

PETROQUÍMICA

Reestruturação e Comperj
sob a lente do consultor
Carlos Alberto Lopes.

PEÇAS TÉCNICAS

Plásticos de engenharia
acertam o passo com a
sustentabilidade.

Começou a subida

Com a sensação de que o pior já passou
e a crescente ocupação da capacidade
dos transformadores, as vendas de
MÁQUINAS iniciam a saída do fosso.



Nossos Clientes fabricam
os sonhos das pessoas.
Nós apenas fornecemos a matéria-prima.

O mais
completo
portfólio
da América Latina

MATÉRIA-PRIMA
PARA TODOS OS SETORES:

ALIMENTÍCIO,
AGRICOLA,
AUTOMOTIVO,
ELETRODOMÉSTICOS,
INDUSTRIAL,
CONSTRUÇÃO CIVIL,
BENS DE CONSUMO

MAIS DE **240** PATENTES

PEBD | PEBDL | PEAD | EVA | PP | PVC

➔ O MAIOR E MAIS
MODERNO CENTRO
DE TECNOLOGIA
E INOVAÇÃO DA
PETROQUÍMICA NA
AMÉRICA LATINA

**OPEN
INNOVATION:**

MAIS DE 30 ACORDOS COM
UNIVERSIDADES
E CENTROS DE PESQUISA
E DESENVOLVIMENTO



169
pesquisadores

Braskem

O Cliente, os sonhos e a Braskem

O que já era bom está cada vez melhor!



O setor plástico em dose DUPLA

Plásticos em Revista:
Há 47 anos à frente
de seu tempo.

PLÁSTICOS EM REVISTA IMPRESSA

Há 47 anos destaca-se entre as mídias do segmento, com seu conteúdo diferenciado e com as notícias mais quentes e inéditas do setor. Leitura indispensável para quem quer estar a par das novidades do mercado.

PLÁSTICOS EM REVISTA ON LINE

Com o moderno sistema flip, reproduz integralmente o conteúdo da revista impressa. Sem falar que nosso site disponibiliza um sistema de busca que já se tornou uma bússola para quem procura dados sobre plásticos.



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

www.plasticosemrevista.com.br
www.editoradefinicao.com.br

Sem fazer teatro

Rapaz e moça se apaixonam. Suas famílias se detestam. Em desespero com essa inimizade, o casal se mata.

Você acha que, com base apenas nessas três frases, alguém pode dizer que conhece o drama de Romeu e Julieta?

Para quem leu ou assistiu a peça de Shakespeare, nem de longe. Seu enredo, por artes de coadjuvantes marcantes nos dois clãs de Verona, do lirismo dos amantes, de seu casamento secreto e a tragédia do suicídio vai muito além da simples rixa entre famílias seguida de morte. É um compêndio sobre a condição humana diante do poder, paixão, ciúme, mesquinharias e traições. Mas para a geração digital chamada Y ou Z, Yahoo ou Milênio, enfim os jovens que cresceram conectados à internet, aquelas três frases dizem o básico. E o básico basta.

Mais de 10 anos de ativa da internet provam que a cultura digital é, em essência, baseada na síntese. Mídias virtuais tornaram-se imbatíveis na rapidez em divulgar resumidamente um fato. A tábua de salvação da imprensa escrita passou a ser a análise do fato dado em primeira mão pelos twitters, facebook, portais, youtube etc. Tudo estaria no melhor dos mundos se um público-alvo vital, a geração Y, lesse com a mesma frequência com que tecla. A queda nas vendas dos jornais e do número de livros lidos ao ano pelos adolescentes fala por si mesma.

Não vem ao caso se isso é bom ou mau. O fato é que a atividade de comunicação tem de ajustar o passo à nova música. O plástico rende bom exemplo. Volta e meia a imagem do material é arranhada por críticas de impacto, mas capengas. Veja os descartáveis plásticos: são execrados por ambientalistas como poluidores, mas não se ouve um pio contra o público mal educado que polui com o descarte incorreto desses produtos. Ocorre que esse argumento compõe o segundo parágrafo da notícia e apenas o primeiro, contendo a denúncia sensacionalista, é o que sai no twitter, mspace & cia.

Ciente desse problema, a Society of the Plastics Industry (SPI), porta-voz da transformação norte-americana, decidiu zelar pela imagem do material de forma inovadora: está aplicando US\$10 milhões numa campanha publicitária prevista para quatro anos e destinada a combater a percepção negativa sobre o plástico junto a um universo de 50 milhões de integrantes da geração Y nos EUA. Uma das peças é uma campanha na internet sobre os benefícios e apoio do material à sustentabilidade, intitulada "Imagine as possibilidades com plásticos".

Como a geração Y é global e para contribuir para o posicionamento da nossa indústria do plástico em relação à imagem do material, Plásticos em Revista promoverá a vinda ao Brasil, em novembro, de Bill Carteaux, presidente da SPI. Em sua palestra, ele vai expor sua estratégia para tomar a dianteira no debate e difundir as virtudes do plástico junto a um público de maturidade e cultura em formação e hoje bombardeado por denúncias não mais que teatrais. Elas lembram, aliás, outra peça de Shakespeare — "Muito barulho por nada".

Divulgação



Bill Carteaux

**PRESIDENTE DA SOCIETY
OF THE PLASTICS INDUSTRY
APRESENTARÁ NO BRASIL
CAMPANHA EM DEFESA
DO PLÁSTICO PARA
GERAÇÃO Y NOS EUA**



ESPECIAL

Máquinas

26 Saindo do escuro

Fim da recessão incute no setor de máquinas para transformar plástico a percepção de que as vendas começam a voltar aos eixos.

VISOR

08 O clima já mudou

Materiais nobres se ajustam aos princípios da sustentabilidade.



OPORTUNIDADES

14 Caminhos descruzados

Dirigida por Fernando Butze, a **Varient** ingressa na rede de distribuição da **Braskem** operando o negócio de resinas commodities separado da **quantiQ**.

16 Cesta básica

Junção de forças da **Thathi** e **Pochteca** resulta num balcão turbinado de polímeros importados.

SENSOR

18 O destino bate à porta

Os novos lances de rearranjo na petroquímica e o projeto do **Comperj** são interpretados em entrevista por Carlos Alberto Lopes, da consultoria **GAS ENERGY Chemicals**.

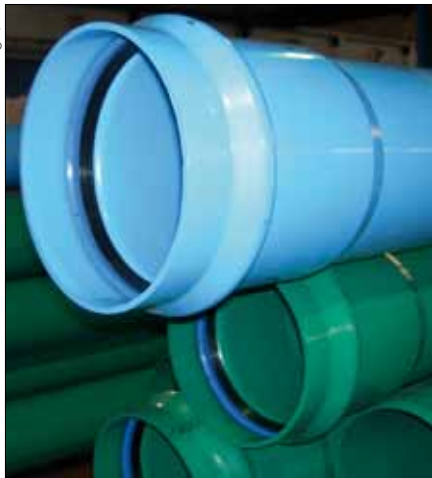


RASANTE

24 Plano geral

O balanço de PVC no primeiro semestre, **Braskem** em projeto de cracker no México e outras notícias em primeira mão.

Divulgação



DESTAQUE
BUSINESS RESEARCH

46 Foco em PP e PE

Pesquisa de opinião sobre a possibilidade de o suprimento nacional de PP e PE ser concentrado num único produtor.

PONTO DE VISTA

48 Quando o fim é o recomeço

Diego Donoso, da **Dow**, explica em artigo como o plástico e a sociedade ganhariam se a reciclagem fosse estimulada no Brasil

CADERNO DE MARKETING

50 Os lançamentos em produtos e serviços

Biopolímeros da **Innovia**, recipientes multicamada da **Kortec**, Coleção Quattro Embalagem, **Wortex** e **Activas** na Embala Nordeste, moldes da **Mold-Masters/Abba Systems** e novo composto vinílico biodegradável da **Ultraflex Systems**.

MEIO AMBIENTE

60 A chave da cadeia

Frompet investe na expansão da reciclagem bottle to bottle e prepara entrada em fibras a partir de flakes.

TENDÊNCIAS

62 Pobre não é tudo igual

A **Contene**, de Daniel de Azevedo Barros, cresce com UD's sintonizadas no refinamento dos hábitos de consumo da classe C.

CORREÇÃO Em relação à reportagem de capa da edição de julho último (nº550), "O Nordeste acontece", a Amanco informa que sua unidade pernambucana não fica em Jaboatão, como saiu publicado, mas em Cabo de Santo Agostinho.

Agosto 2009
Nº 551 - 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 Piaui, 1164 - casas 7 e 8
São Paulo-SP - CEP 01241-000
Telefax: 3666-8301
e-mail: definicao@definicao.com.br
www.plasticosemrevista.com.br
As opiniões contidas em artigos assinados não são necessariamente endossadas por Plásticos em Revista.

CTP e impressão

Ipsis Gráfica e Editora S.A.

