTM), da Organização Européia de Normatização (CEN) e da International Standards Organization (ISO).

Tecnologia: d2w Representando: res Certificado por: instituto ideais

RES Brasil Ltda é representante exclusiva no Brasil da Symphony e suas tecnologias.
Visite: www.resbrasil.com.br ou entre em contato (19) 3871.5185 e-mail: resbrasil@resbrasil.com.br

res

MATERIAIS

DuPont/Grupo Boticário

Cheiro de show

"Só mesmo as pessoas superficiais não julgam pelas aparências". Essa frase do escritor inglês Oscar Wilde é trazida à tona pelo requinte perseguido pelo **Grupo Boticário** para a embalagem de sua fragrância Linda Fashion. O frasco de vidro que sobe às gôndolas desde fevereiro sobressai pela vistosa tampa injetada com uma joia

Boaventura: Surlyn permite reprodução de detalhes complexos.

da coroa de especialidades importadas pela **DuPont**: a resina Surlyn, ionômero derivado de copolímeros de etileno. "A resina tem sido a preferida das grifes mais glamourosas de perfumes da Europa e Estados Unidos", reitera José Boaventura, gerente de marketing da divisão de Polímeros para Embalagem e Produtos de Consumo da DuPont Brasil.

No caso da Linda Fashion, acrescenta Boaventura, proporcionar a perfeita harmonia e continuidade entre as formas do frasco – feito em vidro – e da tampa foi essencial. Pesou na escolha, ele diz, além da transparência proporcionada , o balanço entre resistência e custo. A injeção da tampa, informa Rodrigo Wielecosseles, gerente de desenvolvimento de embalagens do Grupo Boticário, fica a cargo da transformadora **Incom**, focada em peças técnicas, enquanto o master é formulado pela **Daicolor**.

Surlyn, Boaventura insere, permite a reprodução de detalhes complexos dos moldes. "A tampa, parecida com uma coroa, confere sofisticação ao projeto da embalagem," ele completa. A resina da corporação norte-

Linda Fashion: sofisticação da tampa e harmonia com o frasco

americana ganha ainda da concorrência, ele assevera, nos quesitos brilho, resistência à abrasão, ao risco e à agressividade de produtos químicos. A DuPont, frisa o executivo, trabalha muito próxima de alguns dos principais fabricantes brasileiros de perfume para difundir os conceitos de transparência, flexibilidade de desenho e proteção inerentes a seus materiais nobres. O objetivo, Boaventura afirma, é vitaminar as vendas dessas especialidades por meio de atributos como o apelo visual, durabilidade e custos competitivos.

A ThaThi Polímeros existe desde 1987, há duas décadas e meia, há um quarto de século ou há 25 anos?

Não importa o que você responda! 2012 é o ano que a ThaThi Polímeros completa 25 anos de bom atendimento, de pontualidade na entrega e de comercialização de polímeros da mais alta qualidade.

Parabéns para você que é nosso cliente!

Ligue: (11) 4152.5300
www.thathipolimeros.com.br

ThaThi POLÍMEROS 25 ANOS DISTRIBUINDO QUALIDADE

BAYER

Materiais

Banho de luz

Para auxiliar o público a mudar lâmpadas incandescentes pela alternativa de LEDs (diodos emissores de luzes), a alemã **Bayer** desenhou um grade específico de sua série de policarbonato (PC). Denominada Makrolon TC 8030, a nova resina marca pela condutividade térmica para uso em dissipadores térmicos de LED, visando deslocar lâmpadas convencionais das luminárias da próxima geração. Em confronto com a alternativa do alumínio nos dissipadores, o recém-chegado grade de PC marca por similar desempenho térmico,corte nos custos e maior flexibilidaade de design. Além do mais, divulga a Bayer, a injeção de componentes de PC integrados elimina o processo, mais moroso, de montagem do conjunto de componentes e admite o recurso da decoração realizada no compartimento do molde da injetora (in mold decoration). Disponível na cor preta, a nova resina tem seu credenciamento pela norma UL 94 V-O a 2,5 mm aguardado pela Bayer para março.

LED: PC ataca alumínio.

