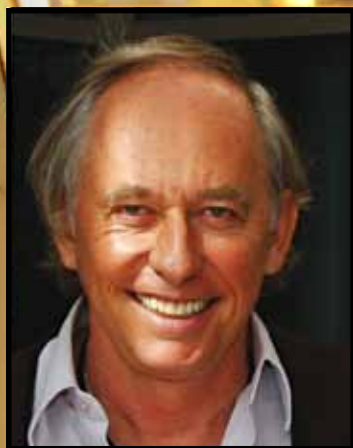




ENTREVISTA

Ministro Minc justifica
sua preferência pelas
sacolas retornáveis

SUSTENTABILIDADE

Bunge troca PP por
polímero biodegradável em
pote de margarina premium

BEM-VINDO A CARUARU

Inaugurado em maio último, o Shopping Difusora, em Caruaru, Pernambuco, simboliza a revolução em curso no mercado do NORDESTE. E no consumo de plásticos na região.

O portfólio da Braskem
é grande porque não é feito
por uma empresa só.
É construído junto
com todos os nossos clientes.



Inovar, para a Braskem, é, junto com cada cliente, usar as melhores tecnologias para transformar cada projeto em realidade. Por isso, a linha de produtos da Braskem é a mais completa da América Latina e não para de crescer. Outras informações em www.braskem.com.br.

Braskem

O problema é solução

Saiu um levanta-moral sob medida para esses tempos de turbulência, incerteza e volatilidade na economia. Em seu livro “Oportunidades disfarçadas” (editora Sextante, 302 páginas), o publicitário Carlos Domingos, fundador da agência age., demonstra com cerca de 200 casos, a diferença entre olhar e enxergar. Ou seja, como pessoas e companhias vislumbraram saídas criativas de dificuldades em diversas épocas e fizeram história.

O plástico não passa em branco pelo escrutínio de Domingos e, no gênero, o caso emblemático para o setor hoje em dia é o da ideia de Hugh Moore. Ele tentava, em 1908, vender copinhos com água nas ruas de Kansas (EUA). “Ninguém comprava seu produto”, narra Domingos, “porque já existia água potável gratuita nas praças. Para piorar, o hábito de tomar água pública estava tão arraigado no cotidiano da população que existiam até canecas comunitárias à disposição nas fontes. Seria possível convencer as pessoas a pagar algo que elas tinham de graça? Hugh estava quase se convencendo de que não quando ouviu uma frase interessante perto da fonte: Não vou tomar água depois de você. Vai que você tem alguma doença”.

Hugh pegou a deixa e descobriu, em pesquisas, os riscos à saúde, como tuberculose, quando pessoas afrontam a higiene compartilhando um recipiente. “Naquele momento”, retoma o fio Domingos, “Hugh concluiu que estava oferecendo o produto errado. As pessoas não precisavam de copinhos com água, mas de copinhos descartáveis”. Noves-fora, Hugh Moore fundou nos EUA a transformadora Dixie, ícone global em descartáveis plásticos. Anos depois, o negócio floriou com o veto do governo ao uso de canecas comunitárias em locais públicos nos EUA.

O livro de Domingos tem este subtítulo: “Histórias reais de empresas que transformam problemas em grandes oportunidades”. Pois o mundo gira e a Lusitana roda e, de aliados da saúde pública, os recipientes descartáveis plásticos – de copos a garrafas de PET – caíram no repúdio de correntes ambientalistas com porta-vozes como o Ministro do Meio Ambiente, entrevistado nesta edição. Em suma, esses descartáveis, tal como as sacolas, são criticados por algo fora de seu alcance – o descarte incorreto praticado pelo consumidor mal educado. Pegando o espírito do livro: resultantes da transformação de problemas em grandes oportunidades, os descartáveis foram retransformados em problemas por ambientalistas influentes.

Deve haver nisso aí uma oportunidade disfarçada para o setor plástico fazer com que o problema volte a ser visto como a solução que realmente é.

Divulgação



**UM LIVRO REPLETO
DE IDEIAS PARA A
INDÚSTRIA DO PLÁSTICO
ENFRENTAR MELHOR
SEUS OPOSITORES**



ESPECIAL

Mercado

24

O Nordeste acontece

VISOR

06 Otimismo em pó

Redução de custos amplia os pedidos de micronização por transformadores e componedores, atestam prestadores do serviço como Domênico Valente.



OPORTUNIDADES

10 Custos sem sustos

Índices de produtividade ampliam as vendas dos equipamentos de reciclagem da **Wortex**.



Aberto este ano em Caruaru (PE), o **Shopping Difusora** representa a melhoria do poder aquisitivo que faz explodir o consumo no Nordeste. Veja como essa guinada contagia a indústria do plástico na região.

SENSOR

12 Não tem conversa

Carlos Minc, Ministro do Meio Ambiente, defende em entrevista o repúdio à sacola descartável e rejeita a alternativa dos aditivos oxibiodegradáveis.

Divulgação



RASANTE

20 Plano Geral

Dow põe estirênicos à venda; o tombo das vendas da Romi; tubos corrugados aliam Tigre e ADS e outras notícias em primeira mão.

DESTAQUE
PESQUISA & MARKETING
www.destaque.inf.br

40 Foco no Nordeste

Pesquisa de opinião sobre resinas no mercado nordestino.

CADERNO DE MARKETING

42 Os lançamentos em produtos e serviços

Vomm oferece secagem de refugo plástico e Crizaf lança esteira de PP e muda política comercial.

MEIO AMBIENTE

48 Bunge lança a primeira embalagem de alimentos biodegradável do país.



Divulgação

TENDÊNCIAS

50 Um parto regulatório

A maratona burocrática que recicladores de PET bottle to bottle enfrentam para conseguir o aval da Anvisa inspirou a consultoria de Neide Montesano e Ricardo Tovar.



Renato dos Anjos

Julho 2009
Nº 550 - Ano 47

Diretores
Beatriz de Mello Helman
Hélio Helman

REDAÇÃO

Diretor
Hélio Helman
editor@plasticosemrevista.com.br
Reportagem
Lilian Araujo
reporter1@plasticosemrevista.com.br
Direção de Arte
Alexandre Gusmão
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

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

CTP e impressão

Ipsis Gráfica e Editora S.A.

Fotos

Renato dos Anjos

Capa

Alexandre Gusmão

Foto da Capa
Divulgação

IVZ
INSTITUTO VERIFICADOR DE CIRCULAÇÃO

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

Circulação: Agosto/2009

MEMBRO DA ANATEC

Associação das Editoras de Publicações Técnicas Dirigidas e Especializadas

Otimismo em pó

Por que a crise favorece a prestação de serviços de micronização



Valente: ênfase na tecnologia zero perdas na micronização.

Quase um ano após a chegada da “marolinha”, memorável definição presidencial da crise, o setor industrial em geral ainda reluta em comprar máquinas para expandir, apesar dos vereditos de que o pior já passou. No frigor dos ovos, esse clima de cautela e recuperação do tombo sofrido acaba alisando a terceirização da etapa da micronização de resinas. O processo de trituração de pellets para aumentar a fluidez cobrada por atividades como rotomoldagem, pigmentação ou formulação de especialidades, cai bem aos ouvidos de transformadores e compositores por diminuir o desperdício de materiais e facilitar a produção, sem exigir deles que invistam na verticalização dessa moagem mais apurada.

Não é à toa que Domênico Valente, dirigente da **Valente Moagem**, confia em bisar este ano o crescimento de 20% aferido em 2008, apesar da economia em parafuso de outubro em diante. Com 25 anos de milhagem de voo no ramo – os sete últimos na micronização –, a empresa opera em Guarulhos (SP) com equipamentos, entre moinhos e demais periféricos, trazidos dos EUA e de marca não revelada. O efetivo inclui quatro instalações de moagem de 500-700 kg/h e uma com capacidade para 1.500 kg/h. Valente atribui à tecnologia internacional o seu padrão de qualidade e o índice de perda praticamente zerado. “A taxa média do mercado é ao redor de 2%”, compara.

Da metade final de 2008 a julho deste ano, o empresário calcula ter investido

US\$ 1 milhão em maquinário do exterior, inclusive equipamentos para ampliar em 400 t/mês seu potencial de moagem e, entre os itens em destaque, ele cita uma afiadora para micronização, quatro aglutinadores e dois misturadores. “Já estávamos bem equipados na micronização, por isso a maior parte desses recursos contempla a moagem convencional e granulação. A meta é ganhar escala para reduzir custos”, ele complementa. Nesse sentido, o próximo passo, abre Valente, é tirar do papel o projeto da instalação de geradores elétricos na fábrica. Além dos custos mensais ao redor de R\$ 130.000 com energia, ele situa, a empresa é obrigada pela concessionária a suspender suas atividades entre 17h30 e 21h. “Os geradores nos permitirão operar 24 horas diárias”. A Valente Moagem dispõe ainda de laboratório para análises granulométricas e de fluidez. Seus laudos são encaminhados com amostras aos clientes para, assim informados, decidirem se encaminham o material para o serviço solicitado.

Pelo notebook de Valente, sua empresa hoje microniza na faixa de 700t/mês de resinas, das quais polietilenos (PE) respondem por 70%. Conforme avalia, a participação de polímeros como poliestireno (PS) também tem subido, fato creditado por ele à preferência de transformadores por terceirizarem essa etapa em lugar de correr riscos realizando-a internamente. Para Valente, um movimento regular da ordem de 300t/mês até

COMO VOCÊ ESTÁ VENDO, NÃO TEMOS NADA A ESCONDER!



Infraestrutura que permite qualidade e produtividade a baixos custos.



**A VALENTE ABRE AS PORTAS
PARA VOCÊ CONHECER SUA
INFRAESTRUTURA E TOTAL
TRANSPARÊNCIA.**



Seja nosso parceiro!

**valente
moagem**

GRANULAÇÃO, MOAGEM E MICRONIZAÇÃO
TERCEIRIZADA

11 2412-9595

www.valentemoagem.com.br

compensaria o aporte em micronização própria, mas ele reitera que a clientela de rotomoldagem e masterbatches opta por encomendar o serviço para melhor concentrar-se no seu negócio por vocação e evitar mais despesas de produção e mão de obra.

Na filial nordestina da paulista **Produmaster**, componedora de masters e distribuidora de PS da **Innova**, a valorização do real frente ao dólar antes da explosão da crise inspirou a ideia de ampliar a oferta de serviços de micronização. À época, o cenário retraiu o setor calçadista, então o principal cliente na micronização de adesivos e colas a baixa temperatura por criogenia, rememora o diretor industrial Alberto De Boni Neto. Com o custo do nitrogênio em alta e a demanda do serviço em baixa, explica, a unidade em Camaçari (BA) entrou este ano na micronização de PE, PET e policarbonato (PC). Entre os campos mais quentes, o diretor cita rotomoldadores de médio porte, voltados principalmente a tanques e caixas d'água. A ampliação do leque de materiais micronizados animou a Produmaster Nordeste a comprar seu quarto moinho, com capacidade de 600 t/mês.

Como a Produmaster, a **Fortymil** distribui resinas (poliolefinas da **Braskem**) e tem braço na micronização. Mas se distingue como recicladora e atua exclusivamente no Sudeste. Na calculadora do dirigente Ricardo Mason, serviços de micronização compõem apenas 3% de suas atividades. Na sede em Itatiba (SP), a empresa conta com moinho micronizador de 180 t/mês, em regra mobilizado por clientes médios da rotomoldagem e masters.

Para Paulo de Valentim, diretor da paulista **Resinpó**, micronização é reduto ainda em maturação no país, razão pela qual ele concentra sua oferta do serviço no Sul/Sudeste, onde está o grosso das

Divulgação



Masters: componedores preferem contratar o serviço.

indústrias dependentes dessa moagem. Como Domenico Valente, Valentim aposta em salto de 20% no seu movimento de micronização este ano, atendido com capacidade estimada em 300 t/mês e, no embalo, ele adianta que a Resinpó abre o leque debutando no desenvolvimento de compostos tingidos.

Sul e Sudeste também ocupam a tela do radar da **Micropol**, de Novo Hamburgo (RS). Seu movimento de micronização é dominado em 90% pela seara da criogenia, cabendo o restante a termoplásticos convencionais, reparte a diretora Clair Puffal. No ano passado, ela fixa em 60 toneladas o volume total de PVC, PE e PET triturado no seu único moinho micronizador. Para o exercício atual, ela cava maior participação das resinas commodities e, na esfera da criogenia, a intenção é buscar alternativas, como polímeros termossensíveis, ao encolhimento da demanda desse tipo de micronização por setores como o calçadista.

Atuar com um pé em serviços e outro na venda de periféricos como sistemas para micronização, tem permitido à subsidiária brasileira da alemã **Pallmann** salvar o balanço desde a eclosão do colapso financeiro, em outubro último, evidencia o engenheiro de vendas

Miguel Fiot. Desse modo, diz, a divisão da receita, antes repartida em 70% para periféricos e 30% para serviços, passou a ficar mais nivelada. A mudança, ele explica, decorreu da trava nas vendas de maquinário posta por transformadores atarantados com a guinada econômica. Embora as intenções de compra de periféricos ainda não tenham voltado à boa forma, nota Fiot, a taxa de ocupação na transformação recupera-se mais rapidamente, o que se reflete nos pedidos de micronização. Prova disso, ilustra, é a expectativa da Pallmann de bisar o crescimento de 25% atingido em 2008 na prestação desse serviço.

Otair Moya, diretor da **Microjett**, focada em equipamentos para micronização de 80 a 500 kg/h em Piracicaba (SP), tem presenciado a expansão nacional dessa atividade. Entre 2007 e 2008, situa, 11 micronizadores seguiram para a Bahia e oito para o Ceará. Apenas no ano passado, diz, sua empresa comercializou 40 equipamentos. Mas a maré mudou com a crise e as vendas só reagiram praticamente ao final do primeiro semestre, com três moinhos colocados. Para o exercício atual, Moya acena com melhorias como um sistema de facas adequado a materiais como copolímero de etileno com acetato de vinila (EVA).

No balcão rival da **Tritumaq**, o diretor comercial Célio Roberto Vieira vê a clientela ainda relutante em comprar. Com o registro de cinco micronizadores nas vendas de 2008 e apenas dois no semestre passado, ele acompanha atento o comportamento de seus principais mercados, rotomoldagem e extrusão de PVC, e espreita novos redutos, caso da micronização de PET reciclado.