Fotos

Renato dos Anjos

Capa

Alexandre Gusmão

Foto da Capa
Stockxpert



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

Circulação: Setembro/2009

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

O clima já mudou

Peças técnicas se abrem para materiais nobres com aura sustentável

Cerca de um ano após seu lançamento na Ásia, os celulares com apelo verde, a cargo da presença de resina reciclada na carcaça, já ganham o Brasil. Apesar de uma batelada de pesquisas de opinião contraditórias, pois tanto apontam apoio como indiferença do público a ações de ecomarketing, indicadores como o dos telefones móveis demonstram que, em especial na esfera das indústrias finais usuárias de peças técnicas, vips globais recorrem cada vez mais ao argumento da sustentabilidade para vender ou abrir mercados. A tendência ricocheteia no ato sobre os materiais nobres, categoria integrada pelos plásticos de engenharia, especialidades e, numa extensão recente e ainda tímida, pelos biopolímeros.

No Brasil, a **Motorola** demonstra acertar o passo com a nova música ao introduzir, desde março último, o celular MOTO W233 Eco sob o slogan “o primeiro aparelho do mundo feito de garrafas plásticas”. Lançado em janeiro passado nos EUA, ele tem carcaça composta em 25% por policarbonato (PC) originário de garrafas de água pós-consumo. Ricardo Araújo, gerente de produto da Motorola Brasil, confirma que a companhia decidiu assumir globalmente os 10% de custos extras do material reciclado sobre o virgem, para reforçar sua política de responsabilidade sócio-ambiental. O gerente insere que, no caso do W233,



Moto W233: PC reciclado na carcaça.



Concept Car II: nanocompostos e fibras naturais no protótipo da Fiat.

além da resina reciclada, todo o carbono emitido da produção e vida útil do aparelho é compensado por meio de parcerias para captura de metano em usinas de tratamento de água e projetos de reflorestamento. Na mesma trilha, Araújo resalta a chegada ao país de outro celular com gabinete de resina recuperada, o modelo Motocubo A45 Eco.

Para aprovar a carcaça do fone W233, revela Araújo, a Motorola despendeu anos de parceria com a Sabic Innovative Plastics, seu fornecedor global de PC, rumo a uma resina reciclada que proporcionasse as mesmas características técnicas e volume de consumo do polímero virgem,

além de ter garantida oferta suficiente e regular de material pós-consumo para reciclagem. A aliança resultou no desenvolvimento da resina Lexan EXL 8414, sumariza Newton Coelho, diretor comercial para América do Sul da Sabic. No embalo, ele acentua a conotação sustentável do novo grade de reciclo pós consumo ressaltando sua economia energética cerca de 20% superior na injeção ao de contratipos (virgens ou reciclados), mérito do índice de fluidez. Coelho enaltece ainda atributos de Lexan EXL como a injeção de parede fina em ciclo rápido e o desempenho na etapa da desmoldagem.

Lexan EXL não é a primeira incursão da Sabic em formulações contendo reciclados. Entre outras referências do mix de especialidades da corporação saudita,



DAX
RESINAS

Cada vez mais perto de **você.**

Novo Hamburgo
Caxias do Sul
Itajaí
Curitiba

0800 7227100
www.daxresinas.com

MUITA MÍDIA E POUCA AÇÃO

Daniel Ricas é gestor de novos negócios da **Key Associados**, empresa que tem entre suas diretrizes o estímulo à conduta ética e do desenvolvimento sustentável. Nesta entrevista a **Plásticos em Revista (PR)**, ele analisa facetas do consumidor e do setor plástico diante do apelo da conciliação de crescimento econômico com controle ambiental.

PR - No Brasil, o efetivo de consumidores dispostos a pagar mais por um produto (ou sua embalagem) devido ao apelo de sustentabilidade restringe esses artigos a nichos ou já admite a sua produção em escalas de massa?

Ricas - Há uma parcela da população disposta. Mas, a imensa maioria está preocupada em colocar comida na mesa e não se um produto está ambientalmente correto. Apesar disso, acredito que em 2-5 anos teremos uma grande evolução deste mercado, mas ainda será de nicho e não algo globalizado, como já é na Europa.

PR - Quais as maneiras que recomenda para sensibilizar indústrias finais para especificarem plástico reciclado de alto padrão em eletrodomésticos ou autopeças?

Ricas - A chave é Comunicação. O mais importante é fazer com que o cliente perceba a diferenciação do produto. Já existe uma percepção de que há um problema e que ele se resolve pelo reuso dos recursos naturais. Mas faltam trabalhos de comunicação mercadológica para convencer o cliente de que pode pagar mais pelo produto e de que a empresa está realmente fazendo algo pelo meio ambiente.

PR - A seu ver, a cadeia do plástico no Brasil é ou não um setor ativamente engajado na causa da sustentabilidade?

Ricas - O Brasil e sua cadeia do plástico vivem uma onda já passada pela Europa e outras regiões, chamada Greenwash. Numa tradução grosseira, 'muita mídia e pouca ação'. Conheço muitos projetos ambiciosos de reciclagem do plástico, mas são só projetos. Em muitos casos, as empresas divulgam o que não oferecem. A solução para esse problema se chama governança. Uma gestão transparente, mostrando efetivamente os benefícios que a empresa gera para o meio ambiente, quais as tecnologias que usa para isso, comprovando efetivamente as ações para dar credibilidade. Um exemplo que deu certo no Brasil são os carros Flex. Se colocarmos na ponta do lápis os custos desse tipo de automóvel versus o modelo a gasolina, o Flex será no mínimo R\$ 5.000 mais caro. O retorno do investimento não se dará nem em 10 ou 15 anos, o tempo médio de vida de um veículo. Mesmo assim, o Flex é sucesso e com o valor agregado repassado ao valor final do produto. É a prova de que é possível. Basta trabalhar da forma correta, integrando toda a cadeia de suprimentos, a tecnologia e o marketing social e ambiental do produto.



Ricas: falta comunicação mercadológica.



Coelho: oportunidades em montadoras e cosméticos.

processo. Dentro dessa moldura, a unidade brasileira da Sabic já produz, de olho em autopeças, a série de compostos reforçados com fibras naturais LNP Thermocomp, a exemplo do tipo PX07444, à base de poliamida (PA) 6 com até 20% de fibra de curauá. Já o tipo MX07442, à base de polipropileno (PP) com 30% de serragem, já estreou em embalagens de perfumes com visual aludindo a madeira, produzidas pela filial brasileira da **Rexam Personal Care**.

Walter Atolino, gerente de marketing da **DuPont Polímeros de Engenharia** no Brasil, também atesta o íbope crescente dos materiais de fontes renováveis através dos testes que acompanha em indústrias como a automotiva e de eletrodomésticos. Embora já disponha de diversos produtos de prateleira, com composição total ou parcial



Radiador da japonesa Denso: Atolino divulga PA com componente de fonte renovável da Du Pont.

Coelho distingue a família Valox iQ, com 65% PET repolimerizado em polibutileno tereftalato (PBT) e cuja produção reduz em até 75% a emissão de dióxido de carbono em comparação com o PBT convencional. O grade Valox IQ2205HV já debutou nos EUA, nos carpetes modulares ConvertTM.

Devido ao interesse em fogo alto de montadoras e grifes de cosméticos, abre Coelho, a planta componedora da Sabic em Campinas (SP) tem gerado especialidades agregando insumos reciclados ou derivados de fontes renováveis e que economizem energia e água, sem emissão de poluentes no



Paixão. Nosso Norte

Resinas Termoplásticas Commodities
Resinas de Engenharia
Especialidades
Compostos
Aditivos
Masters
Micronização
Logística e Entrega Própria
Desenvolvimento & Assistência Técnica
Atuação Nacional
Certificação ISO
Qualidade
Procedência
Regularidade no Fornecimento
Confiabilidade
Relacionamento
Gestão
Pessoas
Sustentabilidade
Responsabilidade
Reinvestimento
Tecnologia...
Serviços "**normais**" para nós da Activas.
O melhor está por vir.



ACTIVAS®

Distribuição de Resinas Termoplásticas

INOVAÇÃO

Nossa Base

de fontes como milho, soja, mamona, cana de açúcar e trigo, somente no início deste ano a DuPont começou a comercializá-los efetivamente no Brasil. Para ajudá-lo a sensibilizar o mercado, Atolino se apoia em cases mundiais no gênero, a exemplo do tanque de radiador à base de Zytel® 610, tipo de PA formulada (40%) com óleo de mamona. Outro ás na manga de Atolino: a série Sorona® EP, resinas de poliéster com elementos de fonte renovável não revelados em 35% de sua composição e de desempenho similar ao de PBT.

O desenvolvimento de ecorresinas é assunto na francesa **Arkema** há pelos menos 50 anos, situa Fábio Paganini, gerente da unidade de negócios de polímeros de engenharia da subsidiária do grupo no país. Em PA, Paganini acena para o mercado interno com Rilsan Clear, grade de base vegetal mais transparente que o acrílico, e a tradicional resina Rilsan 11, originada do óleo de mamona e mais flexível e quimicamente resistente sob altas temperaturas. O óleo de mamona também comparece em 50-60% da formulação de oito grades da linha de elastômeros termoplásticos Pebax e de adesivos hot melt (filmes e em pó) Platamid, recomendado para portas e carpetes automotivos, por exemplo.