Organograma

Marina Galvão, ex-assessora de imprensa da subsidiária da **Basf**, assume os encargos da área de comunicação da **Abiquim**, sucedendo a **Luis de Medeiros**, que deixou a entidade. ***Miguel Fiot**, integrante da equipe comercial da **Pallmann do Brasil**, deixou a empresa. ***Michaella Nunes**, engenheira química de P&D para adesivos e vedantes na unidade em Campo Bom (RS) da componedora **FCC**, assumiu a gerência de P & D da mesma linha de produtos na matriz da alemã **Jowat**.

LINHAS DE INJETORAS DE 60T À 6000T:

HAITIAN PLASTICS MACHINERY

IAPETUS: BICOMPONENTES
JUPITER: 02 PLACAS, PRECISÃO E PRODUTIVIDADE
MARS: PRECISÃO E ECONOMIA DE ENERGIA
MARS ECONOMY: ECONOMIA DE ENERGIA COM MENOR CUSTO
PLUTO: MENOR CUSTO
PLUTO/J: ECONOMIA DE ENERGIA COM MENOR CUSTO
SATURN: ALTA PRODUTIVIDADE
VENUS: PRECISÃO, VELOCIDADE E ECONOMIA DE ENERGIA

ZHAFIR PLASTICS MACHINERY

Avenida Bernardino de Lucca, 128 - Jardim Carambeí - São Roque - SP - CEP: 18132-295 | Fone: (11) 4784-8888 | Fax: (11) 4784-6000 | E-mail: vendas@haitian.com.br

MÁQUINAS

Wittmann Battenfeld

Vendendo saúde

uma referência de excelência em termos de zelo para com os custos. De concepção modular,

MicroPower: motor elétrico e ciclo baixo.

A alemã **Wittmann Battenfeld**, blue chip global em injetoras de ponta, a lapidar a sua máquina MicroPower. A nova geração desse equipamento voltado para minipartes, 100% elétrico, acena com forças de fechamento de cinco a 15 toneladas e inovadora unidade de injeção em dois estágios, à base de rosca e pistão. O volume de injeção, por sua vez, varia de 0.05 a 4 cm3. Como o fundido injetado é termicamente homogêneo, o processo resulta em micro peças de extrema qualidade e obtidas em ciclo rápido, assegura a fabricante. Além da redução do ciclo, a economia de energia e matéria-prima aferida na linha de produção torna a MicroPower o novo modelo conta com plataforma básica e passível de ser ampliada, em sintonia com as expectativas do cliente. A injetora foi talhada para trabalho em ambiente descontaminado (clean room nível 6, de acordo com a norma ISO 14644-1). Ou seja, a máquina executa a produção, testes e acondicionamento das peças em clean room. Outro ás na manga da máquina: o trabalho com plásticos bioabsorvíveis hoje empregados na produção de clips, placas e roscas de ossos. Uma referência do desempenho da MicroPower é a produção de grampos médicos de 0,003 g de poliacetal injetado em ciclo de quatro segundos em molde de quatro cavidades, divulga a Wittmann Battenfeld.

MATERIAIS

Biopolímeros

Para formular a dois

A passarela global dos bioplásticos deve pegar fogo com a entrada em cena dos compostos formulados pela **AmberWorks**, joint venture entre dois petardos verdes dos EUA :a **NatureWorks**, nº1 mundial em ácido polilático (PLA) e a **BioAmber**, produtora de ácido succínico com componentes de fontes renováveis, matéria -prima para polímeros de polibutileno succínicos também contendo ingredientes biodegradáveis. O alvo da joint venture são artigos para o setor alimentício, a exemplo de talheres, tampas e containers tipo *clamshell*. Nessa trilha, a AmberWorks já submete a testes de campo dois compostos desenhados para injeção e termoformagem, já aprovados para contato com alimentos pela agência governamental **Food and Drug Administration (FDA)**.

Enquanto os compostos da AmberWorks engatinham na internacionalização, PLA de fontes como a NatureWorks engrossam sua penetração no Brasil. O mais recente lance de notoriedade conquistada pelo biopolímero foi dado por sacolas biodegradáveis oferecidas como alternativa pelos supermercadistas às sacolinhas de polietileno descartáveis e antes distribuídas ao público na saída do caixa.