Dos avanços em seus moinhos micronizadores, Vieira frisa medidas como a adoção de motores mais potentes, revertendo em economia energética e aumento de capacidade. •

7º PPR PRÊMIO PLÁSTICOS EM REVISTA

Novos formatos

nas categorias:

- Top Distribuidor
- Top Equipamentos
- Top Profissional
- Top Moldes
- Top Transformador



**Anote em sua agenda
12 de novembro 2009**

Adquira já o seu convite ao preço de R\$ 240,00

Número limitado de participantes

Fone (11) 3666-8301 - Ramal 617, com Keli

Evento de premiação

A partir das 18:30 horas

Local: Vila Noah - São Paulo



**EDITORIA
DEFINIÇÃO**
Sua porta de entrada para o mercado.

Rua Piauí, 1164 casas 7 e 8
CEP 01241-000 São Paulo SP Brasil
Telefax: (11) 3666-8301
comercial@docerevista.com.br
www.editoradefinicao.com.br

Custos sem sustos

Wortex cresce na garupa do retorno garantido pela sua tecnologia de reciclagem

Nem os preços da resina virgem, cuja superoferta os aproximou do material recuperado, nem o consumidor final com pé no freio, nem o transformador arisco a comprar máquinas. Nenhum dos argumentos preferidos do setor plástico para justificar o fiasco dos resultados deste ano contamina o balanço da **Wortex**. “Somados os negócios de cilindros e roscas para equipamentos em geral e de sistemas fechados de reciclagem, nosso volume de vendas deve saltar 25-30% no exercício atual”, comemora o presidente Paolo De Filippis. Em resposta, ele programa aplicar até dezembro próximo em torno de R\$ 6 milhões para cortar custos e ampliar

o potencial de sua fábrica em Campinas (SP). Com essa expansão, exemplifica, apenas sua capacidade de montagem de instalações de reciclagem passará de três a 4-5 unidades mensais em regime de um turno. O dirigente explica que, em fases de demanda incandescente como julho deste ano, só não rodou em dois turnos por falta de mão de obra. “Dispúnhamos de 30 vagas, não preenchidas porque técnicos qualificados como os do **Senai** hoje preferem aprimorar-se em campos como Mecatrônica, relegando a segundo plano a área de Mecânica, a mais ligada à construção de equipamentos”, lamenta o dirigente.

À parte a procura constante por roscas

e cilindros para substituição de similares defasadas ou para incorporação em novas máquinas, De Filippis justifica o fluxo de vendas da Wortex com a blindagem à crise demonstrada pelos seus sistemas Challenger nas duas frentes do mercado de reciclagem. No front das aparas industriais, pondera o empresário, recicladores e transformadores aparentam finalmente ter despertado para o peso dos custos de produção em suas margens de lucro. Essa exigência básica do negócio, nota Filippis, costumava ser desconsiderada na prática pela maioria das empresas, em regra sem gestão profissionalizada. “Reciclagem não é mais um negócio para investidores estranhos no ninho, a exemplo dos muitos que entraram nos primórdios da recuperação de PET e se deram mal”. A partir de setembro próximo, prevê, a entrada em cena da nota fiscal eletrônica (NF-e), contribuirá bastante para acentuar a preocupação com os custos entre as indústrias de transformação e reciclagem. Afinal, ele concorda, as recaídas na informalidade acabam deturpando o impacto real dos custos industriais no lucro final. “Um transformador de filmes munido de sistema de reciclagem anexo à planta da película”, exemplifica o presidente da Wortex, “pode testar o desempenho da sua linha de extrusão e desenvolver produtos com mais liberdade, pois seus custos extras restringem-se basicamente

De Filippis: clientes despertam para o impacto dos custos.



Renato Rizutti

à mão de obra, pois a matéria-prima resultante desses experimentos será recuperada pela Challenger e reencaminhada à produção”.

No reduto da reciclagem de plástico pós-consumo, o argumento de venda de De Filippis é a redução de custos proporcionada pela tecnologia da Wortex ao substituir equipamentos defasados, praxe nesse segmento. “Ela contribui, assim, para alargar a distância mantida dos preços do polímero virgem, principal atrativo econômico do recuperado”. É uma vantagem acentuada em momentos como o atual ciclo de baixa na petroquímica global, de término incerto.

De Filippis também se entusiasma com as perspectivas abertas para a Challenger através da frustração captada em clientes fígados por sistemas de reciclagem da China. “Os problemas sofridos com esses equipamentos movidos apenas a preço e as perdas provocadas nos negócios levaram vários clientes a voltar para as linhas Challenger”, ele percebe. Na mesma trilha, De Filippis define como uma benção a chegada da NF-e. “Vai colocar todos os competidores nas mesmas condições de disputa”, ele explica, assinalando que a Wortex hoje opera totalmente informa-

Divulgação



Challenger 105: desempenho aprimorado.

tizada, colidindo por vezes com ações predatórias da concorrência.

Em paralelo ao investimento na ampliação da fábrica, De Filippis sublinha estar aprimorando o desempenho, em capacidade e tecnologia, de seus sistemas fechados de reciclagem, cujo mix engloba linhas de 800 a 1.400 kg/h. Pelo flanco da produção, ele exemplifica as melhorias obtidas com o modelo Challenger de 90 mm de diâmetro de rosca, com capacidade atual de 400-450kg/h, bem acima da faixa de 180-220 kg/h aferida com a versão de 80mm. No momento, distingue o fabricante, seu carro-chefe é a Challenger de 105 mm, capaz de prover 450-550 kg/h de recuperado. Pelo flanco da tecnologia, ele evidencia seu esforço em prol do enobrecimento do plástico reciclado.

“O melhor retorno nesse segmento não é mais proporcionado pelas aplicações triviais, como mourões, bancos, cercas ou fibras, mas pelo uso do reciclado em compostos para peças técnicas”, defende. A tiracolo dessa premissa, impulsionada também pelas ondas da sustentabilidade, De Filippis já montou, por exemplo, versões da Challenger com quatro níveis de degaseificação, qualificadas para reaproveitar refugos como laminados impressos ou adequadas ao reaproveitamento de materiais que vão de resinas commodities a materiais de engenharia como poliamidas e acrilonitrila butadieno estireno. “Já entregamos algumas unidades desse modelo e o foco agora é montar um protótipo de construção mais acessível”, ele antecipa. •

ESCASSEZ DE ENERGIA?



Roboshot 52000B 100% elétrica



Powerline 100% elétrica

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

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

Quer saber mais?
Ligue para a Milacron

MILACRON

Al. dos Jurupis, 452 - 6º Andar - Bloco A
Moema - 04088-001 - São Paulo - SP
Fone: (+11) 5051 1838 - Fax: (+11) 5055 1905
milacron_brazil@milacron.com
www.milacron.com/plastictech.stm

Não tem conversa

População deve recusar descartáveis como sacolas plásticas, defende o Ministro do Meio Ambiente.

Se depender de Carlos Minc, Ministro do Meio Ambiente, o reduto de polietileno (PE) pode iniciar a contagem regressiva para riscar um bom mercado da sua vitrine: as sacolas descartáveis, cujo consumo nacional de resina varia de 200.000 a 300.000 t/a, conforme o interlocutor. Por sinal, o ministro já colocou o discurso em prática, ao lançar no primeiro semestre a campanha "Saco é um saco", pró-sacola retornável e com aplauso de supermercadistas, entre eles vários que apoiaram em 2008 a chegada da sacola descartável normatizada, mais resistente, proposta da cadeia plástica para evitar o consumo excessivo da embalagem. Na realidade, a crítica de Minc é extensiva a qualquer produto descartável e, entre outras facetas de sua postura, ele não aprova a opção dos aditivos oxibiodegradáveis, deixa claro na entrevista gentilmente concedida a **Plásticos em Revista (PR)**.

PR- Se as sacolas convencionais são encontradas em locais indevidos,



Minc: descarte correto de materiais recicláveis é ação insuficiente.

é porque alguém as jogou ali. Nesse caso, por quais motivos, como evidencia a campanha "Saco é um saco", o senhor prefere apoiar a redução ou extinção do uso dessas sacolas em lugar de focar diretamente a raiz do problema, que é o combate ao descarte incorreto da embalagem por uma população mal informada?

Minc - A campanha "Saco é um saco" trabalha a questão do consumo cons-

ciente. A redução do consumo de sacolas plásticas e de outros produtos descartáveis é uma necessidade e uma premissa ética em relação ao impacto da sociedade humana no planeta. A educação do cidadão para o correto descarte é também fundamental, mas primeiramente há que se reduzir o consumo de produtos descartáveis, que consomem recursos naturais e emitem poluentes em seu processo de produção para serem utilizados apenas uma vez e jogados fora,

Divulgação

Foto: Divulgação

Paixão Distribuição



DISTRIBUIÇÃO OFICIAL

Resinas termoplásticas da Quattro, Basf, Lanxess, Bayer MaterialScience, Eastman, Rohm and Haas, Unigel, Cabot, Formosa e Actplus.

REPRESENTANTES E CONSULTORES

Atendimento externo, interno e também pelo "contact center" no Brasil todo.

LOGÍSTICA E ENTREGA

Estoques e entrega própria com padrões rígidos de qualidade.

+ ACTIVAS

Ano 19. Atuação nacional, desenvolvimentos, assistência técnica, históricos, laudos, procedência, confiabilidade, qualidade, regularidade no fornecimento, certificação ISO em todas as filiais, "website", faq, cartão BNDES, responsabilidade social e ambiental, programações, amplo portfólio de resinas: commodities, engenharia, masters, compostos, aditivos...

Activas na Embala Nordeste
24 a 27 de Agosto • 16h00 - 22h00
Centro de Convenção de Pernambuco

ISO 9001
BUREAU VERITAS
Certification



ACTIVAS®

Distribuição de Resinas Termoplásticas

www.activas.com.br



+ PP Composto + Actplus + Master + Coloridos e Rotomoldagem

PS

PP

PEBD

PEMD

PELMD

PELBD

PEAD

EVA

ABS

ABS-PA

ABS-PC

PMMA

MABS

SAN

ASA

COPE

CAPE

PA 6

PA 6.6

PBT

PSU

PES

POM

PC

ADITIVOS



Activas-NE

(81) 3476-5050

Activas-RJ

(21) 2240-5200

Activas-SP

(11) 3525-5000

Activas-SC

(47) 3437-5001

Activas-RS

(54) 3028-9400



Divulgação

Campanha “Saco é um saco”: governo e Wal-Mart apóiam as sacolas retornáveis

agravando a situação de aterros e lixões, exigindo mais e mais espaço para jogarmos fora nosso lixo. O descarte correto de materiais recicláveis — o encaminhamento para reciclagem — não é suficiente em um panorama de consumo crescente. A população mundial cresce, assim como cresce a economia e o poder aquisitivo desta população que quer consumir como viu outros consumirem por tanto tempo. O planeta é finito, o consumo de recursos naturais precisa se dar de maneira racional, e o consumo consciente individual é uma premissa necessária para nossa sobrevivência. A campanha vai na direção da educação e informação da população, chamando atenção para um novo R antes do Princípio dos 3Rs, onde Recusar vem antes de REDUZIR.

PR- Em várias localidades do Sul/Su-

deste, leis municipais determinam o veto ao emprego de sacolas descartáveis convencionais no comércio. A alternativa mais adotada é a das sacolas de plástico incorporando aditivo oxibiodegradável. Na opinião do senhor, a oxibiodegradação constitui ou não uma solução aceitável para adequar as sacolas descartáveis à causa da proteção ambiental?

Minc- Entendemos que a tecnologia oxidegradável não é solução ambiental para o problema das sacolas plásticas, assim como não será exclusivamente a substituição por outro material, como os bioplásticos ou papel. O consumo excessivo das sacolas plásticas é que precisa ser combatido, antes de mais nada. Se substituirmos todas as sacolas plásticas por sacos de papel, como ocorria antigamente, o nível de consumo

atual provocaria outro tipo de impacto ambiental: uma enorme demanda por celulose seria uma enorme demanda por árvores, gerando a necessidade de mais plantações de pinus e eucaliptos. Não é solução substituir um material por outro simplesmente: é necessário o consumo consciente das sacolas e sua correta destinação após o uso. Além disso, é nosso entendimento que a biodegradação do plástico convencional não tem ainda consenso científico. Dessa maneira, não se pode garantir que a oxidação do plástico oxi-degradável levará a uma biodegradação posterior. O que se sabe é que a oxidação fragmenta o plástico, o que poderá gerar um resíduo menor e praticamente impossível de conter. Este novo resíduo, se produzido em larga escala como ocorreria no caso de uma substituição completa das sacolas plás-

ticas por sacolas oxidegradáveis, poderia acarretar impactos ambientais diversos como a impermeabilização de solos, contaminação de corpos d'água e ingestão por animais, eventualmente, entrando em nossa cadeia alimentar. A melhor opção de substituição para as sacolas plásticas é o uso de sacolas retornáveis, duráveis, de outros materiais.

PR- O consenso oficial entre supermercadistas é de que o consumidor brasileiro destoa do padrão internacional por não topa pagar pela sacola descartável na saída do supermercado, exigindo sua distribuição gratuita. No entanto, vários supermercadistas nos dizem que topariam cobrar pela sacola se todos os estabelecimentos o

fizessem simultaneamente. Consumidores inscritos no Bolsa Família nos asseveraram que concordam em pagar pela sacola descartável em prol da proteção ambiental. Por quais motivos, o senhor não defende a implantação da cobrança da sacola na saída do caixa e, com os recursos arrecadados, seu ministério constitui um fundo para respaldar ações de conscientização contra o descarte incorreto e para intensificar a coleta e reciclagem dessas embalagens?

Minc- A cobrança é, de fato, uma experiência internacional bem-sucedida para a redução do consumo de sacolas plásticas. No Brasil, no entanto, a população utiliza as sacolas plásticas como sacos de lixo em larga escala. Entendemos que enquanto não houver a obrigatoriedade

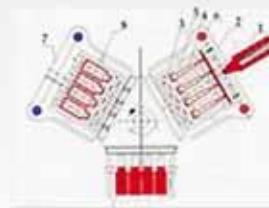
da implantação de sistemas de coleta seletiva em todos os municípios (como apregoa a Política Nacional de Resíduos Sólidos, ainda a ser aprovada pelo Congresso), não há alternativa imediata para a população em uma eventual suspensão da gratuidade das sacolas plásticas, o que provocaria outros tipos de impacto ambiental. É verdade que parte da população preocupa-se com a questão ambiental e estaria disposta a pagar pelas sacolas ou voltar a comprar sacos de lixo, mas há aquela parcela que não teria condições de dispor de parte de sua renda para este fim. Os países que implementaram a cobrança por sacolas plásticas passaram a oferecer alternativas para o acondicionamento de lixo orgânico, muitas vezes de forma gratuita, com a distribuição de sacos de lixo biodegradáveis pelas prefeituras. Para

EXACTA – IBM Injection Blow Machine



- Confecção de frascos em PE, PP e PS, pelo processo de IBM, com 3 estágios.
- Volume do frasco de 2 a 1000 ml.
- Processo não gera sobras de matéria prima.
- Precisão dimensional do gargalo.
- Excelente relação custo / benefício.
- Equipamentos pronta entrega.

Visite-nos
INTERMACH 2009
Joinville - SC
15 a 19 de setembro 2009



HDB REPRESENTAÇÕES LTDA
Rua Martiniano Lemos Leite, 30 - Barro Branco - Cotia - SP - CEP 06705-110
PABX: (11) 4615 - 4655 Fax: (11) 4703 - 3000 - e-mail: hdb@hdbrepr.com.br
Visite nosso site: www.hdbrepr.com.br

NOSSOS FILMES SUPERPRIME

EM **BOPP E BOPET**

SÃO TÃO PERFEITOS QUE NEM

PARECEM DE VERDADE.



BOPET BOBINATEC
PROCEDÊNCIA GARANTIDA

(11) 4176-7080 www.bobinatec.com.br



BOBINATEC
Campanha da Fimpe Brasileira

SENSOR

implementarmos uma política como esta, precisamos ter estruturada toda uma rede de atenção ao cidadão para que encaminhe corretamente seu lixo, não causando outros problemas ambientais como o descarte inadequado em matas e rios, e a atração de vetores de doenças.