Para Paganini, o custo superior desses materiais de status verde ainda é o principal fator de indisposição do consumidor. Ainda assim, redutos de bens duráveis como montadora, em especial a **Fiat**, estão animados com as possibilidades do portfólio. Rodrigo Campos, coordenador da divisão de polímeros da Fiat Automóveis, confirma a receptividade da empresa aos materiais de apelo sustentável exemplificando com a adoção para consumo efetivo, em agosto de 2008, do uso de até 5% de polioli extraído de óleo de soja, da **Cargill**, na formulação de poliuretano (PU), pela **TW Espumas**, para o estofamento dos bancos dos veículos construídos em Betim (MG).

Campos não detalha os materiais sob

o crivo dos ensaios na Fiat, mas admite a receptividade da empresa a especificar para suas peças formulações de fontes agrícolas, a exemplo do biopolímero ácido polilático (PLA) ou resinas reforçadas com fibras naturais. “Nos testes, avaliamos primeiramente a prestação funcional do produto, depois a cadeia produtiva. Por isso, sua especificação pode ser imediata ou levar até dois anos. É o mercado fornecedor quem definirá”. Com base nestes princípios, a montadora apresentou, em julho último, o Fiat Concept Car II (FCC II). Dotado de sistema de propulsão sem nível de emissões, o protótipo dispõe de vários componentes constituídos de compostos com fibras naturais e elementos injetados da carroceria como o capô, à base de plástico conjugado com nanoargila, bancos de PU espumado com participação de polioli de óleo de soja reciclado e vários componentes de plástico com reforços naturais. Filipe Dias, da engenharia de materiais e aplicações da Fiat, abre a intenção da montadora em largar na vanguarda dos biomateriais. “Procuramos atender a diretiva europeia 2000/53/CE, que visa a redução de metais pesados, determinação de níveis de reutilização, reciclabilidade e recuperação energética”, analisa. “A legislação caminha para veículos que diminuam os níveis de emissão, e mesmo no seu fim de vida, gerem o menor percentual possível de resíduos”.

No Brasil, a **Basf** surfa na crista da tendência desde que a **Honda** selecionou

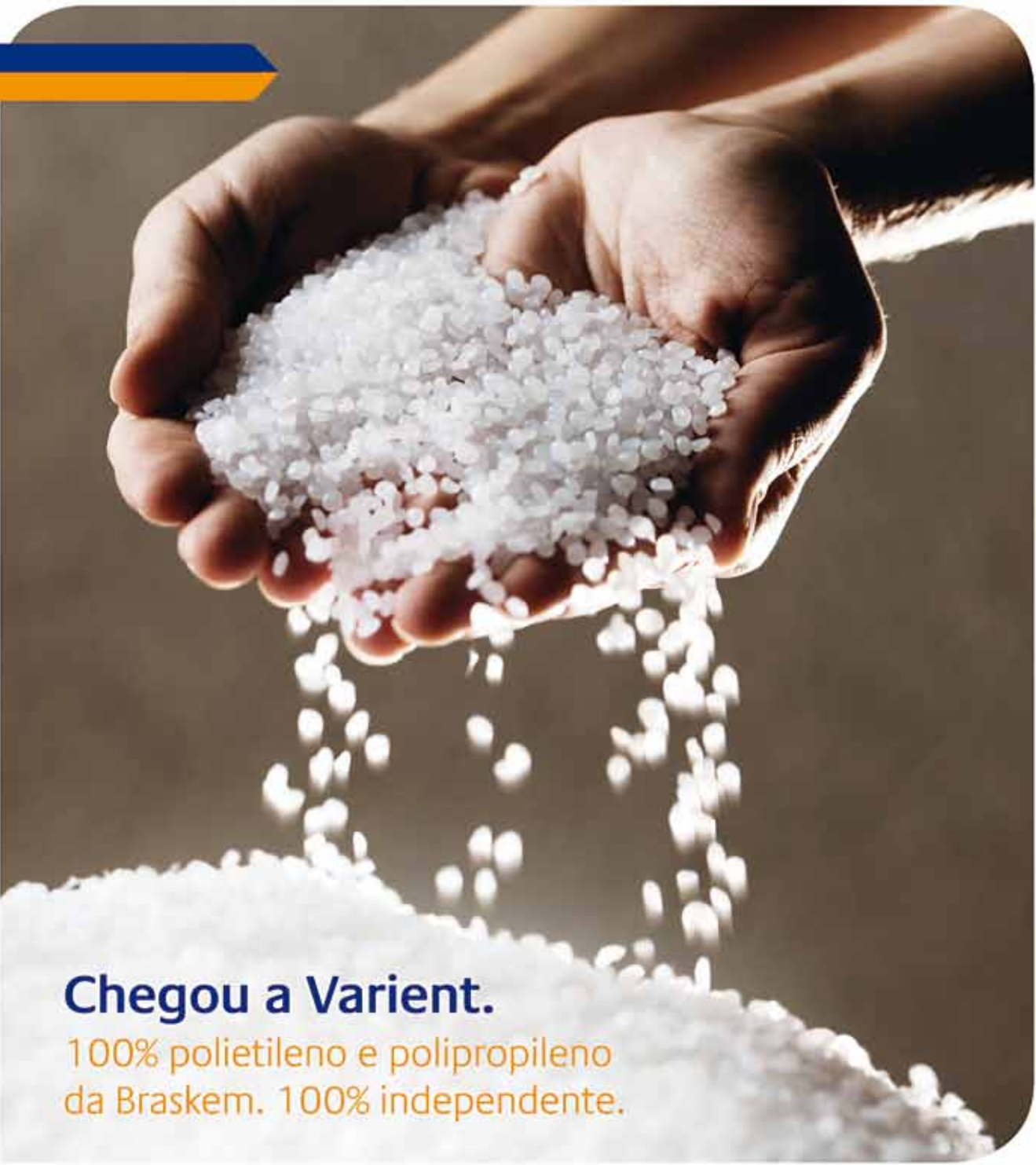
seus filmes de copoliésteres biodegradáveis Ecoflex como envoltórios dos bancos dos carros despachados às concessionárias. “Mas embalagens e aplicações agrícolas respondem pela maioria dos usos desenvolvidos para bioplásticos”, pondera Letícia Mendonça, gerente de negócios de especialidades plásticas da Basf do Brasil. Ecoflex, aliás, integra com amido de milho a formulação do biopolímero Ecobras, terceirizada aqui na componedora **Bevi-Plastic**.

O potencial de peças técnicas também é cortejado por recicladoras como uma alternativa rentável aos usos convencionais de plásticos recuperados, como fibras, bancos etc. Essa percepção já leva vips da reciclagem a investir em tecnologias capazes de gerar materiais de segundo uso com o mesmo desempenho exigido para especialidades em peças técnicas. A **Fortymil** já largou nessa raia e, entre suas conquistas, consta a especificação de versões de seus reciclados de poliestireno (PS) e acrilonitrila butadieno estireno (ABS) em impressoras da HP, informa o sócio diretor Ricardo Mason. Mas o principal foco desses desenvolvimentos é o setor automotivo, por sinal o maior mercado doméstico de plásticos de engenharia da rota petroquímica. A Fortymil, por sinal, já pisa fundo nesse acelerador com as homologações, expõe Mason, deferidas no Brasil pela **GM** e **Peugeot Citroen** para o emprego de determinados tipos de seus reciclados de PP, ABS e PS em peças técnicas.

COMO PLANTAR VERDE PARA COLHER MADURO



As oportunidades de negócios descerradas para materiais nobres (biopolímeros inclusos) pelo mote do desenvolvimento sustentável dão o tom de um evento inédito no país. Promovido por **Plásticos em Revista**, o “**I Simposio Plásticos de Engenharia e Sustentabilidade**” reunirá a nata dos experts da cadeia, desde as matérias-primas à indústria final, no dia 19/11 na Amcham, em São Paulo (Capital). Maiores informações: tel: 11 36668301 ou e-mail: administração@definicao.com.br



Chegou a Varient.

100% polietileno e polipropileno
da Braskem. 100% independente.

A Varient é a nova distribuidora das resinas termoplásticas da Braskem, que evoluiu de uma unidade de negócios da quantiQ para se tornar uma empresa independente, moderna e especializada na comercialização de resinas. Tudo para garantir maior agilidade e satisfação dos Seus Clientes. Entre em contato com Seu gerente comercial e acesse o site: www.varient.com.br

varient

0800 771.7377 | 11 2666.6111 | 51 3415.1466

Caminhos descruzados

Braskem forma distribuidora Varient para alojar
negócio de resinas commodities extirpado da quantiQ

Pela radiografia oficial, as vendas da distribuição de resinas commodities andam arredondadas em 500.000 t/a, a cargo de 15 agentes autorizados. Nº1 nacional em polipropileno (PP) e polietileno (PE), a **Braskem** naturalmente dispõe da maior rede de varejistas de polietileno (PE) e polipropileno (PP). O grupo sempre alegou desinteresse por ter distribuidora e considera ideal o modelo de poucos e grandes agentes capitalizados. Em contraste com o pano de fundo cerzido por esses princípios, foi oficializada ao final de agosto a constituição da distribuidora **Variant**, nascida da supressão dos negócios de plásticos das entranhas da **quantiQ**, agente focada majoritariamente em especialidades químicas— (campo fora da vocação da Braskem) e, conforme foi noticiado, com sua venda em vias de ser engatilhada — transação não formalizada até o fechamento desta edição.