TRANSFORMAÇÃO

C-Pack

Não tem pra ninguém

Pole position na América Latina em bisnagas extrusadas, a catarinense **C-Pack** entrou disposta a estourarr a boca do balão em 2012. Sua capacidade instalada em São José saltou de 140 milhões de tubos anuais em 2011 para a marca de 220 milhões, mérito de um parque industrial agora turbinado por seis extrusoras. Conforme foi divulgado, o salto de 57% no potencial produtivo decorre da partida de duas máquinas durante a segunda metade do exercício passado. Pelo flanco do portólio, a C-Pack exibe aqora 10 diâmetros de seus tubos de polietileno: D13, D16, D19, D22, D25, D30, D35, D40, D50 e D60. Desse mix, os modelos D 22 e D 60 são apontados como os mais recentes, em razão da entrada em campo das duas novas extrusoras. Em relação ao diâmetro de 60 mm, a empresa o acena para redutos como cosméticos e a capacidade do tubo munido desse diâmetro é fixada em 400ml/g. De acordo com avaliações da C-Pack, esse tipo de tubo monocamada exibe selo de inviolabilidade, tampa flip top com bom posicionamento e adequação a embalagens translúcidas ou pigmentadas. Ainda pelo flanco tecnológico, os ases na manga da matriz da C-Pack estendem-se pela decoração até o ombro do tubo e o sistema de inspeção TEMA. Segundo informa a empresa, ele monitora vários aspectos visuais da decoração dos tubos durante a produção.

MÁQUINAS

UBE

Jogando pesado

Contra a corrente que cinge as injetoras elétricas a forças menorers de fechamento, a **UBE Machinery**, com fábrica em Michigan (EUA) engatilha para a feira NPE (abril, em Orlando, Flórida) a chegada ao seu mostruário de um modelo de 950 toneladas. Entre outros chamarizes, abre a empresa concisa, o equipamento conta com CLP aprimorado e uma não detalhada versão flex de servomotor. No mesmo estande, a UBE planeja divulgar suas novas máquinas de duas placas, em linhas de 1.100, 1.550 e 2.200 toneladas. Tratam-se de injetoras munidas de motor servo hidráulico, novo comando e design independente do servo circuito, favorecendo a economia energética, redução do ciclo, repetitibilidade e interface facilitada com o operador.

belsul
Inteligência Comercial

Um time de **especialistas** buscando, no mundo todo, **a sua melhor alternativa em suprimento**

- Plásticos
- Químicos
- Outsourcing

www.belsul.com.br

(41) 3287.9810

Fernanda de Biagio

Não precisa apelar

A desgraça de uns é a alegria de outros. Enquanto fabricantes de sacolinhas descartáveis estão de cabelo em pé com as restrições à distribuição gratuita do produto nos supermercados de São Paulo, a **Percon Embalagens**, fornecedora de modelos reutilizáveis, vai dobrar a produção no segundo trimestre, diante das perspectivas no autosserviço. No momento, a empresa de Caconde (SP) produz 200.000 unidades mensais. "Mas com os projetos contaremos com capacidade para produzir de 350.000 a 400.000 unidades/mês", situa a sócia Magda Contarelli. A maior parte do portfólio de sacolas retornáveis da Percon é confeccionada com nãotecido de polipropileno (PP) e o restante é compartilhado entre PET reciclado e algodão.

Trabalhar com nãotecido de PP, por sinal, pode garantir custos vantajosos nesse reduto. No comparativo de Magda, seu modelo mais caro de PET reciclado, cuja matéria-prima é suprida por parceiro não revelado de Minas Gerais, chega a ser quase 300% mais caro que o de fibra de PP virgem. Ela também garante que a empresa já dispõe do maquinário necessário à anunciada expansão, mediante ajustes nas linhas existentes.