PR- Apesar da superoferta mundial de resinas petroquímicas, a preocupação global com o meio ambiente tem facilitado, apesar do preço mais caro, a adoção de plásticos biodegradáveis em lugar de plásticos obtidos do petróleo em embalagens de produtos premium. Diante da abundância de matérias-primas como açúcar e milho no Brasil, como o ministro considera a proposta de convencer o governo a conceder incentivos a investimentos na produção industrial de biopolímeros por empresas do agronegócio?

Minc- A indústria de biopolímeros no Brasil tem enorme potencial para expandir-se: condições naturais, desenvolvimento tecnológico e enorme mercado consumidor, ávido por alternativas ambientalmente mais corretas. Acredito que a indústria do bioplástico brasileira deva ser incentivada, sem dúvida, mas levando em consideração atitudes que mantenham sua característica de ambientalmente sustentável. Sua fonte de matéria-prima, por exemplo, é basicamente composta de produtos alimentícios como a batata e a mandioca, o que esbarra na questão da segurança alimentar, gerando alguma polêmica. No entanto, a indústria de bioplásticos brasileira pode utilizar-se de resíduos e rejeitos de feiras e restaurantes, além de aproveitar-se de variedades não

adequadas para o consumo humano, como a mandioca brava. A forma como esta indústria crescerá no Brasil é que trará o grande diferencial deste produto no mercado nacional e internacional e, por isso mesmo, defendendo que a reforma tributária dê um tratamento diferenciado para setores inovadores e que poupam os recursos naturais.

PR- Um dos fatores que oneram uma operação de reciclagem é a separação de componentes de materiais diferentes de uma mesma embalagem. Como avalia a proposta para simplificar e incrementar a reciclagem no Brasil incentivando o desenvolvimento e adoção de embalagens à base de um único material?

Minc- Acreditamos que muito mais que esperar incentivos do governo, a indústria precisa internalizar o preceito ético de desenvolver produtos com maior reciclabilidade. A logística reversa deve estar presente e o ecodesign deve ser aplicado, levando em consideração esta realidade no momento do desenvolvimento de uma nova embalagem ou produto. O uso de materiais diversos dificulta a triagem e a reciclagem do produto, então a necessidade deste uso deve ser questionada. Uma empresa preocupada que o design de seus produtos e embalagens os torne mais fáceis de serem reciclados, tem um diferencial junto ao consumidor consciente. Ele passará a privilegiar esta empresa, o que agregará muito mais valor à sua marca do que o incentivo governamental para que faça a coisa certa.

PR- Por meio de ações como a campanha “Saco é um saco”, o

“A oxidação não soluciona o problema ambiental das sacolas”

PEQUENOS DETALHES FAZEM RELAÇÕES ESPECIAIS

Um olhar protetor, uma conversa, receber um conselho, ter um porto-seguro, saber que você pode contar com alguém em todos os momentos.

Grandes coisas são feitas de simples e importantes detalhes, é nisso que a Piramidal acredita. Para nós, viver cada dia sabendo a importância de manter pessoas especiais sempre próximas faz a vida valer a pena.

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

Piramidal, simplifica sua vida.

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



Braskem



crumex



BOREALIS
SHAPING IN FUTURES AND PLASTICS

KEPITAL
TOTAL COPOLYMER

LANXESS
Engineering Chemistry

UNIGEL

PIRAMIDAL
Distribuição de Termoplásticos

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

www.piramidal.com.br



Dosadores



Moinhos

Desumidificadores



Alimentadores com
Válvula Proporcional



Secadores

Produtos de fácil operação que garantem uma produção com alta qualidade, produtividade e eficiência.

- Alimentação Individual • Central de Alimentação
- Dosagem • Central de Dosagem • Válvula de Mistura
- Secagem Ar Quente • Secagem / Desumidificação
- Silos de Armazenamento • Carrinhos de Transporte
- Moinhos de Alta e Baixa Rotação

senhor, integrante do governo Lula, defende a redução e/ou eliminação do uso da tradicional sacola plástica descartável. Por seu turno, o governo Lula financia (via BNDES) a construção de fábricas e complexos petroquímicos que produzem o plástico das sacolas, além de ser sócio vital (via Petrobras) dos dois produtores desse material no país, Braskem e Quattor. Afinal de contas, de qual lado o governo está?

Minc- A produção do plástico é a menor parte do trabalho da indústria petroquímica – apenas 4% do petróleo produzido no mundo segue para a produção de plástico e 0,15% tem como destino final a produção de sacolas plásticas. As sacolas plásticas têm impacto ambiental coletivo alto, daí a necessidade do consumo consciente deste

item. A indústria petroquímica, no entanto, é ainda fundamental para a sociedade humana e continuará sendo enquanto não incentivarmos alternativas a ela. É irreal sugerir que o governo Lula deixe de investir nesta indústria e na Petrobras por que se está incentivando a redução das sacolas plásticas. Não é irreal, contudo, sugerir que o governo também incentive a produção de energia de fontes renováveis e o desenvolvimento tecnológico de alternativas ao uso do petróleo – caso dos já citados bioplásticos e também de carros elétricos ou híbridos – diminuindo nossa dependência do petróleo. São questões em esferas diferentes: o investimento maior ou menor na indústria petroquímica é uma questão de visão estratégica do governo, enquanto a redução do consumo de sacolas plásticas é algo individual, na esfera de decisão do consumidor. •

“A melhor opção às sacolas plásticas são as retornáveis, de outros materiais”



Divulgação

Av. Sapopemba, 550 - Cep 09250-301
Santo André - SP - BRASIL
www.ineal.com.br
ineal@ineal.com.br

PABX: +5511 4975-2387

A RÉPLICA FINALMENTE ENTRA NO AR

Assinada pela agência W/Brasil, uma campanha de alcance nacional em prol do consumo responsável e descarte correto da sacola descartável constitui a primeira reação da indústria do plástico, perante a opinião pública, a anos de mutismo diante dos ataques ambientalistas contra a embalagem. Orçada em R\$9 milhões e com duração inicial prevista para seis meses — a contar em princípio da segunda quinzena de agosto — a campanha será veiculada em TV (aber-



Schmitt: o momento de responder é agora.

Divulgação

ta e paga) e brotou de ação conjunta da **Associação Brasileira da Indústria de Embalagens Plásticas Flexíveis (Abief)** e das petroquímicas **Braskem, Quat-tor, Dow e Petroquisa**. “A argumentação adotada é que o descarte

da sacola relaciona-se à atitude de quem executa esse ato e não com a existência da embalagem por si. Isso, por sinal, é demonstrado na cena da pessoa que joga um saco plástico pela janela, integrante da campanha veiculada pelo Ministério do Meio Ambiente (“Saco é um saco”),” resume Alfredo Schmitt, presidente da Abief. Conforme analisa, a campanha não é suficiente para debelar a ofensiva ecoxiita, “mas constitui a resposta coordenada, ressaltando os bons atributos dos nossos produtos, que a cadeia plástica precisava começar a dar em algum momento. E esse momento é agora”.

**Sacola descartável
normalizada**



Baerlocher do Brasil

Aditivos para Plásticos



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

BAROPAN

Complexos Estabilizantes e Lubrificantes Sólidos

Uso indicado para:
- Isolamentos Elétricos;
- Extrusão de Tubos;
- Filme de PVC;

- Perfilados;
- Injeção.

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

Estabilizantes Sólidos e Líquidos

Uso indicado para:
- Embalagens;
- PVC Rígido e Flexível;
- Brinquedos;

- Brinquedos;
- Atóxicos para garrafas.

BAROLUB

Lubrificantes Especiais

Uso indicado para:
- PVC Rígido e Flexível;
- Internos e Externos;
- Líquidos e Sólidos;

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

CIAQUISTAB

Sais de Chumbo

- Sulfato Tribásico de Chumbo: - Litargirio.

ESTEARATOS METÁLICOS

- Zinco;
- Magnésio;
- Alumínio;

- Bário;
- Cádmio;
- Cálcio.

BAERORAPID E BAERODUR

- Auxiliares de Fluxo;

- Modificadores de Impacto.

FOSFITOS ORGÂNICOS

- DiPDP; - TNPP.

BÆRLOCHER



Telefone: (11) 3112-5400 / Fax: (11) 3112-5450
baerlocher@baerlocher.com.br / www.baerlocher.com.br

www.baerlocher.com

we add character to plastics

Pensando grande

Está agendada para o quarto trimestre, em princípio, a primeira manifestação concreta no Brasil da joint venture em partes iguais, orçada em US\$40 milhões, entre a **Tigre** e a norte-americana **ADS**. O período em foco foi agendado para a partida da planta brasileira da associação, dedicada à extrusão de tubos corrugados de polietileno de alta densidade (PEAD) no limite máximo da ordem de 1.200 mm de diâmetro e de até 600 mm no caso de tubos de PVC, conforme divulgou na mídia norte-americana Joe Chlapaty, CEO da ADS, que participa da sociedade com duas plantas no Chile, país sede da companhia Tuberias Tigre-ADS LTDA. O faturamento em vista é fixado em US\$100 milhões anuais e, entre as perspectivas, Chlapaty destaca as obras de infraestrutura engatilhadas pelas cidades brasileiras nas quais a Copa do Mundo de 2014 será disputada. Na entrevista a seguir, Ana Maria Hallack, diretora de negócios internacionais da Tigre, comenta essa aliança com a ADS.

PR - Quais os diferenciais proporcionados à Tigre, nessa tecnologia de tubos corrugados que ela já domina, pela sociedade firmada com a ADS?

Ana Maria - No compartimento de PEAD corrugado, a Tigre possui um tubo para esgoto e uma linha de dutos elétricos; ambos de diâmetros pequenos. A ADS, além do vasto conhecimento industrial, é referência na fabricação de tubos corrugados de PEAD com grandes diâmetros. Portanto,



Divulgação

a associação visa aumentar o acesso à produção de tubos de PEAD e unir duas grandes empresas e suas conhecidas marcas para oferecer ao mercado brasileiro a melhor tecnologia e produto, em termos de tubos de grandes diâmetros.

PR - Quais os tópicos da tecnologia de tubos corrugados que estavam fora do alcance da Tigre e que a joint venture vai tornar disponíveis para o grupo?

Ana Maria - A joint venture permitirá à Tigre fornecer soluções a mercados antes inexplorados pela empresa, oferecendo materiais de alta resistência química e classe de rigidez e, principalmente, que garantem a estanqueidade na obra, evitando a contaminação do lençol freático.

PR - Porque a joint venture Tuberias Tigre-ADS não aproveita para ampliar a produção existente de tubos corrugados da Tigre no Brasil em lugar de anunciar a montagem de fábrica 0 km para o produto aqui no país?

Ana Maria - Um dos principais objetivos da parceria é a troca de

experiências entre as duas gigantes multinacionais. O anúncio da montagem da fábrica 0 km, em Rio Claro (SP), vem unir o desejo de potencializar a liderança e conhecimento da Tigre na América Latina e o know how da ADS em tubos de grande diâmetro para drenagem, mineração, irrigação e eletricidade.

PR - No Brasil e restante da América do Sul, o setor de infraestrutura, dependente de verbas públicas e da liberação de verbas complicada pela burocracia oficial, evolui com morosidade e taxas discretas que contrastam com o setor de lançamentos e manutenção predial. Qual o atrativo enxergado pela Tigre e ADS para investirem nesse reduto?

Ana Maria - A Tigre é uma empresa que respira inovação. A atuação com novos produtos em mercados de grandes oportunidades, como drenagem pública e mineração, inspirou a joint venture.

Nãotecido no pregão (II)

Em apresentação ao mercado de capitais, Eduardo Feldmann, diretor financeiro da **Companhia Providência**, nº1 em nãotecidos no país, atestou que, com capacidade instalada da ordem de 80.000 t/a a cargo de 10 linhas Reicofil em Pinhais (PR) e Pouso Alegre (MG), a empresa detém participação de 51% em seu segmento, seguida pela gaúcha **Fitesa**, com 22%. Na América Latina, o executivo atribui a liderança à americana **PGI**, com duas plantas na região, com fatia de 40%, acompanhada pela Providência, com 32%. Ele assevera ainda que a Providência prossegue imbatível em tecnologia na América Latina, como demonstra sua nona Reicofil, apta a prover tecidos de 1 m² com 10 g.

Feldmann projeta o mercado latino-americano de nãotecido de PP em



Divulgação

Nossas Máquinas produzem itens para o seu dia-a-dia



- Assistência técnica ágil e eficiente
- Tradição em soluções tecnológicas
- Confiabilidade e segurança no mercado
- Alta produtividade, desempenho, qualidade e apoio pós-venda

- Novo design
- Mais cavidades por molde
- Até 30% de economia de energia
- Bombas duplas para alta pressão no fechamento
- Novo sistema de fechamento das placas porta-moldes
- Sistema de qualidade certificado em ISO 9001 pela SGSICS
- Função sobre cabeçote para corte da mangueira extrudada
- Hidráulica com sistema regenerativo para maior velocidade
- Deslocamento linear dos carros porta-moldes
- Comandos de última geração com monitores coloridos "touch-screen" rápidos e eficientes

070494944.com

Sopradoras para termoplásticos

Série Bimatic

**Eficiência e Tecnologia para
frascos de 10ml a 10l**



**pavan
zanetti**

Máquina para a indústria de plástico

Fone +55 (19) 3475.8505 - 3475.8500
www.pavanzanetti.com.br
vendas@pavanzanetti.com.br



Romi: aposta em reação no segundo semestre.

Divulgação

ano antes. A expectativa é de reação no segundo semestre.

Cerimônia do adeus

A **Dow** sinalizou ao final de julho sua disposição de sair de alguns redutos de peso em plásticos de engenharia. O grupo norte-americano anunciou a constituição da empresa **Styron Corp**, concebida para ser vendida e alojando em seu bojo os negócios mundiais de policarbonato (PC), acrilonitrila butadieno estireno (ABS) e acrilonitrila estireno (SAN) e, na esfera das matérias-primas tradicionais, as operações de poliestireno (PS), estireno, elastômero de estireno butadieno e látices. Conforme foi divulgado pelo jornal **Plastics News**, as vendas anuais desses produtos rondam US\$ 5 bilhões e, no plano de PS, os ativos incluem a participação da Dow na **Americas Styrenics**, joint venture com a **Chevron** e controladora de uma unidade no Brasil, no Guarujá (SP). Segundo a mesma fonte, Andrew Liveris, CEO da Dow, justificou a decisão de se desfazer dessas atividades, que considera rentáveis, por não estarem enquadradas no futuro rumo da empresa – identificado com o reduto de especialidades químicas, conforme tem sido apregoado. No Brasil, a subsidiária da Dow preferiu não se manifestar sobre o destino da fábrica de beneficiamento de resinas, a exemplo de PC e ABS, que mantém na zona norte paulistana. •

150.000 t/a e o dos EUA, em 600.000 t/a. Pelas suas projeções, 53% das vendas da Providência cabem ao mercado brasileiro onde, em meio a 1.000 clientes ativos, **Kimberly Clarke** e **Proctor & Gamble** sobressaem na carteira, respondendo por 30% do movimento de não tecido da Providência. De suas exportações, 25% são mobilizadas pelos EUA. Para Feldmann, as frentes capazes de agregar valor em seu segmento são laminados impressos (não tecido com filme de PE), atividade em regra não disputada por quem fornece o não tecido e explorada pela Providência, e descartáveis médicos mais nobres que jaleco e touca hospitalar, tipo de tecido para uso em campos cirúrgicos.