No esquadrão atual de sete distribuidores da Braskem, a Varient ocuparia, portanto, a lacuna deixada pela quantiQ, uma vez concretizada sua sinalizada mudança de controlador. O grupo petroquímico justificou a cisão da qual brota a Varient com a prioridade dada à “especialização na comercialização de resinas termoplásticas”. No caso, tratam-se de PP e PE do grupo e poliestireno (PS) da **Innova**.

Egresso da unidade de vinílicos da



Butze: plano de crescer no Norte/Nordeste.

Braskem, Fernando Butze, assume a direção da Varient com a missão de agregar valor a um negócio tocado por quase duas décadas pela extinta **Ipiranga Química (IQ)**, razão social substituída este ano por quantiQ. O nome Varient, ele explica, alude a caminho curto, novo rumo, variedade e diferente. Butze reitera que a principal mudança trazida pela Varient é o aumento no foco da gestão estratégica e operacional da distribuição estrita das resinas commodities, pois a divisão de materiais nobres continuará no mostruário da quantiQ. Além da carteira de clientes da quantiQ, a Varient aproveitou cerca de 20 profissionais da área comercial dedicada a termoplásticos convencionais da distribuidora cindida. “Nosso trabalho se concentrará na gestão de custos, agilidade no atendimento, espírito de servir e foco na satisfação do cliente”, ele delimi-

ta, cortejando o incremento mais à frente da revenda de compostos e masterbatches. Junto com plástico reciclado, essas especialidades totalizam 10% do negócio assumido pela Varient, situa Butze. A conjugação da venda de termoplásticos com materiais beneficiados, é, aliás, praticada por boa parte dos filiados à **Associação Brasileira dos Distribuidores de Resinas Plásticas (Adirplast)**.

O legado da quantiQ torna a Varient a única distribuidora da bandeira Braskem com atuação nacional. Com sede em São Paulo, sua operação debuta apoiada em cinco centros de distribuição de resinas: Canoas (RS), Araucária (PR), Guarulhos (SP), Duque de Caxias (RJ) e Recife (PE). Por ora, o único aporte aprovado na empresa são R\$ 20 milhões para implantação comercial da sede em São Paulo e do escritório em Canoas (RS). Butze brande, a propósito, a intenção de alargar a presença no Norte/Nordeste. Para o diretor, a disputa acirrada na distribuição centrada no Sul/Sudeste leva a Varient a planejar investimentos não revelados para crescer em Estados onde o consumo final tem deslanchado na garupa da melhoria da renda obtida com programas assistencialistas e reajustes do salário mínimo acima da inflação. “O Brasil deve continuar a crescer e essa expansão passa obrigatoriamente pelas classes C e D”, nota Butze. No Norte e Nordeste, ele

evidência, o contingente de indústrias de transformação sem condições de crédito e volumes de produção para serem atendidas diretamente por uma petroquímica, configuram uma oportunidade para os distribuidores. Conforme foi divulgado, a expectativa para o faturamento bruto da Variet ronda R\$ 200 milhões no primeiro ano de operação.

Arisco a se manifestar sobre a noticiada possibilidade de a Braskem vender a quantiQ, transação indefinida até o fechamento desta edição, Rui Chammas, diretor da unidade de polietilenos do grupo, considera a Variet um ativo não estratégico. Na mesma trilha, ele se empenha em inculir no mercado a percepção de que a nova distribuidora não traduz a entrada da Braskem como participante ativo do varejo de resinas. "A Variet nasceu da cisão da atividade de plásticos

da operação de químicos que é a vocação da quantiQ".

Chammas não comenta o motivo da cisão de negócios da qual brotou a Variet. O diretor rememora conciso que, então denominada Ipiranga Química (IQ), a distribuidora de químicos e plásticos caiu no colo da Braskem como integrante dos ativos absorvidos do grupo Ipiranga. Avesa a ter distribuidora própria, a Braskem tentou desde então se desvencilhar da IQ, cuja receita dependia em 18-20% de plásticos, conforme estimativas dos executivos da varejista. Expirado o prazo de vigência do uso da razão social IQ, seu comando investiu pesado na criação, programação visual e lançamento este ano do estiloso nome quantiQ, um gesto aliás intrigante pois, se



Alexandre Mochado

Chammas: mudanças a caminho.

a distribuidora estava fadada a mudar de dono, a nova identidade já periga sumir quando mal entra em cena, como indica a publicada predisposição da Braskem de se desfazer da empresa. Nas bolsas de apostas sobre quem leva a distribuidora, dá na cabeça a Petrobras BR, atuante apenas no comércio de químicos, linha de ação

que lastreia uma das interpretações em voga para o negócio de plásticos ter sido extirpado da quantiQ, através da constituição da Variet.

Chammas retoma o fio reiterando que a Variet, mesmo fora do escopo estratégico da Braskem, não está por ora à venda nem foi cogitado negociar sua absorção por outro distribuidor autorizado

**Atenção
Transformador!**

**Sabe o que a ThaThi Polímeros e a
Pochteca Brasil têm em comum?**

Uma nova parceria!

A ThaThi Polímeros informa, para todo o mercado transformador, que com a sua nova parceria com o Grupo **Pochteca Brasil**, ambas as empresas passarão a comercializar os polímeros **PEAD, PEBD e PP** de origem internacional. São produtos de alta qualidade com pronta entrega e condições especiais para compra. **Consulte-nos!**

pochteca
Brasil



PLÁSTICOS DE ENGENHARIA COM QUALIDADE MUNDIAL

Minlon™ • Zytel™-HTN • Delrin™-POM • Rynite™-PET • Hytel™ • Crastin™-PBT • Zenite™-LCP

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

do grupo. “Ela constitui mais um agente em nossa rede, sem privilégios especiais e o fato de operar sem limites geográficos foi previamente debatido e aceito pelos demais distribuidores, todos com zonas de atuação demarcadas”, expõe Chammas. Entre os analistas, uma explicação para essa aquiescência dos agentes é o giro transposto da quantiQ à Varient, estimado por eles em apenas 2.000 t/mês para PP, PE e PS.

A rede de distribuição idealizada por Chammas e seus superiores é a formada por grandes agentes bem capitalizados, de alta capilaridade e alcance nacional. Com relutância, ele admite no quadro a figura do distribuidor menor e focado em nichos regionais específicos. A realidade da rede da Braskem se mantém a anos-luz dessa engrenagem perfeita. Por força das circunstâncias, a empresa teve que deglutir vários agentes contratados de petroquímicas que ela incorporou. Por isso, a foto atual de sua rede mescla desde a **Piramidal**, líder na distribuição de plásticos no país, com giro projetado de 7-9.000 t/mês, a vários agentes bons degraus abaixo do desempenho mínimo considerado economicamente aceitável no ramo — o giro da ordem de 3.500-4.000 t/mês. Chammas acredita que a Braskem tem como chegar ao acalentado modelo de distribuição “sem a necessidade de promover uma depuração dolorosa”, ele defende. Uma triagem a seco e a frio também embute, notam militantes do varejo, o risco de encarar querelas judiciais a respeito de lucros cessantes. Para o diretor, a seleção dos agentes mais aptos ou iniciativas como a junção de distribuidores, ocorrerão no devido tempo, movidas pelas forças do mercado de poliolefinas, como insinua a perspectiva, indefinida até o fechamento desta edição, de a Braskem agregar a **Quattor** e, a tiracolo, seu time de distribuidores. “Muita água ainda vai rolar”, deixa no ar Chammas.

Cesta básica

Thathi e Pochteca completam com parceria seus mostruários de resinas importadas

A possibilidade de asse-
diar transformadores
com um balcão que
fecha o cerco em termo-
plásticos, com resinas commodities
e nobres de maior giro, motivou a
junção de forças entre duas varejis-
tas sem bandeiras locais, a brasileira

Thathi Polímeros e a mexicana **Pochteca**.

João Rodrigues, gerente de negócios da Thathi, explica que o acordo contempla a parceria com estrutura física, logística e comercial para fortalecer suas importações de polietilenos (PE), polipropilenos (PP) e policarbonatos (PC). “Por sua vez, a Thathi se beneficiará da cesta de produtos como complemento da sua representação dos materiais de engenharia da DuPont”, ele completa.

A Thathi pode firmar a aliança por ter desfeito parceria semelhante, noticiada em 2008, com outra revenda de resinas importadas, a nacional **Total Polímeros**, detalha Rodrigues. Conforme adianta, a expectativa é de a Thathi suprir as empresas na carteira da Pochteca que também consomem as especialidades do seu mostruário e vice-versa em relação aos termoplásticos trazidos pela varejista mexicana. Da mesma forma, o gerente espera ampliar sua carteira de médios e pequenos transformadores de ambos os portfólios. Com capacidade para armazenar até 1.000 toneladas de resinas na sede em Santana de Parnaíba (SP), a Thathi, assinala Rodrigues, hoje concentra 70% das vendas em São Paulo e, também para concretizar a meta de avançar na região sul, recorre



Arteaga: PP e PE do México

a ações como a união com a Pochteca e a recente representação de acrilonitrila butadieno estireno da chinesa **Kumho**.