O governo paulista e a **Apas (Associação Paulista de Supermercados)** firmaram acordo para suspender a distribuição gratuita das sacolinhas convencionais de polietileno (PE) a partir de 25 de janeiro nos supermercados do Estado. Considerado o catalisador de uma possível sequência de atos similares pelo país afora, o veto causou rebuliços nas bocas de caixa e, em 3 de fevereiro, o Procon de São Paulo, o Ministério Público e a Apas assinaram um Termo de Compromisso de Ajustamento de Conduta, assegurando que, no prazo de 60 dias, os estabelecimentos forneçam gratuitamente embalagens adequadas e compatíveis aos produtos adquiridos. Sacolas reutilizáveis poderão ser ofertadas por até R$ 0,59 e as descartáveis com aditivo oxibio não serão mais vendidas como o convênio previa inicialmente.

Em meio a essas reviravoltas, os negócios da Percon tiveram um salto de 70% no primeiro mês de 2012. Segundo a empresária não fosse pelo acordo, a empresa demoraria cerca de 20 anos para crescer às taxas vistas recentemente. Apesar de reclamações tanto por parte da indústria do plástico, que perde na produção e geração de empregos, quanto do consumidor, que agora precisa comprar sacos de lixo, Magda julga que essa mudança de hábitos é para melhor. "Todos saem ganhando. Afinal, só estamos protegendo o futuro", ela contemporiza, passando ao largo de argumentos como o fato de poucas embalagens serem sustentáveis como a sacolinha tradicional, pois hiper reutilizável, ou de contradições como a distribuição gratuita de sacos plásticos de polietileno mantidas nas lojas, para o consumidor envasar os artigos selecionados nas bancas de hortifrútis. A Percon não tem planos para usar bioplásticos, mas Magna admite estudar o trabalho com outros materiais.

De acordo com a **Associação Brasileira da Indústria de Embalagens Plásticas Flexíveis**, o segmento de sacolas plásticas descartáveis é composto por entre 200 a 250 empresas, das quais cerca de 100 estão em São Paulo. O faturamento no Estado fica em R$ 200 milhões em comparação à receita nacional de R$ 500 milhões. Em São Paulo, são consumidos 5,2 bilhões de sacolinhas anualmente versus 12,9 bilhões no país.

No fim das contas, a população paulistana vai se adaptando. Pesquisa do Datafolha revelou em fevereiro que 57% dos consumidores do maior centro econômico do país são a favor do acordo contrário à sacolinha. Em contrapartida, 66% dos entrevistados mostraram-se contra a cobrança no caixa pelo tipo biodegradável e uma parcela de 57% do público mostrou-se contrária a comprar essa sacola. Para engrossar a controvérsia, pululam no debate os zurros em torno dos conceitos de biodegradabilidade e de fonte renovável, tal como em torno do que é sintético ou natural. Por exemplo, a ráfia, quintal de carteirinha de PP, foi definida na imprensa escrita como matéria-prima vegetal. A própria Percon contribui para a zorra ao mencionar em seu site que suas sacolas de nãotecido de PP são biodegradáveis. "Ou seja", diz o texto on line, "após o seu uso (N.R.- o material) pode ser decomposto pelos microorganismos usuais no meio ambiente". Não precisava apelar.•

plásticos em revista

Versão digital

Acesse agora www.plasticosemrevista.com.br e leia na íntegra o último exemplar antes mesmo de receber a sua versão impressa.

Basta cadastrar-se gratuitamente e você poderá ler nossas próximas edições em seu micro, iPad, iPhone e outros meios eletrônicos.

Mais um diferencial que Plásticos em Revista oferece aos seus assinantes, anunciantes e leitores em geral!

Rua Itambé, 341 casa 15 Higienópolis
CEP 01239-001 São Paulo SP Brasil
Telefax: (11) 3666-8301
comercial@plasticosemrevista.com.br
www.editoradefinicao.com.br

EDITORA DEFINIÇÃO
Sua porta de entrada para o mercado.

ONDE TEM PLÁSTICO, TEM POLYDIST.

O plástico está presente em nossas vidas. Nos aparelhos domésticos da casa, nos eletrônicos do escritório, no automóvel da família. E por representar tamanha importância em nosso dia a dia é que devemos estar atentos à sua qualidade e procedência. A Polydist America Latina sabe muito bem disso e por isso se preocupa em oferecer resinas plásticas da mais alta tecnologia, importadas de produtores renomados e com alta credibilidade no mercado internacional.

Ligue: 11 | 5524.7771. Acesse: www.polydist.com.br. Siga-nos:

Polydist

América Latina