Não tecido no pregão (II)

De um lado, o ingresso no mercado sul-americano. Do outro, a realização da meta de uma fábrica nos EUA. A junção desses interesses explica a joint venture em não tecido spunbonded, costurada pela inglesa **Fiberweb** e a brasileira **Fitesa**, que preferiu não dar entrevista. Em comunicado digital e extensivo ao mercado de capitais, a Fiberweb revela sua participação na sociedade com duas plantas nos EUA e México totalizando 38.000 t/a a cargo de três linhas

Reicofil, enquanto a Fitesa comparece com seu complexo gaúcho a cargo de seis linhas Reicofil, dando forma à divulgada capacidade nominal de 45.000 t/a. Segundo o relatório on line, a Fitesa detém em torno de 24% da capacidade sul-americana de não tecido. No exercício de 2008, findo em 31 de dezembro, as duas plantas em foco da Fiberweb somaram vendas de US\$ 96,1 milhões e a Fitesa, por sua vez, fechou o exercício com faturamento ao redor de US\$ 95.6 milhões, cita o comunicado.

Vendas no spa

O balanço do primeiro semestre divulgado pela **Romi** espelha o vermelho do saldo da atividade industrial brasileira no mesmo período, cujo índice de produção foi considerado pelo IBGE o pior desde 1975. No âmbito das máquinas para plástico, a Romi, nº1 nacional em injetoras, adota a metodologia de embolar os dados desses equipamentos com os de sopradoras. Ainda assim, a metade inicial de 2009 fechou com apenas 86 unidades vendidas versus 185 no mesmo período um



Stockxpert

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



DESTAQUE
BUSINESS RESEARCH

O Nordeste acontece

Fervura do consumo de baixa renda põe a região na linha de frente da transformação de plástico.

O que os produtos da **Nestlé** aí ao lado têm em comum? Resposta: foram todos adaptados para o consumidor do Nordeste.

A Nestlé, por sinal, também trombeteia a expansão em curso na sua fábrica na Bahia, de capacidade esgotada em apenas dois anos de ativa, e a **Kraft Foods**, sua maior rival, já programa para 2011 a partida de sua primeira unidade na região, dedicada a chocolates e refrescos em Pernambuco.

Essa corrida da Nestlé e Kraft Foods é apenas uma das muitas facetas da arrancada do Nordeste nos últimos cinco anos. A vitamina dos programas assistencialistas, reajustes do salário mínimo e incentivos a investidores transfigurou a região ao trazer ao mercado milhões de consumidores dos piores extratos da baixa renda. Os reflexos dessa guinada têm sido intensos na transformação de plásticos. Em suma, plástico é sinônimo de consumo de massa e a expansão da demanda vem pressionando pela produção local de muitos artigos e embalagens que, nos idos de 2004, quando a melhora de vida das classes pobres teve início, eram mandados do Sul/Sudeste. A dependência

desse suprimento está longe de ser zerada, mas o fluxo crescente de investimentos de transformadores no Nordeste deixa claro que a contagem regressiva já começou.

A pernambucana **Fiabesa**, considerada a nº1 em rafia da região, captou o espírito da coisa e respondeu no ano passado com a partida, em Maceió (AL), da sua fábrica de 6.000 t/a de embalagens flexíveis. “O foco da Fiabesa são embalagens plásticas de alimentos”, delimita o diretor comercial e de marketing Gérson Maranhão. “Em rafia, nos concentramos em farináceos, açúcar, sal e nutrição animal”. Com base nessa premissa, ele pondera, a entrada em filmes constitui uma diversificação apenas de produto e não de mercado. “Temos parceria de anos com indústrias alimentícias usuárias de sacaria de rafia e embalagens flexíveis, condição que nos animou a ampliar o portfólio da Fiabesa”. Assim, em novembro passado, bem no olho do furacão da crise financeira, a Fiabesa partiu sua filial alagoana, abrilhantada por uma coextrusora de três camadas blown Varex, de 700 kg/h, da alemã **Windmoeller e Hoelscher**. “A estratégia para a



Divulgação

planta resulta da combinação de tecnologia de ponta, atenção pré e pós venda ao nosso cliente de rafia e flexíveis na região, assediar potenciais compradores com um mix maior e exportar 15% da produção”, sintetiza Arthur Maranhão, diretor financeiro da Fiabesa.

A entrada da Fiabesa em flexíveis foi, manda a lógica, balizada pelo fogo da demanda no Nordeste presenciada nesses

cinco anos. “As aplicações de polipropileno (PP) e polietileno de produção mais ampliada na região, desde 2004, foram tecidos, sacos e big bags de rafia e filmes e flexíveis laminados para alimentos”, reconhece Wagner Delarovera Pinto, diretor de vendas da divisão de flexíveis. Não foi à toa que a capacidade de rafia da empresa saltou de 11.500 t/a em 2004 para 15.500 em 2008. “A meta até 2013 é aumentá-la para 20.400 t/a e triplicar a capacidade de flexíveis”, adianta Gerson Maranhão. Pela sua visão, aliás, o ingresso da Fiabesa em filmes demonstra uma disposição para investir que ele não enxerga, desde 2004, na maioria das empresas do seu segmento. No plano geral, ele e Delarovera situam em três os redutos da transformação que, desde 2004, aproveitam o mercado nordestino fervente para renovar máquinas ou ampliar a capacidade. “Isso ocorreu na extrusão, pelo seu elo com alimentos; sopro, em especial in house, devido às vendas crescentes de água sanitária e refrigerantes e, por fim, na injeção de artefatos para o consumo de baixa renda. Foram adquiridas no Nordeste, em especial, injetoras importadas e de baixa capacidade”. Ainda assim, Gerson observa que, em média, o parque de extrusoras na região está bastante defasado.

Embora o consumo final siga acelerado, o crescimento da produção de transformadores no Nordeste, revelam os indicadores das petroquímicas, evoluiu de forma comedida nesses cinco anos. Arthur Maranhão justifica a lacuna notando que as ações do governo para fortalecer o poder aquisitivo de baixa renda obtiveram uma resposta intensa e mais rápida. De outro ângulo, assinala, “existe um intervalo de tempo entre a reação na ponta e o investimento na transformação local e, além do mais, a capacidade produtiva de transformadores de outras regiões também ampliou em função da de-



Marketing à moda nordestina: arraial em Caruaru da grife norte-americana de doces Mars.

manda aumentada no Nordeste”. Maranhão também concorda que permanece discreta, desde 2004, a quantidade de unidades erguidas na região por transformadores do Sul/Sudeste. As justificativas, ele alinha, passam pelo alto gasto em tecnologia de ponta; interpretação e adequação aos incentivos fiscais; investimento na qualificação de pessoal e, por fim, “a pulverização dos clientes na região exige maior tempo de retorno do capital aplicado”.

Para Gerson Maranhão, Pernambuco é, desde os idos de 2004, o epicentro dos investimentos na transformação de plástico no Nordeste, com destaque para extrusão,

rafia, injeção e termoformagem. Entre as razões, ele cita a localização de Pernambuco, a infraestrutura portuária em Suape e incentivos oficiais. Apesar dessas credenciais, Marcello Rushansky, sócio e diretor comercial da pernambucana **Ruplast**, há 15 anos em ascensão em flexíveis, julga que Alagoas e Paraíba atraíram mais recursos da transformação desde 2004, mérito de APLs inspirados no extinto programa Bahiaplast. Há cerca de 10 anos, lembra, ele contemplou esse Estado com filiais de pesos-pesados da transformação do Sul/Sudeste.

Rushansky seleciona laminados sem solvente (solvent less) e filmes técnicos blown e cast, mono e coex, como os nichos de PE de produção mais ampliada na região, desde 2004. Um dos motores dessa expansão, aliás, é a própria Ruplast. Cinco anos atrás, sua capacidade rondava 200 t/mês, fora a parcela de 100-150 t/mês produzida por parceiro contratado. Corte para hoje: Rushansky situa sua capacidade nominal em 1.000 t/mês, além de 200 t/mês encomendadas



Marco Antonio Sá

Wagner Delarovera e Gerson Maranhão: capacidade de filmes e rafia aumentará em quatro anos.



Hilton Marques

Mercadinho: canal de venda forte das marcas regionais.



a um fornecedor. “Nosso mostruário atual inclui, com a alternativa da impressão em até oito cores sem engrenagem (gear less), filmes shrink, laminados e sacos de fundo redondo”, abre o diretor.

Apesar do consumo regional em maré alta, Rushansky admite, em seu segmento, bons espaços ainda cobertos pela remessa de flexíveis de outras regiões, evidenciando um avanço mais contido da transformação nordestina para reduzir essa dependência. “Por dispor de algumas tecnologias diferenciadas, as estruturas mais nobres de flexíveis em PP e PE vêm em boa parte de fora da região”. Outras explicações correntes para a participação ainda discreta do Nordeste nas vendas nacionais de PP e PE envolvem sua base pequena de consumo, o que explica os saltos percentuais altos a cada ano e, aponta Rushansky, o fato de a produção informal de flexíveis por empresas locais não aparecer nos levantamentos de resinas. A propósito, ele fecha com o consenso dos entrevistados em dois pontos: a Nota Fiscal eletrônica vem reprimindo a sonegação e, com PP e PE nacionais restritos a Braskem e Quattor, a carteira nordestina da distribuição oficial e revendas de resina importada deve crescer. As petroquímicas voltam-se

para clientes maiores, percebe Rushansky, deixando aos varejistas quem compra abaixo de 100 t/mês. Retomando o fio, o diretor da Ruplast julga que, nesses cinco anos, os investimentos vindos do Sul/SE aumentaram na transformação da Bahia, Alagoas, Paraíba e Pernambuco, desmentindo a impressão de morosidade no desembolso desses recursos. “Apesar do crescimento, a região ainda não comporta tantos novos investimentos assim. Boa parte deles vingou antes de 2004 e outros chegam com cautela por dois motivos: o Nordeste pratica os menores preços de venda do país e a crise deixou todo mundo de pé atrás para investir”.



Divulgação

Não é o caso da Ruplast. Rushansky informa a chegada da sua segunda coextrusora de três camadas blown de PE no ano que vem, quando também pretende encomendar uma coextrusora cast de PP. “Essas aquisições devem aumentar nossa capacidade em 500 t/mês”, ele dimensiona, adiantando que, para acomodar as duas linhas, ele e seu irmão, o diretor financeiro Deivy Rushansky, já compraram uma área anexa à fábrica em Recife, de mais de 2.000 m².

Olindo Ribeiro Filho, sócio e diretor da pernambucana **Alpha Plast**, ás da injeção e sopro na região (ver à pág. 28), discorda

da corrente que enxerga descompasso entre o pique do consumo final nordestino e o esforço para acompanhá-lo por parte da transformação na região. Ele alega que essa análise é complexa, “pois o Nordeste é grande na extensão e pequeno como mercado”. No caso de Pernambuco, porém, a agitação de investimentos desde 2004 desmente a impressão de morosidade para reagir por parte da transformação. Nos últimos cinco anos, ele exemplifica, o cenário de PET acusa um divisor de águas com a entrada em operação da planta da **M&G**, atraindo transformadores de pré-formas a Suape, entre eles muitos vips de fora da região. Do lado das poliolefinas, Ribeiro cita a expansão em Pernambuco da fábrica de mobiliário injetado erguida há 10 anos pela **Tramontina** e, no plano do PVC, a unidade de tubos implantada pela **Amanco** em Jaboatão e a da **Tigre** em Escada.

Para Ribeiro, sopro forma entre os redutos de polietilenos que mais seduziram investimentos no Nordeste desde 2004. O conhecido energético do reajuste do salário mínimo e programas assistencialistas ine-

Ruplast : Marcello Rushansky, gerente de produção Hildeval Valdir, gerente comercial Ramiro Vieira e Deivy Rushansky.

briou o mercado regional, dominado pela população carente, e ricocheteou na procura por embalagens de consumo popular, para alegria do plástico

Com essa adrenalina para o bolso, exemplifica o industrial, um exército de compradores de sabão em barra passou a efetuar a limpeza doméstica com detergente, bafejando assim os frascos soprados. Não foi à toa que a empresa de Ribeiro, a Alpha Plast, ingressou em sopro cinco anos atrás.

No universo das grandes indústrias de produtos finais do Nordeste, há casos já tradicionais — e bem sucedidos — de operações verticalizadas no sopro de frascos, a exemplo da cearense **Ypióca**, referência nacional em cachaça e regional em água mineral, e do grupo pernambucano **Raymundo da Fonte**, que negou entrevista. Ele produz em seu complexo em Paulista embalagens de PEAD e PET para suas linhas de vinagre e artigos de higiene e limpeza doméstica, por exemplo.

Mesmo com o consumo popular excitado como nunca, Olindo Ribeiro discorda que, hoje em dia, produzir embalagens seja bom negócio para uma indústria de produtos finais — no Nordeste ou onde for. “Atividades como ferramentaria e transformação, no passado habitualmente exercidas por indústrias finais, hoje exibem uma especialização e tecnologia onerosas demais para viabilizar esse tipo de verticalização”, ele argumenta.

Não é o que pensa a pernambucana **Interlândia**, fabricante da água sanitária e alvejantes Dragão, ambos pontas de lança do setor de limpeza do Nordeste. Com mais de 60 anos de milhagem de voo, a empresa é uma das principais consumidoras regionais de PEAD para soprar suas embalagens. “No momento, nossa capacidade chega a 200 t/mês em sopro e 40 t/mês em injeção”, distingue o diretor Mário Sérgio Tavares. “Produzimos garrafas de dois litros e 500 ml e, para versões de um e dois litros, injetamos internamente

as tampas, aliás uma atividade da qual dependíamos de terceiros até 2004”. Além dos custos, essa verticalização foi, obviamente, influenciada pela fervura do consumo regional, pois Tavares confirma

que o parque nordestino de sopradoras de PEAD foi ampliado e renovado a fundo nesses cinco anos e, no embalo, ele insere produtos de limpeza entre os campos que vêm refletindo automaticamente a engorda do orçamento doméstico da classe C na região. Análises setoriais indicam, com crise e tudo, um salto de 10% nas vendas nacionais de artigos de limpeza no primeiro semestre e Tavares emenda que, no Nordeste, o movimento de produtos como sabonetes ou água sanitária bateu o percentual nacional nos mesmos seis meses. “Mas o preço baixo ainda é tão crucial que a diferença de um centavo pode mudar a decisão de compra na região”, ele insere. Nesse ramo, aliás, o Nordeste tem singularidades. Se no Sul/Sudeste, o consumo da garrafa de um litro tem participação de 20% e 80% para a de dois litros, no Nordeste acontece justo o contrário. Além do mais a informalidade detém perto de 50% do mercado regional de produtos de



Divulgação

Dragão: produtos de limpeza regionais ampliam produção para resistir à pressão das marcas nacionais.

limpeza como desinfetantes e detergentes e um punhado de produtores locais os vendem de porta em porta”, expõe Tavares.