No Brasil, a Pochteca atua há cerca de 10 anos na comercialização de químicos e revestimentos e dispõe de capacidade de estocagem da ordem de 2.000 toneladas na sede em São Bernardo do Campo (SP), esclarece Francisco Arteaga, diretor do escritório da empresa no país. Apesar dessa milhagem de voo no mercado interno, somente há um ano a Pochteca estruturou aqui a sua divisão de polímeros, dedicada às vendas de PE e PP, respectivamente das mexicanas Pemex e Indelpro, bem como de grades específicas dessas resinas, adquiridos da distribuidora americana **M Holland** e, por fim, PC da coreana **Samsung**. A partir da parceria com a Thathi, Arteaga antevê um salto de 30% em seu movimento no Brasil, atingindo rapidamente a casa de 500 t/mês.

Em paralelo, adianta o executivo, a empresa trabalha sua entrada na distribuição de produtos químicos para alimentos no país, projeto a ser concretizado a partir de 2010 mediante a abertura de bases comerciais em Goiás e Minas Gerais, cujas estruturas também poderão ser usufruídas pela divisão de polímeros. “O histórico do Brasil demonstra que as importações mobilizam cerca de 10% do seu consumo de resinas. Não queremos concorrer com as petroquímicas locais e sim com o espaço já disponível para os materiais do exterior”, contemporiza Arteaga.



Rodrigues: plano de crescer no Sul.

Renato dos Anjos

Nosso desenvolvimento sustentável
valorizando o seu produto.



The Chemical Company



ABS Terluran®

Produto altamente resistente a riscos e desgastes, ideal para aplicações de equipamentos eletrônicos, eletrodomésticos e também usado na indústria automobilística. O Terluran® é um ABS versátil que possibilita a pigmentação e tingimento de infinitas cores, cromação e gravação em alto relevo.

SAN Luran®

Luran® é a escolha certa para aplicações em eletrodomésticos, dispositivos médicos e farmacêuticos, embalagens para cosméticos, artigos sanitários, higiene pessoal e materiais de escritórios.



SBC Styrolux®

Excepcional combinação de transparência, brilho e resistência. Suas aplicações principais são: mercado de embalagens alimentícias, blisters e rótulos termoencolhíveis.

MABS Terlux®

ABS transparente que é utilizado nos segmentos de cosméticos/higiene, casa/escritório, esporte/lazer e médico-hospitalar, onde a combinação de resistência ao impacto, resistência química e transparência é fundamental.



Saiba mais em:
www.basf.com.br/plasticos

O destino bate à porta

Consultor explica por que a reestruturação da petroquímica se inclina para a produção concentrada

Com mais de 30 anos de milhagem em petróleo e derivados, o economista Carlos Alberto Lopes formou uma visão privilegiada do setor ao transitar pelos três lados do balcão. Na primeira geração, ocupou postos-chave na **Petrobras/Petroquisa**. Na segunda, exerceu, por exemplo, cargos de diretor na ex-EDN, produtora de estireno/poliestireno (PS) absorvida pela **Dow** e na indústria de borrachas sintéticas **Petroflex**, hoje **Lanxess**. No circuito acadêmico, as credenciais de Lopes alinham pós-graduação em Petróleo e Gás (UFRJ/Coppe), Engenharia Econômica e Administração Industrial (UFRJ), além de especialização em Petroquímica (IBP). Hoje sócio diretor da consultoria **Gas Energy Chemicals**, com clientes como **Braskem** e **Petrobras**, Lopes segue debruçado sobre os meandros da cadeia da "commodity estratégica", definição que arrancou de Henry Kissinger, estadista e conselheiro de presidentes dos EUA, ao perguntar-lhe numa conferência se o petróleo é uma commodity ou bem estratégico. Nesta entrevista a **Plásticos em Revista** (PR), Lopes comenta os recentes desdobramentos da reestruturação da petroquímica e as expectativas em torno do Complexo Petroquímico do Rio de Janeiro (**Comperj**).

PR-Com apenas um ano de ativa, a Quattor foi colocada em negociação num processo que pende para o surgimento de um único produtor de polipropileno (PP) e polietileno (PE) no país. Isso signi-

fica que numa região que não é price maker em petroquímica e perante colossal excedente mundial dessas resinas, a única forma de produzi-las no Brasil com rentabilidade aceitável é através de um monopólio com forte participação da única fonte de matéria-prima, a Petrobras?

Lopes- Ainda é cedo para se afirmar como terminará a questão da Quattor. Aliás, devem ser analisados os fundamentos da empresa e identificadas se são causas estruturais ou conjunturais que tem impactado no seu resultado. Em seguida, uma questão que deve ser respondida: por que um novo controlador seria capaz de resolver tais dificuldades? Convém avaliar também a posição da Petrobras. É improvável que o processo que levou a criação da Quattor e deságua em tão pouco tempo numa empresa em dificuldades não tenha sido vislumbrado durante a etapa de avaliação que levou à incorporação de ativos valiosos como as unidades de PP originalmente da **Suzano**. Ocorre que este processo é dinâmico. No momento, as 10 maiores fabricantes mundiais de PP possuem, respectivamente, capacidade instalada acima de 1,5 milhão de t/a. Trata-se de uma realidade estrutural. Além do que, essas empresas tem localizações geográficas estratégicas, buscando acesso a mercados e



Lopes: foco na cadeia produtiva ampliada.

matérias-primas. Para as empresas nacionais que pretendem estar neste seleto grupo, não será diferente. Quanto à concentração, é fundamental que os players tenham a visão estratégica de uma cadeia produtiva ampliada. Ou seja, deve ser enxergada como uma

forma de preservar o mercado interno e vitalizar os Investimentos, em níveis distintos, ao longo dessa cadeia. Assim, seria possível estabelecer um agenda com diversidade de opções comerciais e manter o padrão de competitividade desse segmento industrial.

PR- No governo militar, a segunda geração petroquímica foi considerada setor estratégico para substituir importações e vingou na forma de empresas controladas pelo sistema tripartite (governo e capital privado nacional e múlti). 20 anos depois, a segunda geração foi privatizada e, a seguir, veio uma fase de consolidação cujo desfecho tende a ser o aparecimento de um único produtor de PP e PE de capital misto (público e privado). O que deu errado no processo para que se volte ao início da trajetória?

Lopes - Não se trata de uma volta ao início, pois cada tempo é um tempo. No processo ocorrido na década de 90, ocorreu um ganho de eficiência operacional pela consolidação de ativos. O fato é que as 30 e tantas controladas e coligadas da Petroquisa que foram privatizadas seriam muito menos competitivas do que Quattor e Braskem. O atual modelo é mais adequado

PEQUENOS DETALHES CONSTROEM GRANDES PARCERIAS

A simpatia e a agilidade em cada atendimento, a confiança de que tudo é feito para atingirmos o melhor resultado e a certeza de que aqui você é sempre muito bem-vindo.

Grandes coisas são feitas de simples e importantes detalhes, é nisso que a Piramidal acredita. É por essa razão que cultivamos não apenas parcerias com clientes, fornecedores e colaboradores, cultivamos amizades.

Soluções simples e sem complicação pra 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



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

www.piramidal.com.br

à realidade geopolítica. Ou seja, numa situação de menor competitividade, a concentração da petroquímica deve ser maior, para compensar. Para a petroquímica brasileira ainda é necessária a consolidação de alguns conceitos fundamentais para superar gargalos existentes.

PR- Com base na hipótese de restar apenas um produtor local de PP e PE, os parâmetros internacionais de competitividade em petroquímica se tornariam 100% supérfluos para ele?

Lopes- O Brasil chegou a este nível de concentração de forma acelerada pelo processo de privatização de um lado, e de outro pelas excepcionais dificuldades envolvidas no que significa fazer petroquímica aqui. Nossas empresas pagam mais impostos sobre o lucro que suas congêneres americanas ou européias. Compartilham dos mais rígidos padrões de conduta sob o ponto de vista do respeito ao meio ambiente, enfrentam os problemas decorrentes da falta de infraestrutura e os ônus daí decorrentes. Enfrentam o custo de capital brasileiro, administrado cuidadosamente pelo Banco Central (BC), segundo uma ótica pela qual as necessidades da política industrial não são a prioridade. Do ponto de vista estrutural, nossas empresas convivem com a escassez de matérias-primas e uma sistemática de precificação ainda muito influenciada pelos combustíveis — e não pelas matérias-primas petroquímicas. O negócio petroquímico possui uma lógica própria vinculada a mercados abertos, atua em ambiente de elevada concorrência com seus clientes buscando sempre os melhores produtos em qualidade, serviço e preço. Pelas características de seus bens transacionáveis e globalizados, o mercado doméstico sofre em consequência disfunções pelas causas estruturais. Isso cria um ambiente de perda de competitividade frente à ciclicidade do mercado petroquímico ao longo de toda a cadeia produtiva. Além do mais, devemos lembrar que o processo de reestruturação representou a saída de capitais da petroquímica para outros segmentos (privatização, compra dos ativos do

grupo **Econômico**, compra da **Ipiranga, Suzano**, unidades de PE e PEBD da Dow entre outros). Parte relevante do endividamento do setor não foi ligado a investimentos que gerassem novos fluxos de caixa, mas apenas definiram a propriedade dos fluxos de caixa existentes. Fora isso, podem ter havido apostas arriscadas na trajetória de reestruturação da petroquímica. Por exemplo, a unidade da ex-**Rio Polímeros**, hoje incorporada à Quattor, escorada de um lado no etano precificado com base numa das regiões menos competitivas do mundo, o Golfo Americano, onde não há um projeto petroquímico há mais de uma década. Do outro lado, a planta roda com base em gás liquefeito de petróleo (GLP) importado. Não há notícia de um cracker que opere a partir de GLP importado. Com tudo isso, as condições de competitividade da petroquímica no Brasil não seriam totalmente alteradas pela concentração adicional. O eventual sobrepreço que viesse a ser praticado por um produtor monopolista não poderia exceder as alternativas de importação ou restringir a competitividade dos clientes transformadores a ponto de os próprios produtos acabados serem importados.