Na prateleira de cima desse reduto, os produtos Dragão encaram um dilema hoje familiar às marcas nordestinas bem sucedidas: manter a dianteira na região diante da pressão de concorrentes de alcance nacional. Essa preocupação e o mercado de baixa renda vibrante motivaram a Interlândia a partir, em 2006, sua planta filial em Alagoas. Tavares justifica o local por incentivos como o APL do governo alagoano, a seu ver inexistentes então em Pernambuco. À parte a escala de produção, a Interlândia também marca seu território demonstrando pique inovador. O diretor revela ter entregue a supermercados em julho o seu primeiro lote de água sanitária envasada em PET, desenvolvimento patenteado e sem similar no Brasil e cujos trunfos incluem o apelo visual e custos inferiores ao processo com PEAD. Tavares conta que essa remessa inicial abocanhava apenas 5% da sua produção de água sanitária, índice programado pra subir a 20% em agosto. “A mudança requer investimento alto e, embora esteja em compasso de espera, já captamos interesse por parcerias na concorrência”, deixa no ar o executivo, ressaltando que a oferta de Dragão em frasco verde opaco de PET concentra-se por enquanto no Nordeste.

Ypióca: envase de água verticalizado na embalagem.



Divulgação

10 anos a 1000

Alpha Plast cresce 25% ao ano desde o início

Divulgação



Markan, Solange e Ribeiro: aposta na formalidade e atualização tecnológica.

a indústrias. “Produtos destinados ao consumo final não dão retorno satisfatório”, sustenta.

O mostruário das Alpha Plast compreende embalagens, caixas, utilidades domésticas e peças técnicas. Essa diversificação não foi deliberada, confirma Ribeiro, acontecendo ao sabor de

pedidos de clientes. Como exemplos, o transformador rememora a entrada em campo de sua empresa injetando baldes de hipoclorito de cálcio para a filial pernambucana da **Arch Química**. “Essas embalagens

A metamorfose do Nordeste transpõe-se na musculatura alcançada pela pernambucana **Alpha Plast**, blue chip da região em injeção e sopro, em 10 anos de milhagem de voo. “Em média, a empresa tem crescido à média de 25% ao ano”, comemora Olindo Ribeiro Filho, que compartilha o controle da empresa com o casal Alexandre e Solange Markan.

Especializado em ferramentaria e egresso da base nordestina da extinta **Goyana**, tal como a sócia Solange, Ribeiro pondera que a Alpha Plast foi desenhada para atender a um anseio de diversas indústrias finais de projeção nacional: amparar suas fábricas no Nordeste com um fornecedor de componentes plásticos adepto da formalidade fiscal e atualização tecnológica, cortando assim a dependência de remessas do Sul/Sudeste. Ribeiro encaixa, a propósito, que o foco da Alpha Plast sempre foi a prestação de serviço

foram homologadas na ONU, de acordo com sua regulamentação para transporte de produtos perigosos”, distingue Ribeiro, “e foram as primeiras no gênero no Brasil a adotar rótulos in mold label em lugar das versões em silk screen”. Ainda na trilha da diversificação de mercados e processos, o empresário assinala que a Alpha Plast só debutou em sopro no sexto ano de ativa. “Injetávamos tampas para a unidade local da **Bombril** e fomos sondados sobre a possibilidade de soprar os frascos da série Pronto, segunda marca da empresa e lançada naquele período, evitando assim o ônus do frete de recipientes vazios remetidos de outras regiões para envase em Pernambuco”. Essa mesma conveniência logística colocou PET na margem de manobra da Alpha Plast. “Entramos no poliéster a convite da **Condor**, fabricante de produtos de higiene pessoal que, para acondicionar seu enxaguate bucal na planta pernambucana, dependia de embalagens de PET enviadas do Rio Grande do Sul”, esclarece Ribeiro. Fora do universo das embalagens, as investidas da Alpha Plast em peças técnicas também vingaram para suprir carências locais, a exemplo de componentes de eletrodomésticos como ventiladores e ferros de passar roupa, para a operação do **Grupo SEB** em Pernambuco, ou peças para



Produtos: diversificação a pedido de clientes.

Divulgação

100% conectada com o mundo,
para levar até você as melhores soluções
em resinas termoplásticas.



27 anos de Qualidade em Atendimento.

DISTRIBUIDOR AUTORIZADO:

سابك
sabic



VIDEOLAR

P
Petroquímica
Triunfo

NITRIFLEX



São Paulo: (11)2067-2222

Bauru/SP: (14)3284-6565

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

www.replas.com.br





Divulgação

Recife: largada com injeção e sopro cinco anos depois.

pilhas da **Rayovac**. “Por sinal, assumimos toda a manufatura de faroletes da Rayovac: injetamos os componentes plásticos, compramos os itens de metal e a lâmpada, montamos a lanterna, testamos conforme as normas técnicas e embalamos”, expõe Ribeiro.

Nos idos de 2004, quando o governo começou a melhorar a renda da classe pobre, o esteio do consumo no Nordeste, a Alpha Plast já dispunha de 24 injetoras. Hoje em dia, são 32 na matriz em Recife, de 65 a 820 toneladas, e um modelo de 1.100 toneladas deve ser ativado até dezembro. Ribeiro assinala que a maior parte delas é importada de grifes como **Battenfeld e Krauss Maffei** e uma parcela opera com robôs. O parque industrial fecha com duas sopradoras de extrusão contínua Pavan Zanetti e um modelo japonês **Nissei**, conjugando injeção e sopro de pré-forma. Ribeiro salienta que sua planta no Recife roda em três turnos com quadro geral de 300 funcionários. Ele admite que um dos inibidores para transformadores de outras regiões investirem no Nordeste é a escassez de pessoal local qualificado para o chão de fábrica. “A saída da Alpha Plast foi montar um staff para formar e reciclar com regularidade os conhecimentos dos operadores”, abre Ribeiro. “O ambiente de trabalho e os salários dentro da média do

Sul/Sudeste completam a explicação para o sucesso dessa estratégia”.

2009 não marca fundo a Alpha Plast apenas com a efeméride da década vencida. O exercício também registra a partida, protelada em um ano pela crise e seis meses de atraso na entrega das máquinas, da filial da Alpha Plast em Osasco, na Grande São Paulo — um caso pouco comum de transformadora nordestina que opta por expandir fora da sua região e justo no mais concorrido mercado do país.

Investimento orçado por Ribeiro em R\$10 milhões, a filial parte com oito injetoras, de marcas como Battenfeld e **Engel**, com forças de fechamento entre 100 e 1.500 toneladas, além de uma sopradora Pavan Zanetti de até 10 litros. Com efetivo

de 35 funcionários, inclusive operadores, a unidade entrou em cena com discrição, neste semestre, rodando em três turnos apesar da crise. “A intenção inicial era dirigir a planta para autopeças, mas a crise mudou os planos para o atendimento a indústrias em geral, tal como fazemos em Recife, e a operação atual em três turnos demonstra o acerto dessa decisão”, atesta aliviado o dirigente. A vinda a Osasco é justificada por ele com base num mercado-chave para o PIB e com o incentivo de clientes desejosos de receber em São Paulo o mesmo tratamento que desfrutaram em Pernambuco, “entre eles consta, na área de peças para eletrodomésticos, o Grupo SEB”, revela Ribeiro. Mas ele contrapõe que a meta para a filial não é andar pendurada na carteira da matriz, mas abrir novas portas às custas de preços e tecnologia diferenciados. “De acordo com o projeto, a produção em São Paulo deve superar a de Pernambuco em três anos”, indica Ribeiro. Os 10 anos de ascensão da Alpha Plast comprovam que ele não costuma errar.

Filial em Osasco: desafio de superar a matriz em 2012.



Divulgação

A BOA VIAGEM DA RECICLAGEM

O Nordeste já é o maior mercado das instalações de reciclagem da **Wortex**, confirma o presidente Paolo De Fillipis. Como referência da maturidade do segmento na região, ele exemplifica com as entregas dominadas por linhas Challenger de grande capacidade, na faixa de 1.400 kg/h para trabalho em regra com refugo pós-consumo. Em paralelo, De Fillipis ressalta o interesse aceso de seus clientes nordestinos pela produção de reciclados de alto padrão para peças técnicas, escapando das aplicações tradicionais e menos lucrativas dos plásticos de segundo uso.

Experiência, quem tem faz bem feito.

A Sasil tem experiência, inovação e qualidade para sua empresa.

- A mais completa linha de produtos químicos e termoplásticos
- Beneficiamento e fracionamento personalizados de produtos
- Os melhores preços e opções de pagamento do mercado
- Soluções de acordo com as necessidades da sua empresa
- Logística eficiente com depósitos estratégicos por todo Brasil
- Atende 25 segmentos da indústria nacional
- Entrega rápida programada
- Assistência técnica



Deaskom PETROBRAS UNIBES ET ANSAD carbosol EASTMAN



DISTRIBUIDORA DE TERMOPLÁSTICOS E PRODUTOS QUÍMICOS

SÃO PAULO: (11) 5049-7900 RIO DE JANEIRO: (21) 3293-8500 SÃO PAULO: (11) 3375-1800
www.sasil.com.br



BONDE INOVAP LUBRIGOL SHANGHAI K&A POCOLITE Elekeiros Triflex

Tem gosto de festa

Petroquímicas confirmam que a região sai cada vez melhor na foto

Passados cinco anos de consumo regional fervente, a participação do Nordeste permanece na faixa pouco acima de 10% das vendas nacionais de polietilenos (PE) da **Braskem**. O percentual inalterado contrasta com o clima de euforia e expansão que transparece dos transformadores locais, mas tem uma justificativa com base na configuração do grupo petroquímico. “Em 2004, a Politeño ainda não fora integrada à Braskem e, no plano recente, a incorporação (N.R—primeiro semestre) da Petroquímica Triunfo, de alcance mais centrado em outras regiões, voltou a diluir a parcela do Nordeste em nosso movimento, mantendo assim este ano um valor semelhante ao aferido em 2004”, explica Rui Chammas, diretor responsável pela operação de PE do grupo.

Antes de agregar o complexo em Camaçari (BA) da Politeño, em 2007, a Braskem operava no pólo da Bahia com uma unidade multipropósito, de resina de alta densidade (PEAD) e linear (PEBDL). Ambos os materiais constavam do mix da Politeño, acrescido ainda do tipo de baixa densidade (PEBD). “Com a aquisição da Politeño, os clientes do Nordeste ganharam peso em nosso movimento, razão pela qual intensificamos seu atendimento com engenheiros de aplicação dedicados à região”, expõe Chammas. A incorporação da Politeño também contemplou a Braskem com, pelo menos, dois ases na manga em tecnologia: a produção, sem similar nacional, de PEBDL base octeno e das resinas de média densidade linear mais consumidas

no segmento de rotomoldagem. “Ainda este ano”, encaixa o diretor, “introduzimos materiais com perspectivas promissoras no Nordeste, caso de um tipo de PEBDL para tanques roto acima de 5.000 litros e *grades* lineares de melhor solda e resistência mecânica”. A propósito, Chammas elege três frentes de flexíveis como os redutos de PE de produção mais ampliada nesses cinco anos no Nordeste: sacolas descartáveis, bobinas técnicas e filmes industriais. No embalo, ele ressalta o crescimento acima da média do segmento de rotomoldagem na região, assim como o de masterbatches.

Para Chammas, a Bahia tem sido, desde 2004, o Estado mais bafejado no Nordeste com investimentos na transformação de PE. Entre as razões, ele solta o pólo petroquímico local, o fato de a Bahia deter o maior PIB da região, ser o Estado nordestino mais próximo do mercado consumidor do Sul/Sudeste e pelo pioneirismo regional de adotar um programa de incentivos fiscais específico para a cadeia do plástico (ex- Bahia-plast e hoje Desenvolve). São credenciais de respeito, mas não levam o voto de Marcelo Mancini, diretor comercial para polipropileno (PP). Na esfera desse polímero, ele julga, Alagoas é o Estado nordestino que mais atraiu investimentos de transformadores nos últimos cinco anos, mérito de incentivos oficiais (Arranjo Produtivo Local-APL) e da cobertura ao vivo da Braskem, escorada pelas plantas de PP em Triunfo (RS) e Paulínia (SP). Pernambuco também desponta nesse ranking, ele evidencia, atraindo pesados aportes de recursos na injeção de baldes industriais e de eletrodomésticos e em



Divulgação

Mancini: injeção e extrusão de PP deslancham.

filmes de PP. A propósito, elege o diretor, o maior transformador de PP do Nordeste é a pernambucana **Fiabesa**, produtora de rafia, filmes técnicos e laminados com planta filial desde novembro passado em Alagoas.

Mancini pinça dois campos entre as aplicações de PP com produção mais expandida nesses cinco anos no Nordeste. “Em injeção, destaco baldes industriais, peças técnicas e embalagens alimentícias rígidas, enquanto em filmes sobressaem os investimentos na extrusão blown e, até o momento, numa coextrusora cast na região”. Na mesma trilha, o diretor reconhece que o revigoramento do consumo de baixa renda brindou o setor de PP no Nordeste com a produção local de artefatos inexistente cinco anos atrás. “Por exemplo, chapas corrugadas, móveis e componentes de eletrodomésticos”, ele completa.

Para acompanhar de perto a evolução dessa demanda na região, Mancini salienta, no compartimento da injeção, o recente



A EXCELÊNCIA EM CUSTO-BENEFÍCIO DAS LINHAS DE RECICLAGEM COM TECNOLOGIA 100% NACIONAL

Projetada especificamente para atender as reais necessidades do transformador/reciclador

Alta produtividade/performance

Assistência Técnica altamente qualificada

Baixo consumo energético

Layout enxuto e versátil

Venha conferir nosso lançamento em primeira mão!

VISITE NOSSO STAND:

FGK-97/98



Desde 1976 Desenvolvendo Tecnologia!

Rua Dr. Elton César . 587 . Campo dos Amarais
Campinas . São Paulo . CEP: 13.082-025
tel. 55 19 3797-2555 . vendas@wortex.com.br

Acesse: www.wortex.com.br



Divulgação

Chammas: mix da Politéno turbinou Braskem no Nordeste.

ingresso em cena de dois copolímeros: o tipo random Prisma 3410 e a resina CP 202 XP, para peças de eletrodomésticos como tanquinhos e lavadoras. Para filmes, ele confia na receptividade do mercado do Nordeste a seis *grades* de PP: PH0950, para filmes torção; PH 0952 e PD 943 XP, para películas tubulares; H401 para filmes planos; PRA 0852, para filmes planos e tubulares transparentes e, por fim, o terpolímero Symbios 3102, para filmes planos que exijam temperatura de selagem inferior à proporcionada por copolímeros random convencionais.

Dona da única planta de PP do Nordeste, a menor das suas três dedicadas à resina, a **Quattor** também não se descuida da marcação a região. No saldo atual, afinal de contas, ela embolsa 20% de suas vendas internas de PP, estima Marcelo Fornereto, gerente de vendas do polímero. Entre os desenvolvimentos recentes mais capazes de acontecerem no mercado nordestino, ele cita nanocompostos e a família de copo random LUZZ. Quanto aos segmentos de PP mais afagados pela melhora da renda na região, desde 2004, Fornereto se aterra a embalagens flexíveis, móveis e peças de eletrodomésticos. Para o executivo, aliás, Bahia e Pernambuco compõem os Estados nordestinos que

UM CANTEIRO DE OBRAS PARA PVC

Única produtora de PVC no Nordeste, a **Braskem** é o sensor dos desenvolvimentos locais na esfera do vinil. Nesta entrevista, Roberto Bischoff, diretor comercial para PVC do grupo, avalia a evolução do consumo na região. **Solvay-Indupa**, a outra produtora da resina vinílica no país, preferiu não se manifestar.

PR- Em 2004, suas vendas diretas de PVC para a região nordeste representavam qual fatia das suas vendas internas totais da resina? E qual a estimativa para este ano?