PR- No século passado, a verticalização de uma petrolífera nos plásticos era tida como lucrativa complementação do portfólio. Mas hoje em dia, os resultados proporcionados pelas resinas são pígmios diante dos lucros obtidos com o petróleo. Além do mais, o atual ciclo de baixa mundial concentrou na China e Oriente Médio a formação dos preços em PP e PE. E muitas petrolíferas ocidentais encolheram sua presença em resinas ou saíram desse negócio. Diante desses fatos, estariam na contramão os investimentos da Petrobras em ações

de consolidação da petroquímica?

Lopes- Uma parte do problema é a questão da competência de gestão para encontrar a otimização entre petroquímica e refino. A outra parte chama-se acesso à matéria-prima barata. De nada adianta estar integrado sem matéria-prima. Entre as referências no âmbito de petrolíferas, a **Exxon Mobil** é um dos maiores produtores mundiais de polímeros e está muito satisfeita com isso. A **Sabir** é integrada e não vai sair da petroquímica, tal como a **Reliance**. A **Total Fina** ainda mantém ativos em petroquímica. Em relação a petrolíferas que deixaram as resinas, lembro que **Shell** e **British Petroleum**

não contavam com ativos petroquímicos em regiões de matéria-prima barata. Quanto às petroquímicas não integradas, buscam parceiros estratégicos. Quem não arranja, encontra muitas dificuldades, caso da Dow tentando investir no Oriente Médio. A **Basf**, por seu turno, entendeu que seu forte é

“O Brasil chegou a este nível de concentração pela privatização e as dificuldades no que significa fazer petroquímica aqui”

a química e isso não ajuda muito nas commodities plásticas. A China não reúne condições mais vantajosas que o Brasil para produzir petroquímicos, fora aquelas que são criadas pelos desígnios de uma política industrial. Aliás, considerando a escassez de petróleo no país, deve-se observar ali o desenvolvimento do carvão como matéria-prima estratégica e sua decisão de seguir na posição de importador líquido de petroquímicos mantendo a rentabilidade marginal do capital empregado, que não enfrenta a necessidade de competir no mercado externo. A competição se dá nos manufaturados. São eles os beneficiados com o valor agregado em uma cadeia produtiva ampliada e diluem as desvantagens da matéria-prima chinesa. Quanto aos complexos do Oriente Médio, são imbatíveis nos custos, mas parece que não existirão outros (N.R. — novos complexos pela frente). Vale frisar que, nesse caso, o price maker é o produtor menos

eficiente que precisa ser mantido operando para atender a demanda. Além do mais, a equação de competitividade do Oriente Médio engloba dois fatores: mercados reduzidos e a instabilidade política da região. Em inúmeros casos, o preço é formado pelo mercado demandante, baseado em seu tamanho. Em PE, o price-maker provavelmente ainda são os EUA. Em meio a esse cenário, o projeto Comperj não representa uma contradição aos movimentos internacionais de empresas de petróleo. Ele constitui, potencialmente, uma solução na colocação do petróleo de Marlim no mercado interno. Do ponto de vista petroquímico, o conceito integração matéria-prima/produto petroquímico final, adotado para o Comperj, é um benchmarking na petroquímica brasileira. De outro ângulo, será fundamental que prevaleça o conceito de integração e de cadeia produtiva ampliada.

PR- Como assim?

Lopes- A integração na cadeia de valor determina a competitividade das empresas, em termos individuais. Já a cadeia produtiva ampliada inclui os complexos metal-mecânico, de engenharia, dos produtores de conhecimento na química e ramificações sobre segmentos da química como fármacos e especialidades. A cadeia produtiva ampliada ganha significado quando o plano da discussão é a política industrial econômica.

PR- O Comperj contempla a produção de 800.000 t/a de PE (PEAD/PEBDL) e 850.000 t/a de PP a partir de 2012. A Petrobras trabalha com quais taxas de crescimento anual do consumo doméstico dessas resinas ?

Lopes- O Comperj é um projeto de grande complexidade, mas com lógica. As informações são tratadas de forma confidencial pela Petrobras, aliás como o faria qualquer empresa. Não possuo elementos para comentar as projeções que a Petrobras tem utilizado, porém a experiência demonstra que o faseamento e o ajuste às necessidades de mercado sempre acabam prevalecendo. Quanto à partida do Comperj,

devido à sua magnitude, eu trabalharia com uma flexibilização da data aprazada de 2012.

Pr- O Comperj vai fabricar insumo petroquímico diretamente a partir do petróleo pesado da Bacia de Campos, e não da nafta. Apesar do cunho inovador, sua tecnologia sequer foi testada em escala industrial. Como assegurar que ela funcionará?

Lopes- Acho que a Petrobras/Cempes responderia melhor à questão. Entendo, no entanto, que há um grande avanço no desenvolvimento de processos, nas tecnologias de simulação, de tal forma que o significado das etapas tradicionais de plantas piloto e protótipos tornaram-se menos relevantes.

A pergunta entretanto traz uma afirmação que não compartilho. Os petroquímicos não serão obtidos diretamente do petróleo pesado mas sim deste óleo refinado em unidades tradicionais ou que sofreram inovações incrementais e não revolucionárias, como o **Fluid Catalytic Cracker (FCC)** petroquímico. Ele é encontrado em quase todas as refinarias e, em geral, transforma gasóleos pesados em gasolina. Além desse combustível, o FCC petroquímico produz bastante propeno e algum eteno.

PR- Uma das empresas integrantes do projeto é a Comperj Estirênicos, dedicada à produção de estireno. O maior consumidor mundial de estireno é poliestireno (PS), resina vista na curva de saturação. Basf e Dow, os maiores produtores mundiais de PS, puseram esse negócio à venda. Qual a razão para criar a Comperj Estirênicos?

Lopes- A Innova é controlada pela Petrobras. Imagino que suas estratégias e a do Comperj não sejam conflitantes. A Dow vendeu sua unidade de estireno ao Grupo Unigel. A Basf

está saindo da química de base e dedicando-se aqueles produtos nos quais sua vocação como "The Chemical Company" se realiza plenamente. Isso tudo não torna PS melhor ou pior. Com exceção de produtos que venham a ser descartados por inadequação ambiental, o que se observa é que os petroquímicos não podem ser classificados entre bons e ruins a priori. Interessa a posição competitiva, a inserção nas estratégias dominantes e na capacidade de gestão de quem toca o negócio. Na mão de uma empresa é ruim, na mão de outra é bom, daí se efetuarem vendas de ativos. Mas o principal é o conceito de economia de escopo do Comperj. Por ele, não é recomendável, dessa forma olhar de per se para um só produto, isolado, e sim para o conjunto. Evidente que

o somatório de rentabilidades de produtos com ciclos de vida crescentes são, em princípio, os mais recomendados. Mas o conceito principal é o da integração e sua medida deve ser tomada pelo valor médio de realização.

"Petroquímicas não integradas e sem parceiros estratégicos encontram muitas dificuldades"

PR- Outra empresa constituída é a Comperj PET, produtora do poliéster e do insumo ácido tereftálico purificado (PTA). Ela anula as anunciadas unidades de PTA e PET da Petroquímica Suape, complexo liderado pela Petrobras em Pernambuco?

Lopes- Mais uma vez, estimo que prevalecerá o critério de faseamento de unidades. Também para esse produto serve o conceito de economia de escopo. Dessa forma, creio que a Petrobras e/ou sócio irão equacionar a melhor solução de mercado. É importante frisar uma percepção crescente: unidades integradas serão mais competitivas e isso fica garantido no projeto do Comperj. O projeto de Suape está mais avançado e, portanto, começará importando PTA. Depois dele, o cronograma de qualquer projeto concorrente terá de ser necessariamente faseado.