Bischoff- O Nordeste representou 25% das nossas vendas totais de PVC em 2004. No primeiro semestre deste ano, a participação foi de 26%. De 2004 a 2008, as vendas totais cresceram 28% contra um aumento de 35% nas vendas da região nordeste.

PR- Como analisa a expansão do efetivo de plantas de tubos de PVC no Nordeste desde 2004?

Bischoff- Nos últimos cinco anos houve uma consolidação das empresas do segmento, mas o acréscimo de capacidade é um acontecimento recente. A partir de 2008, duas grandes empresas investiram na região: **Tigre** em Pernambuco e **Corr Plastik** em Alagoas. Também ocorreram ampliações de transformadores menores. Ainda em tubos, o maior percentual das expansões recentes é focado no campo de infraestrutura, mostrando que o mercado nordestino é crescente e o deslocamento desse tipo de tubo, antes remetido do Sul/Sudeste, não mais se justifica.

PR- Fora tubos/conexões, quais aplicações de PVC que mais tiveram a produção ampliada no Nordeste nos últimos cinco anos?

Bischoff- Calçados, na área de Juazeiro do Norte (CE), e perfis rígidos, contemplando forros e portas. O segmento de calçados buscou a região pela oferta e custo de mão-de-obra, além dos incentivos fiscais. Quanto aos perfis, vêm se destacando pela versatilidade e custo, crescendo de maneira consistente em todas as regiões, em substituição à madeira e gesso.

PR- Qual é o maior transformador de PVC do Nordeste?

Bischoff- É a Tigre, com uma planta em Camaçari e a nova em Pernambuco. Aliás, devido a seus programas de incentivos, Pernambuco, Bahia e Alagoas são os Estados nordestinos mais contemplados com investimentos na transformação de PVC nesses cinco anos,

PR- Quais os tubos de PVC ainda não produzidos no Nordeste?

Bischoff- Apenas os que são lançamentos ou sem demanda que justifique a produção local, caso dos tubos de água quente.

PR- Quais as novidades entre os *grades* de PVC da Braskem com perspectivas promissoras no Nordeste?

Bischoff- As melhorias introduzidas da resina SP767RA possibilitam seu uso em todas as aplicações de tubos, inclusive MPVC e PVC biorientado. Um lançamento importante é a resina S80, focada em calçados e outras aplicações flexíveis, garantindo melhor resistência mecânica.



Divulgação

Bischoff: deslança produção de tubos de infraestrutura.



Divulgação

Tigre em Pernambuco: maior transformador de PVC da região.



Esta é uma das fábricas da Quattor.
Aqui também são produzidos relacionamentos duradouros.

A Quattor é assim: trabalha em parceria com seus clientes, para entender e atender as suas necessidades, respeitando sua individualidade e desenvolvendo soluções adequadas. Atuando desde a origem da cadeia petroquímica e incorporando alta qualidade às resinas plásticas, a Quattor inova para facilitar o dia-a-dia dos consumidores, por meio de recursos para a produção de embalagens mais versáteis, utensílios domésticos mais duráveis, equipamentos médicos mais avançados, automóveis mais seguros e muito mais. **Você, cliente, tem a necessidade e a Quattor ajuda a descobrir a solução.**

 **QUATTOR**

A NOVA GERAÇÃO DA PETROQUÍMICA

www.quattor.com.br

POLIETILENO

POLIPRÓPILENO

EVA

QUÍMICOS BÁSICOS

mais atraíram recursos da transformação de PP nos últimos cinco anos, mérito de seu desenvolvimento e da vinda à região de indústrias finais como múltiplos dos setores automotivo e alimentício.

Bem menos relevante que a participação de PP é a parcela do Nordeste nas vendas de PE da Quattor. “Fica ao redor de 2%, projeta Fábio Carneiro, gerente de vendas de PE. A propósito, ele deixa claro esperar o aumento desse percentual com a entrada na região das resinas de PEAD para sopro e filme servidas pela nova fábrica da empresa em São Paulo, com produção comercial agendada para setembro próximo, e com a oferta de mais variantes de PEBDL base metaloceno, hoje provenientes da unidade swing no Rio de Janeiro. Para Carneiro, nesses cinco anos Pernambuco irrompeu no Nordeste como o Estado mais irrigado por investimentos na transformação de PE.

Hoje no time da Replas, importadora de PE e PP da saudita **Sabir**, Fernando Moraes tirou doutorado na transformação do Nordeste vendendo anos a fio sopra-

doras da extinta **Bekum do Brasil** e resinas (PE) da Quattor na região. Pelo seu pente-fino, desde 2004 Pernambuco sai como o Estado nordestino preferido para investimentos por transformadores de PE. “As razões envolvem sua posição no centro da região; incentivos municipais/estaduais/federais e novos projetos industriais na capital e Grande Recife, a área compreendendo localidades como Jaboatão dos Guararapes, Paulista, Cabo de Santo Agostinho e Suape”. Estão em Pernambuco, por sinal, os dois maiores transformadores de PE do Nordeste, indica Moraes. “Em PEAD, o líder é **Raymundo da Fonte** (N.R.-fabricante de artigos de higiene, limpeza e vinagre), com produção de frascos e filmes em Paulista. Em PP e PEBDL, o nº1 é a Fiabesa, produtora de rafia e flexíveis, com sede em Recife e filial em Maceió (AL)”. Não é à toa que ele aponta o sopro de PEAD e extrusão de filmes técnicos de PEBDL – “para papel higiênico, cereal, ração animal, farináceos, massas secas etc” – como os campos de PE cuja produção mais avançou nesses cinco



Divulgação

Carneiro: Nordeste na mira da nova planta em São Paulo.

anos no Nordeste.

Os indicadores demonstram que, embora o consumo final rode em quinta marcha, os volumes transformados de PE na região, demonstram Braskem e Quattor, permanecem bem mais comidos. À parte o envio de produtos já embalados e remetidos do Sul/Sudeste e apesar do incremento do poder de compra no Nordeste, nota Moraes, é preciso considerar no quadro o peso crescente das embalagens no preço final dos artigos. “Isso decorre dos preços das matérias-primas e explica a frequente reação, por parte de indústrias finais, de reduzir o peso das embalagens ou substituí-las por versões mais acessíveis”, expõe. Um frasco de PEAD para dois litros de amaciante, ele exemplifica, pesava cerca de 75 g há cinco anos e hoje há na praça versões de 60 g. “Pelo mesmo motivo, presenciamos a troca de PP e PE por PET em frascos como os de sucos, xampus e artigos de limpeza”. Uma prova: a chegada às prateleiras do Nordeste, iniciada em julho, da água sanitária pernambucana Dragão engarrafada em PET.

Moraes solta como particularidades do transformador nordestino sua fidelidade ao fornecedor de matéria-prima e as antenas ligadas na evolução tecnológica. “Nos últimos cinco anos, aliás, o acesso ao crédito facilitado promoveu a renova-

TEMPO BOM PARA SOPRADORAS E INJETORAS

Cinco anos atrás, o Nordeste respondia por 7,5% das máquinas produzidas pela **Pavan Zanetti**, nº1 nacional em sopradoras por extrusão contínua. “Essa fatia subiu a 11% em 2008 e não deve mudar, devido à crise, no exercício atual”, completa o diretor Newton Zanetti, inserindo as máquinas automáticas Bimatic entre os mais vendidos a transformadores da região, caso dos modelos BMT 3.6D, 5.6D/H e 10.0D/H. A seu ver, o setor de higiene e limpeza foi o que mais impulsionou, desde 2004, a procura por suas sopradoras no Nordeste, tal como no restante do país. Zanetti nota ainda que, nesses cinco anos, a transformação nordestina evoluiu em termos de automação do processo e em tópicos como o emprego de moldes de sopro ajustados para melhorar a eficiência das rebarbações automáticas. Na mesma trilha, o dirigente comemora a receptividade desfrutada na região pelas sopradoras AL chinesas de PET que comercializa, de 3.000 a 4.000 frascos de 500 ml/h. Ele atribui o sucesso à junção da oferta dessa máquina com a injetora de pré-formas também trazida da China. “A segurança da nossa assistência encoraja o empresário a investir nessas linhas”, reforça Zanetti. A máquina de pré-formas integra o mostruário de injetoras chinesas Tederic licenciadas pela Pavan Zanetti e, no Nordeste, os modelos hidráulicos TRX de 188 e 220 toneladas puxam as vendas da marca.

ção do parque de máquinas de todos os segmentos da transformação no Nordeste, elevando sua produtividade aos níveis do Sul/Sudeste". Na mesma direção, o analista justifica com o imbatível conhecimento do empresariado nordestino a respeito de sua região o fato de, em sua maioria, ter investido em produção, nesses cinco anos, para atender a demanda local e assim abocanhar parte do espaço ocupado pelo fornecimento feito a distância de transformadores do Sul/Sudeste. "No passado, justificava-se a escassez de investimentos do Sul/Sudeste na transformação nordestina com a insuficiência de pessoal e qualificação, argumento



Divulgação

Fornereto: região detém 20% das vendas internas de PP da Quattor.

hoje defasado", interpreta Moraes. "O motivo da retração dos recursos foi o desconhecimento no Sul/Sudeste sobre o potencial da região, hoje avaliada com muito mais cuidado por esses empreendedores em virtude do aumento do poder aquisitivo local e em coerência com uma estratégia de crescimento nacional dos seus negócios".

Um setor que não cabe nessa moldura, indica Moraes, é a transformação de PET no Nordeste. Os investidores são basicamente originários do Sudeste, ele percebe, e concentraram suas produções de pré-formas, remetidas para sopro para o

restante do país, perto da unidade da **M&G** em Suape, a única de PET do Brasil. "Não vejo espaço para mais empreendimentos no gênero na região".

A engorda do poder aquisitivo do consumidor nordestino também é captado pelo radar de poliestireno (PS). Andreas Fleischhauer, diretor da divisão de estêrnicos para a América do Sul da **Basf**, produtora do polímero em São José dos Campos (SP), confirma o viés de alta ao revelar que o índice da região no total de suas vendas internas de PS pode passar de 6% em 2004 a 10% em 2009. Essa participação, aponta o diretor, é puxada por transformadores que processam em média 300 t/mês. Na avaliação de Fleischhauer, o Ceará tem sido o Estado nordestino mais adubado com investimentos por transformadores de PS nesses cinco anos, fato justificado pela diversificação local de setores usuários da resina.

O consumo nordestino de PS, abre o diretor, tem evoluído pelas mãos de transformadores como os que fornecem componentes para refrigeradores e termoformados de PS extrusado e expandido, redutos aliás agraciados com duas recentes melhorias promovidas pela Basf. Uma delas, informa Fleischhauer, aconteceu no *grade* 2710, contemplado com maior resistência à fadiga sob tensão (stress cracking), permitindo a redução da espessura de chapas para refrigeradores sem afetar seu desempenho. Já os recipientes de PS extrusado e expandido são o alvo do *grade* 158 Q690 (XPS). Segundo o diretor da Basf, ele se distingue pelos ganhos de produtividade oferecidos, combinados com redução de consumo do agente expensor e de energia na termoformagem.

Hamilton Issa Fernandes, gerente comercial de PS e exportação da gaúcha **Innova**, dona do mais integrado complexo de estireno/PS do país, situa na elástica média de 150 a 2.500 t/mês a capacidade instalada de transformadores de médio



Alexandre Machado

Moraes: nordestinos tiraram espaço da concorrência do Sul/Sudeste.

e grande porte no Nordeste dedicados a descartáveis, peças da linha branca e itens da construção civil. "Comprim PS diretamente da petroquímica a partir de pedidos de 25 t/mês ou de distribuidores, no caso de volumes inferiores".

Aconteceu em 2006, justo em meio à melhora do consumo de baixa renda dominante na região, o último investimento caixa alta na transformação de PS no Nordeste, sustenta o gerente. Trata-se da fábrica com que a catarinense **Copobras** botou a Paraíba no mapa nacional da produção de descartáveis. Pelos cálculos de Fernandes, a fatia do Nordeste nas vendas internas de PS da Innova deve pular de 9,97% em 2004 para 14,66% no exercício atual. Para respaldar essa expectativa, o executivo se empenha por abrir caminho para dois *grades* na região. Um deles, informa, foi lançado há dois anos sob o codinome R870 e sobressai pelo balanceamento de rigidez e resistência ao impacto para chapas de termoformagem. O segundo trunfo da Innova é a resina de alto impacto Clear HIPS R 350L, diferenciada no gênero pela alta transparência e acenada para descartáveis, tampas e embalagens em geral. Videolar e Americas Styrenics, os demais produtores de PS no país, preferiram não participar da reportagem.

Tomando jeito

Sindicatos da transformação captam a evolução

A presença da planta de PVC explica a condição da **Braskem** como turbina-chave para a transformação alagoana decolar, deixa claro Wander Araújo Lobo Silva, presidente do **Sindicato Estadual da Indústria de Material Plástico (Sindiplast/AL)**. A seu ver, apenas a partir de 2006, em meio à ascensão do Nordeste no mapa do consumo, a cadeia do plástico alagoano começou a ganhar corpo com a conquista de diferimento do ICMS na compra de ativos e de matérias-primas, acrescido de desconto de 50% no tributo aplicado sobre eletricidade, gás natural e outros insumos, sendo a outra metade diluída em até um ano. Com o intuito de estimular as indústrias fora da cadeia do PVC, o governo alagoano estendeu os benefícios tributários a todas as resinas. Esse quadro contribuiu para a chegada de 10 empresas entre 2009 e 2010, situa. Juntas, elas devem ampliar em 70% a capacidade instalada da transformação no Estado. Apesar dos avanços, o mercado local tem muito a ser explorado. “Pelo aumento de supermercados no Estado, notamos certa melhora do poder aquisitivo, o que é bom para as embalagens”,

Divulgação



Oliveira: energia na Bahia mais cara que no Sudeste.

analisa Silva. Em condição bem mais sedimentada, o reduto da transformação da Bahia espera a retomada de investimentos. Luiz Oliveira, presidente do **Sindicato da Indústria de Material Plástico da Bahia (Sindiplasba)** equipara o desempenho do Estado à média nacional ao citar a queda na produção física industrial de ambos, de -5% de janeiro a maio de 2009. Na planilha dos últimos anos, ele informa, enquanto o país saía de 2,5% em 2006, para 6% no ano seguinte e fechou 2008 com 3% de alta, a Bahia registrava 3%, 2% e 2,5%, respectivamente. Inserida no programa Desenvolve do governo baiano, a cadeia do plástico obtém redução de até 80% de ICMS a pagar e de até 75% no imposto de renda. Tais estímulos, nota Oliveira, aliados ao custo em média 30% inferior de mão de obra, em relação à São Paulo, neutralizam os gastos da indústria local com frete. De outro ângulo, lamenta o dirigente, as despesas de

energia elétrica superam em até 31% esses gastos no Sudeste.

Na Paraíba, Péricles Felinto de Araújo, presidente do **Sindi-**



Felinto: Paraíba aloja investimentos crescentes.

plast/PB, pre-ocupa-se em especial com o fornecimento de matérias-primas nacionais e à política tributária. No primeiro quesito, ele explica, a inquietação decorre da incapacidade dos revendedores locais em suprir a demanda crescente, inclusive por insumos de maior valor agregado, fazendo com que os transformadores recorram à alternativa importada. Do ponto de vista fiscal, Felinto chama os programas oficiais assistencialistas, uma das justificativas para o consumo nordestino aceso, de “marketing político para justificar um insignificante aumento do repasse de verbas para a região, que gera e arrecada impostos federais em volume muito maior que os investimentos do governo no Nordeste. Aliás, o Nordeste não precisa de escoras, mas de uma política tributária justa, para que nossos empreendimentos possam expandir e gerar renda de forma autossustentável”. Apesar das pendências, o dirigente enaltece a malha rodoviária, o Porto de Cabedelo, a infraestrutura e mão de obra qualificada por universidades e escolas profissionalizantes como chamarizes para indústrias do plástico fincarem bases em João Pessoa ou em municípios do interior, como Campina Grande, Patos, Sousa, Cajazeiras e Guarabira. “A capacidade instalada estadual cresceu bem nos últimos anos, deixando nosso parque industrial em condições de suprir a demanda”, garante Felinto, ao apontar entre os redutos em desenvolvimento flexíveis, calçados e injetados. “Toda a indústria transformadora está investindo pesado na modernização e ampliação. Em paralelo, surgem mais fábricas, além de filiais de grandes empresas de outras regiões”, comemora.

Divulgação

AUTOMAÇÃO NÃO É MAIS LUXO

No balanço deste ano, o Nordeste deve acusar participação da ordem de 10%, o dobro do percentual aferido em 2004, nas vendas brasileiras da Piovani, trem bala italiano em periféricos. Ricardo Prado Santos, vice-presidente do grupo para a América Latina, atribui o salto à busca de competitividade pelos transformadores da região. “Hoje temos no Nordeste muitos projetos de sistemas centralizados de alimentação, dosagem e desumidificação, um tipo de célula pouco procurada no passado nessa região”, ele ilustra.

Buscamos o detalhe
e transformamos em tecnologia.

As cores das plaquetas podem ter sofrido ligeira alteração devido à variação de cor do processo de impressão da revista. Fotos: iStockphoto



VD 10510



AM 309



VE 22255



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

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

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



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

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

Distribuidores autorizados:

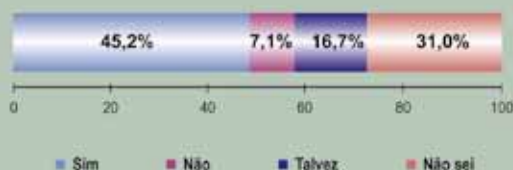
Minas Gerais - Nevaplastic (31) 3533-1324 | Centro-Oeste e Triângulo Mineiro - Convertech (62) 3586-2223 | Região Norte - MRS (92) 3239-1435
Paraná - Scalea (41) 3667-3322 | Paraná e Santa Catarina - Masterplast (41) 3249-2925 | Rio de Janeiro - Cormaq (21) 3137-2406
Rio Grande do Sul - Plasticor (51)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

FOCO NO NORDESTE

Integrantes do setor plástico respondem a esta enquete de Destaque Business Research e Plásticos em Revista sobre a ascensão do mercado nordestino, puxada pelo consumo de baixa renda.



A concorrência asiática tende ou não a inibir novos investimentos na produção de calçados sintéticos no Nordeste?



O primeiro gráfico mostra que 45,2% dos respondentes da enquete deste mês acreditam que a concorrência asiática possivelmente irá inibir investimentos na produção calçadista no Nordeste brasileiro. Esses dados refletem as informações da Abicalçados sobre a balança comercial do setor calçadista, que teve saldo negativo no primeiro semestre deste ano. O mercado chinês é um dos grandes responsáveis por esse cenário.

Fonte: Destaque Pesquisa & Marketing



Diante da marcação endurecida do Fisco e das exigências crescentes de gestão profissionalizada e de economia de escala, como você avalia a possibilidade a curto prazo de incorporações ou associações entre transformadoras nordestinas de plásticos flexíveis?

Os resultados desta questão indicam como médias as possibilidades de ocorrer, a curto prazo, uma onda de incorporações e associações entre transformadoras nordestinas de plásticos flexíveis.



Fonte: Destaque Pesquisa & Marketing



O consumo no Nordeste já atingiu ou não condições suficientes para crescer sem depender de programas assistencialistas e demais subsídios e incentivos do governo?

- Sim, plenamente
- Sim, parcialmente
- Não, mas falta pouco
- Não, está longe disto
- Não sei



Os dados obtidos no gráfico ao lado indicam falta de consenso quando o assunto é o desenvolvimento da região Nordeste. Apesar de grande parte dos respondentes concordarem que o consumo da região não alcançou plenamente seu desenvolvimento a ponto de não necessitar mais de subsídios governamentais, o público mostra-se dividido quanto ao estágio de desenvolvimento já atingido por esse mercado: 33,3% acreditam que falta pouco para a região se desvincular dos laços assistencialistas, enquanto que 31,0% afirmam que isso está longe de ocorrer.



O expressivo aumento do poder aquisitivo no Nordeste não foi seguido com intensidade, nos últimos cinco anos, pela transformação de embalagens plásticas com novas operações de maior porte na região. Qual seria o principal motivo?

Um dos principais motivos para o não surgimento de novos transformadores de grande porte na região Nordeste, para 19,0% dos entrevistados, é o fato de ainda existirem muitas empresas familiares, de pequeno porte, mas que mantêm um bom ritmo de transformação. Outras razões que também podem justificar esse cenário são a escassez de mão de obra qualificada (16,7%) e a infraestrutura insatisfatória da região (16,7%).

- Houve aumento na transformação, só que de empresas de pequeno porte/familiares
- Escassez de mão de obra qualificada
- Infraestrutura insatisfatória
- Falta de condições para enfrentar concorrentes do S/SE
- Informalidade
- Escassez de capital
- Não sei



Fonte: Destaque Pesquisa & Marketing



Além das revendas independentes, o varejo nordestino de resinas é coberto por, pelo menos, quatro distribuidores oficiais de PP e PE. Como você avalia essa quantidade de agentes autorizados perante a dimensão do consumo dessas resinas na região?



Grande parte dos respondentes (38,1%) acredita que a quantidade de fornecedores varejistas de resinas no Nordeste seja suficiente para atender a demanda de consumo na região. Outros 28,6%, no entanto, mostram-se mais insatisfeitos, e apontam que a quantidade é insuficiente para o atendimento desse mercado.

Fonte: Destaque Pesquisa & Marketing



Dos nichos do setor plástico abaixo, qual deles você considera o negócio mais promissor para se investir hoje no Nordeste?



Segundo o gráfico ao lado, é possível ver que os negócios (ligados ao setor plástico) considerados mais promissores para investimento na região Nordeste são: reciclagem (46,3%), revenda de resina importada (26,8%) e embalagens laminadas (17,1%). O segmento de compostos e blends, bem como o de EPS foram pouco citados, por 4,9% dos entrevistados, respectivamente.

Fonte: Destaque Pesquisa & Marketing

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

Isaura Morel / Ana Paula da Luz

ESTEIRAS
Crizaf

Passarela da produção

Crise não é argumento para suavizar as metas de vendas para o ano traçadas por Sandro Freitas, diretor da subsidiária brasileira da **Crizaf**, trem bala da Itália em esteiras transportadoras. "Medidas como o aumento da rede de representantes, a revisão da lista de preços e as parcerias fechadas com fornecedores de máquinas básicas e periféricos nos proporcionarão uma receita da ordem de R\$ 3 milhões, o dobro do faturamento insatisfatório de 2008, fruto de um

mercado mal trabalhado", atribui o portavoz. Nove anos atrás, Freitas participou, como gerente comercial, da constituição da **Crizaf do Brasil**, tendo deixado a empresa em 2003 e retornado em maio último, a convite da matriz da companhia. Por sinal, ele assumiu os encargos antes exercidos por Ronaldo Garcia, sócio e diretor que saiu da Crizaf do Brasil.

Para azeitar a expansão

Renato dos Anjos



Freitas: esteira inovadora com correia de PP

em vista, ele se empenha em ampliar o time de agentes com 25 integrantes até dezembro próximo e, quanto aos critérios dos preços das esteiras, uma revisão em regra

os encolheu na média geral de 20% versus os valores colocados pela gestão anterior. Em paralelo, Freitas adianta já ter costurado aliança comercial com dois importadores de equipamentos: a **Deb'Maq** e a **Tria do Brasil**.

"Em breve, deveremos estender esse acordo a fabricantes nacionais de injetoras e sopradoras", completa o diretor, aludindo aos principais campos para suas esteiras dos tipos plano, inclinado e plano inclinado.

Os transformadores de sopro por extrusão contínua, por sinal, são os principais alvos de um desenvolvimento patenteado na Itália em 2008 e transposto no primeiro semestre para montagem na unidade paulistana da Crizaf. "Trata-se de uma esteira com correia de polipropileno em lugar das alternativas convencionais de poliuretano ou policloreto de vinila", esclarece. "A troca de material assegura maior resistência a altas temperaturas, até 130°C, e um custo de manutenção que compensa em curto prazo o preço dessa esteira, em torno de 20% acima

dos modelos habituais". Pela avaliação do dirigente, a nova esteira adequa-se em especial a processos de sopro com alto índice de rebarbas descartadas ainda quentes.

SECAGEM
Vomm

Lucros a seco

Marco Vezzani, diretor da **Vomm no Brasil**, detalha em entrevista a economia energética que seu serviço de secagem proporciona a recicladores.

PR- Por quais motivos a secagem de sucata para recicladores domina os serviços da Vomm ao setor plástico do Brasil?

Vezzani- O pior contaminante para o plástico reciclado é a água, pois entre os efeitos da umidade residual consta o comparecimento de microbolhas durante a extrusão, laminação ou granulação do material, por vezes até impe-



Vezzani: eliminação total de frações de umidade.

dindo esses processos.

PR- Quais as complexidades que tornam a secagem satisfatória de refugo um desafio tecnológico para a maioria dos recicladores?



Capas de proteção térmicas para extrusoras, injetoras e sopradoras

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

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

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

"Estudos realizados nos principais centros de pesquisa para todos os estados do Brasil"

heatcon Av. Luciano Inácio, 132
Cap. 06060-010 - Osasco - SP

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

40 anos

HIMACO



Um sucesso em constante transformação.



A Himaco completa 40 anos como uma empresa sólida que sempre buscou na transformação a sua base para evoluir e inovar. Hoje suas máquinas injetoras de termoplástico são reconhecidas pela eficiência e versatilidade, beneficiando os setores da indústria automobilística, brinquedos, utilidades domésticas, embalagens, calçados, vestuário, eletroeletrônica, telecomunicações, farmacêutica, hospitalar, entre outras. A todos que participaram dessa história de sucesso, nosso muito obrigado.

www.himaco.com.br

Av. Nações Unidas, 3501 - Bairro Ideal - CEP 93320-021
 Novo Hamburgo/RS - Brasil - Fone: (51) 3582.8000
 Fax: 3593.6588 - vendas@himaco.com.br



HIMACO

Nosso mundo é o plástico

- ✓ Extrusoras para filmes plásticos de PEAD - PEBC - PEBD-L
- ✓ Tipos de filmes: Stretch (estirado), Shrink (contra-estirado), Plástico Bolha e outros tipos de empacamentos, em massa, enrolado e bobina
- ✓ Extrusoras recuperadoras até 200 mm;
- ✓ Cebadeiras 360° e 360°;
- ✓ Anéis de Restrição para Filmes Lubrificantes;
- ✓ Lâmpadas UV MC 76 S, PFR com motor 75 cv - 220V e 1000w e com 1800 mm x 120 milímetros MD 80 Super com 400 Watt 1800w





inematsu
SISTEMAS COMERCIAIS
LTD. (CNPJ 06.940.440/0001-10)

Rua José Ferreira da Silva, 50 - 11200- 50 - M. Marília - Estado - SP

1617-6400 (11) 1617-1042 / 1617-1043 / 1617-1044
www.inematsultd.com.br

Masterbatches ágeis.

Comprometimento com sua tranquilidade.

Tiv'idade
www.tividade.com



A Cromaster sabe que assim como o custo, o fator tempo é determinante no desenvolvimento do seu projeto.

Em respeito a isto, estamos sempre comprometidos com o seu prazo, garantindo rapidez e tranquilidade.

Isto é agilidade.

Somos mais.

Somos Cromaster.

Central de Vendas: 11 3465-4664
www.cromaster.com.br

Cromaster

PRONATEC

tecnologia e equipamentos

Conheça os Equipamentos Pronatec Tecnologia Avançada para Indústria de plástico.



Laminadora Dubladora



Laminadora Formadora de Bolhas



Extrusora Laminadora Formadora de Bolha



Laminadora Coating



Extrusora de Polietileno Expandido (FOAM)

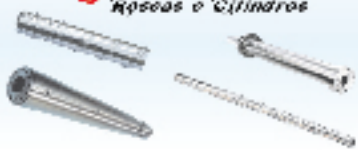


Corte e Solda para Bolha e FOAM

PRONATEC EQUIPAMENTOS INDÚSTRIA E COMÉRCIO LTDA.
VENDAS@PRONATEC.COM.BR - FONE/FAX: (11) 3948-1881 - ACESSO: WWW.PRONATEC.COM.BR

TOP DO MÊS

Rosciltec
Roscas e Cilindros



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

Rosciltec INDÚSTRIA MECÂNICA LTDA.
Rua Cezarpe, 171 - São Mateus - São Paulo

Tel: (11) 2018-5880 - Telefax: (11) 2018-5879
Site: www.rosdiltec.com.br
E-mail: rosdiltec@rosdiltec.com.br

Equipamentos para Solda Laser e Gravações a Laser

Temos uma linha completa de máquinas dedicadas ao segmento de microtécnica, médica, reparo de moldes, matrizes e ferramentas para todo tipo de injeção.

Tipos de fontes laser:
Nd Yag a diodos, Nd Yag a lâmpada e Nd Yv04, fibra.



sisma

SISMA BRASIL / MOURA REPRESENTAÇÕES
Rua Ribeiro de Lima, 453 - 8º B - 4º andar - sala 420
CEP 01122-000 - Bom Retiro - São Paulo - Brasil
Tel.: +55 11 33618661 - Fax: +55 11 33618661 - e-mail: info@sisma.com

CONSULTE-NOS
SOBRE PREÇOS E
CONDIÇÕES ESPECIAIS

Manutenção de Máquinas Injetoras



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

Adaptação para substituição de
motores hidráulicos série OTTO e SESA



Melhor preço do mercado

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

TeleFax: (11) 2084-1066 / Cel: 8141-4650

Nexel: (11) 7833-3196 ID-84-16302

www.olivertechmanutencao.com.br

Secagem em contínuo de resinas plásticas

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

BENEFÍCIOS:



- Redução de umidade
- Recuperação de aparas
- Eliminação do aglutinador
- Menor custo de produção
- Melhoria na extrusão

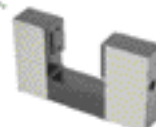
SOBRE NÓS: www.vomm.com.br



comercial@vomm.com.br
☎ 11 3931-9888

CONTROLE DE DIÂMETRO SEM CONTATO

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



NAZKOM
(55 11) 5543 7727

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

Mainard

20 anos

MEDIDORES DE
ESPESSURA

DURÔMETROS
"SHORE"

BALANÇAS DE
GRAMATURA



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

Fone: 11 5622-5287

RECICLAGEM EM TODOS OS SENTIDOS.