7º PPR PRÊMIO PLÁSTICOS EM REVISTA



Novos formatos

nas categorias:

- **Top Distribuidor**
- **Top Equipamentos**
- **Top Profissional**
- **Top Moldes**
- **Top Transformador**
- **Top Fora de Série**

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



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



Divulgação

Balança mas não cai

Apesar dos vaticínios que as obras do PAC, moradias populares e lançamentos imobiliários blindariam contra a crise a construção civil, maior mercado de policloreto de vinila (PVC), o consumo aparente da resina negou fogo no primeiro semestre. Pelos indicadores setoriais, ele fechou com déficit de -27,73%, um choque diante do salto olímpico de 31,91% na primeira metade de 2007. No balanço de janeiro a junho de 2009, a produção brasileira do vinil atingiu 311.876 toneladas ou -14,70% que o mesmo período em 2008. As vendas internas (acrescidas de vendas Vipe) somaram 287.757 toneladas no semestre passado ou -12,90% que a primeira metade de 2008. Por seu turno, as importações de PVC alcançaram 124.789 toneladas no primeiro semestre de 2009 ou -36,20% que nos mesmos seis meses em 2008. Quanto às exportações, totalizaram 40.563 toneladas na metade inicial de 2009, super pulo de 208,25% frente ao saldo do primeiro semestre do ano anterior. Nove fora, o consumo aparente de PVC emplacou 396.142 toneladas de janeiro a junho último contra 548.128 toneladas no mesmo semestre em 2008. Já em agosto passado, porém, o quadro era outro, com **Tigre e Amanco**, os dois maiores consumidores do vinil, anunciando produção intensa, reação atribuída mais uma vez ao consumidor formiga e com baixa contribuição das morosas obras de saneamento a tiracolo do PAC, cuja arrancada é agora agendada para o eleitoral 2010.

Quatro no eteno

Braskem e três petroquímicas mexicanas—**Mexichem**, **Grupo Idesa** e **Alpek**— integram um consórcio interessado em investir US\$ 1 bilhão em partes iguais num cracker de 1 milhão de t/a de eteno na costa do Golfo do México, noticiou o jornal americano **Plastics News**. Conforme foi divulgado, o quarteto ainda tem de chegar a um acordo com a petrolífera estatal Pemex quanto ao preço do etano derivado do gás natural para viabilizar o empreendimento, cuja construção é estimada em três anos. Controladora da **Amanco**, líder em tubos vinílicos na América Latina e vice no Brasil, a Mexichem justifica sua presença no consórcio pela necessidade de eteno para sua produção de PVC no México. Marcelo Lyra, vice-presidente de relações institucionais da Braskem, não co-



Divulgação

menta o projeto alegando que o grupo firmou acordo de confidencialidade a respeito. Mas salienta que esse esboçado movimento de internacionalização do grupo brasileiro não substitui o empacado plano do complexo de poliolefinas na Venezuela de Hugo Chávez. “Os dois projetos não são excludentes e o da Venezuela deve ser retomado em cerca de um ano”, afiança Lyra.

Mistura fina

A **Nestlé** introduz nos EUA a água mineral Re-Source, acondicionada em garrafas de PET com 25% da resina reciclada



Stockport

em sua composição, para vendas exclusivas na cadeia supermercadista **Whole Foods Market**. Na França, por sua vez, a **Danone**, que já emprega 25% de reciclado na reformulação de PET das garrafas de duas marcas de água, Evian e Volvic, anunciou a meta de dobrar o percentual do recuperado até dezembro próximo.

Filme de ação

Por montante não divulgado, a **Reifenhäuser**, grife alemã em extrusoras, anunciou ter comprado da conterrânea **Brückner Technology Holding** o negócio de extrusoras blown **Kiefel**. Conforme foi divulgado pelo jornal americano **Plastics News**, a transação contemplou a Reifenhäuser com 25-30% de participação no mercado mundial de extrusoras blown e a dotou do mais abrangente leque de tecnologias nesse reduto de flexíveis. Entre as contribuições da Kiefel para o mostuário da Reifenhäuser, constam a coextrusão de stretch e a extrusão de filmes de polietileno de alta densidade. Por seu turno, foi noticiado que a Brückner se desfez da atividade de extrusoras blown da Kiefel para melhor focar o desenvolvimento de outras tecnologias dessa marca, caso de termoformadoras. Outro objetivo da venda, mencionado pelo jornal, foi permitir à Brückner concentrar-se em sua própria tecnologia de coextrusão cast de stretch.

ATÉ DEZEMBRO DE 2009, TODA A LINHA DE
INJETORAS E SOPRADORAS ROMI COM JUROS FIXOS*

0,37 % AO MÊS

CONSULTE-NOS E CONHEÇA AS POSSIBILIDADES DE FINANCIAMENTO



Redução de até 8% no valor das parcelas e de até 13% no valor do contrato**

Aproveite as novas condições do financiamento via FINAME para a compra de máquinas de fabricantes nacionais. **Produtividade e tecnologia serão vantagens competitivas** indispensáveis para sua empresa se destacar no mercado que começa a retomar o crescimento econômico. **O momento certo para investir é agora.**

(11) 3670.0110

compreagora@romi.com.br

www.romi.com.br



ROMI®

(*)Financiamento via FINAME, para PACs aprovadas até 31/12/2009. (**)As taxas de redução no valor das parcelas e no valor do contrato são estimadas, comparando contratos iguais, firmados nas condições vigentes anteriormente e as atuais. Estimativa sem responsabilidade da Romi por valores finais. Condições de financiamento, prazos de carência, prazo de amortização e taxas de juros devem ser confirmadas durante o fechamento do contrato. Aprovação de financiamento sujeito à análise de crédito.

Saindo do escuro

O setor de máquinas para transformação de plástico começa a deixar para trás um dos seus piores momentos.

O PIB positivo no segundo trimestre e a entrada na metade mais aquecida do ano baniram o termo recessão do noticiário. As opiniões se dividem entre quem considera que terminou o pânico e não a crise e quem acha que o crescimento econômico está de volta.

Postado entre os dois fogos, o setor de máquinas básicas para transformação de plástico depara com cenário incomum em sua trajetória. De um lado, a crise global que arrancou em setembro de 2008 fez os grandes países emergentes, como Brasil e China, lançarem pacotes de estímulos de seus mercados domésticos, para substituir as perdas com as exportações. Foi o caso, por aqui, dos reajustes em programas assistencialistas, da redução temporária de IPI para determinados setores, dos incentivos à construção civil e da melhoria do crédito oficial para compra de bens

de capital. Em tese, pura música para a transformação brasileira de resinas, unida por cordão umbilical ao



consumo interno. Mas no outro canto do ringue, restou uma pedra no caminho da recuperação das vendas de máquinas para plástico. Quando a crise se agravou, a maior parte dos campos do setor

transformador estava com estoques elevados por apostar na continuidade do forte crescimento da demanda. Veio o tombo e, com ele, o recuo drástico na ocupação da capacidade instalada, descapitalizando e inibindo as decisões de investir em máquinas para expandir.

O consenso dos entrevistados nas reportagens a seguir indica que a conjuntura começou a desanuviar com os pedidos recebidos na **Brasilplast**, em maio último. Desde então, afirmam as mesmas fontes, as vendas saem passo a passo da convalescença, ao sabor do declínio da ociosidade nas várias frentes da transformação de plástico. Essa diversidade, aliás, explica porque o movimento das máquinas começa a reagir, mas de forma desigual, como demonstram os depoimentos colhidos. Em sopradoras de PET ou extrusoras de tubos de manutenção predial, por exemplo, os entrevistados dizem não terem visto a cor da crise. Mas em injetoras, a máquina de transformação de plástico mais vendida, a queda nos pedidos no primeiro semestre comprometeu de vez o ano.

Apesar da incerteza remanescente, transparece das reportagens a confiança do setor de máquinas na volta ao bom pique a partir de 2010. Entre as evidências nessa direção, sobressaem a ampliação da capacidade iniciada pela **Pavan Zanetti** e os investimentos em fábricas prometidos pelas italianas **Plastic Metal** e **CMG MAM**. Também é o caso da **Bekum** retomando a montagem de sopradoras no Brasil. Ninguém volta sem razão.

Stockphoto

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

Já saiu da Sibéria

O retorno gradual dos pedidos reaquece o balanço das injetoras

Após cerca de um ano de ativa, Fábio Seabra deixou o leme das vendas de injetoras e sopradoras da **Romi**. A lacuna foi fechada com uma solução extraída da prata da casa, o executivo Hermes Alberto Lago Filho. Como ele deixa claro, não se trata apenas de uma troca de nomes, mas de linhas de ação. Pela sua análise, a Romi, possuidora de arraigada cultura de gestão tradicional em bens de capital, não vinha dando a atenção ao cliente que sempre a identificou. Em resposta, Lago solta como prioridade da sua administração, que unifica a comercialização de máquinas ferramenta e para plástico, reforçar o atendimento pré e pós venda em todas as regiões. Outra meta, ele ilustra, é estreitar os laços da engenharia de vendas com o staff comercial.