MGHS 25/1050 TF
Termoplasmagem



MGHS 800 A
Central de Moagem



420 LRX
Sobras de sopro e injeção



MGHS 20/300 TP
Tubos e Perfis

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

SEIBT

SOLUÇÕES PARA A INDÚSTRIA DO PLÁSTICO
Tecnologia para quem sabe aproveitar



(54) 3281.6000
Fax (54) 3281.6001
seibt@seibt.com.br
www.seibt.com.br

TOP DO MÊS

www.rone.com.br

moinhos para plásticos

alta e baixa rotação
corte tipo tesoura ou paralelo

MOINHOS RONE

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

PLASTÔMETROS



Facilitamos o pagamento

Normas
ASTM D 1238
DIN 53735
e equivalentes

Aparelhos, Ponto de Fusão, Flamabilidade, etc.

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

PROTEJA SUA EXTRUSORA

Com um investimento mínimo você pode instalar um dos kits Dynisco de medição da pressão da massa e preservar a sua produtividade.



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

Dynisco

Dynisco, Inc. 20000
Shawnee Drive, Suite 200
Tel.: (415) 4-0221
E-MAIL: info@dynisco.com

Resinas Termoplásticas de Engenharia

Laboratório **Sede própria** **Extrusoras**

Há aproximadamente 20 anos no mercado nacional produzindo termoplásticos de engenharia para diversos segmentos da indústria.

Contamos com moderno laboratório para ensaios físico-químico, total assistência técnica e desenvolvimento.

Extrusoras dupla rosca co-rotante de alta tecnologia. Embalagens especiais que preservam o produto contra umidade e fumaça própria para agilizar sua entrega.

Poliâmidas 6.0 / 6.6 / 11 / 12 - Poliacetal Copolímero e Homopolímero com incorporação de Fibras de Vidro, talco, Carbonato de Cálcio, aditivação com PTFE, Silício, Grafite, Bisulfato de Molibdênio, estabilizantes térmicos e aos raios ultravioleta.

Estaremos nas feiras:

EXPO PLAST **tecnoplast** **PlastSHOW** **EXPO SUCATA**

NZcooperpolymer

Est. São João Araçariquama, 385
São Roque - SP - 55 11 4716-3141
www.gruponz.com.br - nzcooper@uol.com.br

EXTRUSORAS PARA COMPOSTOS E RECICLAGEM



Extrusora tipo "cascata" (02 estágios)



Rosca e Cilindro de reposição

Extrusora adequada para extrusão e granulação de materiais moldos: PA • PE • PP • POM • ABS • PS • PBT PC • PET • e outros

Estaremos nas feiras:



NZ PHILPOLYMER

DIVISÃO MÁQUINAS E EMBALAGENS

Tels: (55 11) 4716 - 3141 / 4716 - 2131
nzphil@uol.com.br / gruponz@gruponz.com.br
Rua Jerônimo de Carvalho, 97 - São Roque - SP
CEP: 18130-970 - Caixa Postal 247



www.gruponz.com.br



Silver EQUIPAMENTOS

Tecnologia, Tradição e Qualidade

Misturador Vertical
Cap.: 350L a 20.000L

Equipamentos em
aço Inox e Carbono

Moinhos para E.P.S

Roscas Dosadoras

Transportadores Helicoidais

Silós para Armazenamento

Tel: (11) 3931-4535 Fax: (011) 3931-0647
www.silverveneto.com.br
E-Mail: silverveneto@silverveneto.com.br

FOI DADA A LARGADA

Bunge introduz embalagens biodegradáveis em alimentos industrializados

A pesar da produção diminuta e dos preços salgados, os biopolímeros teimam em afrontar a lógica econômica e, na crista da onda da sustentabilidade, já buscam espaços em embalagens até em mercados emergentes. É assim que, em meio à superoferta das resinas petroquímicas concorrentes, o ácido polilático (PLA) trazido dos EUA já acontece nos pontos de venda por aqui. O pioneirismo cabe à **Bunge Brasil**, potência do agronegócio, ao especificar esse termoplástico de fonte renovável para os potes da margarina Cyclus Nutrycell. “É a primeira embalagem biodegradável adotada no país para alimentos industrializados e sob exposição prolongada”, assevera Adalgiso Telles, diretor corporativo da Bunge.

Na triagem que desembocou na aprovação de PLA, a Bunge avaliou diversos biopolímeros, entre eles as alternativas nacionais, todas caracterizadas pela baixa escala, e o recurso dos aditivos oxibiodegradáveis. “Seus efeitos residuais incluem fragmentos deixados no meio ambiente, não realizando portanto uma degradação total”, observa Telles. Derivado do amido de milho ou açúcar, PLA foi escolhido, abre o dirigente, pela capacidade instalada disponível (a maior entre os bioplásticos), por constar entre os polímeros sancionados para contato com alimentos pela lista positiva

da resolução 105/1999 da **Agência Nacional de Vigilância Sanitária (Anvisa)** e, por fim, pela conciliação de leveza e rigidez demonstrada pelo pote termoformado de PLA.

Como fonte de PLA, a Bunge elegeu a norte-americana **Cereplast**, já com agente no Brasil, a campineira **Iraplast**. “O fato de a Cereplast não ser a principal fornecedora global desse biopolímero até nos parece mais conveniente, pois contratamos assim um parceiro capaz de nos dar mais atenção que um líder”, pondera Telles. No mercado mundial de bioplásticos, a Cereplast é vista como caso à parte. Afinal, não produz biopolímero algum. Ela compra PLA e, em sua planta da ordem de 20.000 t/a em Hawthorne, Califórnia, incorpora aditivos não revelados à biorresina e é este composto que a empresa comercializa. Por sinal, a Cereplast adquire PLA da **NatureWorks**, cuja capacidade de 140.000 t/a em Nebraska lidera a produção global desse biopolímero. Pequeno detalhe: a

NatureWorks é controlada da **Cargill**, concorrente direto da Bunge no agronegócio mundial. No Brasil, aliás, a Cargill sonda desde julho chances em itens como nãotecido de fraldas e embalagens de alimentos e cosméticos para o PLA da NatureWorks. Marcelo de Andrade, diretor da unidade de negócios amidos e adoçantes da Cargill na América do Sul, não estranha esse suprimento por via indireta a um competidor. “A Cereplast é um cliente da NatureWork/Cargill e não nos cabe controlar ou definir o destino da venda dos clientes”, estabelece Andrade. Na mão oposta do modelo da Cargill nos EUA, Teles recusa hipótese de investir em produção própria de PLA no Brasil,



Divulgação

Divulgação

à sombra da abundância de insumos (milho e cana) no país. “Preferimos não desviar o foco do que sabemos fazer: o agronegócio”. Apesar dessa postura, a Bunge esvoaça pelo setor plástico brasileiro na plumagem de controladora da **Corn Products**, fonte de amido de milho para a **Basf** formular o biopolímero EcoBras na componedora paulista **Bevi-Plastic**.

Apesar da barreira do preço, a pressão da demanda pode encaminhar, de forma gradativa, biopolímeros como PLA para capacidades maiores e, por extensão, para mercados avantajados, acredita Telles. “O mesmo caminho percorrido por PET, no início visto como uma especialidade”, completa. O quadro se repete na Bunge, ao optar por introduzir PLA num nicho premium: uma versão nobre de margarina, atrelada ao apelo da saudabilidade. “Mas, conforme seu desempenho nos testes, estamos animados com as possibilidades de PLA seguir PET em nossos frascos de óleo vegetal e potes de maionese”, antecipa o diretor corporativo. Na mesma trilha, aliás, a Cargill apalpa a possibilidade de inserir PLA em versões premium de seu óleo comestível e maionese. “Qualquer inovação tem um bilhete de entrada mais caro, até contar com uma demanda que torne competitivo o seu custo financeiro”, teoriza Telles.

A margarina Cyclus Nutricell divulga no rótulo a condição de biodegradável do seu pote. Essa menção explícita figura entre as medidas tomadas pela Bunge em resposta a uma pesquisa de opinião com 500 donas de casa na região



Telles: pesquisa com donas de casa respaldou o lançamento.

sul e São Paulo. “Perguntamos se topariam pagar a mais por um produto cuja embalagem colaborasse com a proteção ambiental”, sintetiza Telles. Saldo do escrutínio: 46% das respondentes (60% das classes A e B) disseram que pagariam até 5% a mais que o preço do produto acondicionado na embalagem convencional. Essa receptividade também

levou a Bunge a divulgar o conceito da biodegradação no ponto de venda (PDV), assim como a recomendar para o pote de PLA o mesmo descarte dado ao lixo orgânico, comenta Telles. “A céu aberto no lixão, esse pote se degrada em até 180 dias, prazo passível de cair à metade sob as condições técnicas ideais de uma usina de compostagem”.

Telles projeta em torno de 25% a diferença entre o custo de um pote de PLA e o contratipo usual de polipropileno (PP). O descompasso, nota o porta-voz da Bunge, é contornado pelo tipo de

creme vegetal envasado, enobrecido por atributos como elementos contribuidores para a recomposição celular, “atingindo um público informado e que preza saúde e bem estar”, ele descreve. “Se a margarina em pote biodegradável não fosse dirigida a essa camada de consumidores, a embalagem não teria como sustentar por si os seus custos superiores aos de um recipiente convencional”.

A tiragem inicial do biopote, delimita Telles, cravou 8.400 unidades em março último, devendo atingir a casa dos milhões de unidades mensais em setembro próximo, assegura o dirigente. Para sua produção, foram designados três fornecedores de potes termoformados de PP para a Bunge: **Poly-vac, Emplal e Fibrasa**. “Somos avessos a depender de uma única fonte”, esclarece Telles.

Na visão contemporizadora do dirigente da Bunge, os biopolímeros, por provirem de fontes renováveis, e as resinas petroquímicas, devido à reciclabilidade, constituem soluções ambientais e, do ponto de vista dos mercados, se completam. “A embalagem de plástico convencional atende a contento a faixa majoritária de consumidores mais atentos a preços e menos em busca de

requintes funcionais na margarina”, expõe Telles. “Já o pote de PLA corresponde às expectativas de um grupo menor de consumidores, mas disposto a remunerar o produto premium que prefere. No momento, é um público pequeno, mas lembre-se que ele sequer existia 20 anos atrás”. •



Óleo vegetal: mercado de PET cortejado por PLA.

Divulgação

Um parto regulatório

Até o fechamento desta edição, a fluminense **CPR**, da corporação **Valgroup**, permanece a única empresa homologada pela **Agência Nacional de Vigilância Sanitária (Anvisa)** para fornecer PET pós-consumo, reciclado pelo sistema bottle to bottle (BTB), para embalagens de alimentos. A agência emitiu luz verde para esse uso de reciclado, inédito em plásticos no país, na primeira metade de 2008 e, passado mais de um ano, apenas uma recicladora foi aprovada para esse suprimento, após inspeção ao vivo dos técnicos da agência. Como várias empresas já investiram, antes mesmo da regulamentação vingar, em instalações BTB, e outras anunciam essa intenção, a consultoria **Montesano Negócios** vislumbrou um filho: adequar as recicladoras às complexas diretrizes da Anvisa e encaminhar o processo de homologação dessas plantas junto à entidade, nas esferas municipal, estadual e federal. “A etapa de preparo consome de quatro a seis meses e, quanto à tramitação burocrática da solicitação, a expectativa é de mais três meses”, situa Ricardo Tovar Arnaiz, parceiro de Neide Montesano nessa área da consultoria.

Diante de investidores

tentados a entrar em PET BTB, mas relutantes em fazê-lo diante da morosidade da homologação oficial, Tovar e Neide, ambos engenheiros químicos, colocam na mesa a sua milhagem de voo profissional. Tovar, por exemplo, atua na área desde os anos 70, seja em embalagens, como ex-diretor do **Grupo Engra**, ou em indústrias de limpeza doméstica, ultra dependentes do aval da Anvisa, caso de **Bombril** e **Reckitt Benkiser**. Neide Montesano, por seu turno, já dirigiu uma fabricante de produtos de limpeza e ganhou renome entre os estruturadores no país do conceito e fornecimento de produtos assinados por terceiros (marcas próprias).

Foram essas credenciais que atraíram à Montesano Negócios seus dois clientes iniciais para desbravar o cipoal regulatório rumo ao ok da Anvisa para a venda de PET BTB a embalagens alimentícias. Uma delas é a gaúcha **Sul PET**, expõe Tovar, focada apenas na venda dos flakes do poliéster e braço na reciclagem de investidores da área de transportes. A outra é a mineira **Viscotech**, constituída por ex-integrantes da extinta **Rhodiaster** e **M&G**, atuante em flake e pré-condensado de PET BTB e participante de um pool de empresas dos



Tovar e Neide: consultoria para homologar recicladoras de PET BTB.

mesmos acionistas, voltadas para a transformação de embalagens do material. “Antes de nos procurar, a Sul PET e a Viscotech tentaram em vão obter o aval da Anvisa por seu próprio esforço”, observa Tovar. Conforme avalia, isso não significa demérito ou primarismo, mas a ausência de familiaridade com os meandros da regulamentação ou com a implantação das minuciosas boas práticas de fabricação cobradas pela Anvisa. “A regulamentação relativa a PET BTB (ou pós-consumo reciclado, PET-PCR, no jargão da agência) é mais severa do que a referente à resina virgem e suas embalagens para contato com alimentos”, constata Tovar. Nos EUA, exemplifica, basta o reciclador apresentar uma carta de não objeção à agência reguladora **Food and**

Drugs Administration (FDA) para obter, sem inspeções de instalações, a qualificação para produzir e vender PET BTB para embalagens alimentícias. “Em contrapartida, ele assume a responsabilidade legal pelo material”, completa o consultor.

Tovar observa que esses recuperadores destoam do perfil do reciclador de plástico no país — empresas pequenas, defasadas e descapitalizadas. Afinal, nota, o investimento total em PET BTB não sai por menos de R\$ 5 milhões, inclusive infraestrutura e importação dos equipamentos. Quanto ao retorno, Tovar responde com cálculo feito ao final de julho, fixando o quilo do PET recuperado em US\$ 1,10 contra US\$ 1,70 da versão BTB. É essa margem, concorda, que anima investidores a encarar a maratona da homologação. •

Renato dos Anjos

Fotos: Divulgação

Rulli Standard

**100% tecnologia,
100% qualidade.**

**Linha completa
para filmes
e chapas**

ISO 9001



Linha Flexíveis

Coextrusoras 1, 3, 5 ou 7 camadas



Linha Rígidos

Coextrusoras 1, 2, 3, 4 ou 5 camadas



RULLI STANDARD

ALTA TECNOLOGIA EM EXTRUSÃO E COEXTRUSÃO

Av. Amâncio Gaiolli, 915 - 07251-250 - Bonsucesso - Guarulhos - SP
vendas@rullistandard.com.br - Tel. (11) 2486-0006 - Fax (11) 2484-7727

www.rullistandard.com.br



SESI Segurança e Saúde do Trabalho

Informações objetivas e úteis para a sua indústria reduzir acidentes de trabalho.

Conheça o nosso novo material educativo de SST, acesse www.sesi.org.br/campanhasst e solicite, gratuitamente, para você empresário e para seus funcionários.

É um amplo material sobre comportamento preventivo que o SESI coloca à sua disposição, com conteúdo específico para as necessidades que a **Indústria do plástico** tem. São cartilhas, folders, baralho, um clipe e um conjunto de nove filmes.

Indústria segura é com prevenção que se faz.



CNI
SESI
SENAI
IEL

SESI

Uma iniciativa da Indústria brasileira