Lago terá que mostrar suas credenciais num cenário inicial inóspito. Afinal de contas, no primeiro semestre de 2008, a Romi vendeu 185 unidades de máquinas para plástico e, no mesmo período em 2009, o saldo desabou para 86. “Desse total, 30% cabem a soprado-

ras e, dos 70% detidos pelas injetoras, 20% são respondidos pelas vendas na Europa de equipamentos Sandretto”, reparte Lago. Pela sua análise, o negócio de máquinas para plástico começou a adernar em agosto de 2008, situação agravada pela crise paralisadora da economia a partir do quarto trimestre do ano passado, com sequelas inescapáveis sobre o movimento de máquinas na metade inicial de 2009. Ainda assim, ele pondera, o baque não foi tão trágico, pois injetoras e sopradoras caminham de braços dados com produtos primários de alto giro, caso de frascos, potes e tampas, reduto pouco avariado pelo colapso financeiro em virtude do poder aquisitivo revigorado da classes de baixa renda. Na esfera das injetoras, em particular, Lago reconhece os bons fluidos emanados no primeiro semestre pelas vendas de eletrodomésticos, efeito da redução do IPI, condições de crédito mais facilitadas pela Finame e, por fim, pela demanda de autopeças. “A produção nacional de veículos fechou 2008 com a marca de 3,2 milhões de unidades e deve registrar 2,6 mi-

lhões este ano, queda bem mais suave que a observada nos grandes mercados internacionais”. Escorado nessas atenuantes, Lago estima que sua operação de máquinas para plástico (sopradoras e injetoras) termina 2009 com

movimento equivalente a 65% do alcançado em 2008. A propósito, Lago descarta efeitos mais danosos causados em seus custos pelo câmbio volátil desde dezembro passado. “Como o sistema de produção da Romi opera a partir de confirmação prévia de seis meses, nossas compras de insumos, em parte importados, não têm afetado os custos de forma significativa”.

A Romi aplica, calcula Lago, de 3% a 4% do faturamento em pesquisa e desenvolvimento. No âmbito das máquinas para plástico, Lago admite que, até o final do ano, os avanços restringem-se a aprimoramentos como versões mais adiantadas do comando



Renato dos Anjos

Heinen: Himaco amplia produção em 2010.

Controlmaster em suas injetoras. Conforme analisa, a atividade de pesquisa da empresa, alojada na sede em Santa Bárbara d'Oeste (SP), tem o foco assestado sobre as tendências que devem vingar no mercado brasileiro em cinco anos. Por esse motivo, completa sucinto o diretor, a Romi já mira a montagem a curto prazo de sua primeira injetora bicomponente. Lago descarta o argumento de que esse tipo de iniciativa seria como reinventar a roca, pois a construção de injetoras bicomponente já se encontra consolidada mundialmente. O diretor contrapõe que o domínio da montagem desse tipo de equipamento fortalece a autonomia tecnológica da Romi e pode beneficiar outras facetas de sua operação. É o que proporcionou à empresa o desenvolvimento de sua série de injetoras elétricas Eletramax,

Divulgação



Lago: injeção bicomponente na mira da Romi.



Renato dos Anjos

Piazzo: Roboshot inova com sistema de regeneração de energia

hoje ofertadas em forças de fechamento de até 220 toneladas. Lago reconhece que as vendas domésticas dessas linhas, oferecidas há pelo menos cinco anos, não passaram da casa de 20 unidades até hoje em um mercado adepto da injeção hidráulica e, ainda por cima, assediado pelas grifes globais das injetoras elétricas. Ainda assim, evidencia Lago, esse conhecimento permitiu à Romi reforçar este ano o mostruário da sua bandeira internacional **Sandretto**, estampando com essa marca injetoras elétricas despachadas de Santa Bárbara d'Oeste para o mercado europeu. Por sinal, o diretor já estuda outras sinergias entre a planta-matriz e as duas unidades italianas da Sandretto. Entre outras ações em análise, ele solta a possibilidade de reduzir custos mediante a remessa de fundidos do Brasil para a Itália. "Aliás, os modelos Sandretto mais procurados são as injetoras hidráulicas de 300 a 400 toneladas, os tipos mais vendidos no Brasil", compara o dirigente.

Um dos principais argumentos de venda da injeção elétrica, a economia de energia é um atributo hoje endeusado por fabricantes de injetoras de todos os tipos como prova de seu apoio à sustentabilidade. "No passado, era apenas uma alternativa para o transformador reduzir custos", diverte-se Lago. Mas ele reconhece que, movidos por economia ou engajamento ambiental, seus clientes hoje atentam mais para o consumo de eletricidade como item-chave das metas de produtivi-

RASGANDO A FANTASIA

Pulula no mercado a oferta de injetoras importadas, em regra asiáticas, estampando marca fantasia. Ou seja, sem revelar a identidade da indústria responsável pela construção do equipamento, uma informação em geral não transmitida aos interessados por quem comercializa esses modelos. Procurado por **Plásticos em Revista** para comentar essa prática, Luiz Aubert Neto, presidente da **Associação Brasileira de Máquinas (Abimaq)** não deu entrevista.

Tanto em máquinas-ferramenta como em injetoras, a **Romi** percebe concorrentes que utilizam marca fantasia em linhas que importam. "É uma forma de evitar a degradação desse equipamento aos olhos do potencial cliente", interpreta o dirigente Hermes Alberto Lago Filho. "A revelação do fabricante original evidenciaria, pela lógica, uma indústria totalmente desconhecida, pondo em dúvida assim a qualidade e garantia destacadas pelo vendedor". Mas no compartimento de injetoras importadas, em especial da Ásia, frisa Lago, o movimento expressivo de máquinas com marca fantasia "demonstra que o chamariz do preço do equipamento é tão poderoso que o comprador acaba menosprezando pormenores como a real identidade do fabricante do equipamento".

Para Udo Loehken, responsável pela **Engel** no Brasil, a suposta vantagem para o comprador do equipamento com marca fantasia é conhecer o fornecedor local. "A desvantagem é a possibilidade de se adquirir máquinas do mesmo nome fantasia, mas de fabricantes e características técnicas distintos, pois nunca se sabe quem é o fornecedor original do equipamento". Hércules Piazzo, diretor do escritório brasileiro da **Milacron**, assina embaixo. "O comprador corre risco de não ter certeza da origem do equipamento nem como foi fabricado", sustenta. Apenas o vendedor leva vantagem, pondera Piazzo, pois se perder a representação de um fabricante, pode buscar outro e continuar comercializando a máquina com marca fantasia. Christoph Rieker, agente da **Sumitomo (SHI) Demag**, bate duro. "A venda de equipamentos com nome fantasia equipara-se à prática do mercado financeiro de usar 'laranjas' ou testas de ferro. Ou seja, é a tentativa de não se assumir a real responsabilidade para com o cliente final". Marcos Cardenal, da base brasileira da **Battenfeld**, elege a assistência técnica e peças de reposição como os principais riscos na compra de uma injetora com marca fantasia e não enxerga vantagem alguma para o comprador. "Não há mentira que persista, portanto omitir o fabricante é um erro grave", julga Newton Zanetti, diretor da **Pavan Zanetti**. A seu ver, uma razão da marca fantasia é ocultar a origem da injetora, com base na superada crença de que o padrão dos artigos da China não seria de primeira linha. "A China de hoje tem produtos de baixa e de boa qualidade".

A distribuidora **Deb'Maq** vende injetoras asiáticas sob a marca fantasia **Diplomat**. "Assumimos inteira responsabilidade pelos equipamentos, nossa garantia corresponde ao dobro do prazo concedido pelo fabricante original e não temos participação societária neste fornecedor", esclarece taxativo o gerente comercial Venceslau Salmeron. "Vale ressaltar que até a configuração do equipamento, em termos técnicos, é confeccionada para atender da melhor forma o mercado nacional. Além do mais, estamos perpetuando a nossa marca e não a dos fornecedores externos".

MÁQUINAS_INJEÇÃO

dade. Esse comportamento tende a se acentuar, ele concorda, pelo combate à informalidade endurecido, a partir de setembro para o transformador, pela exigência da nota fiscal eletrônica (NF-e). “Os ganhos obtidos com o comércio marginal deixavam em segundo plano, para o transformador, a necessidade de investir em produtividade, situação que a NF-e deve mudar”.

A produtividade ajuda muito a explicar a participação de 85% na receita da **Himaco** detida por suas injetoras hidráulicas Atis, de 160 e 200 toneladas. Em paralelo, evidencia o gerente comercial Cristian Heinen, pesam no faturamento da empresa a série de injetoras pesadas Apta, trazidas da China para montagem complementar na sede da Himaco em Novo Hamburgo (RS), e a construção de linhas sob encomenda, como injetoras verticais e rotativas. Essas frentes de atuação, amarra o executivo, motivaram o investimento na expansão da capacidade da empresa, cuja conclusão Heinen agenda para o ano que vem.

O aumento da área fabril respalda a intenção da Himaco “de se tornar, nos próximos anos, competitiva em todas as forças de fechamento, deixando de depender do produto fabricado fora do Brasil”, esclarece Heinen, aludindo às importações da série Apta. No plano imediato, a ampliação condiz com a retomada da média das vendas da Himaco, nota o gerente, alcançada em meio à crise em janeiro passado e com tendência de manter-se, como ilustra a recuperação gradativa da atividade industrial a partir do terceiro trimestre. “Nossas vendas cresceram a partir do momento em que o dólar voltou a subir, deixando uma incerteza quanto ao preço final das injetoras chinesas”, expõe Heinen. “O faturamento de 2009 decerto superará o do ano passado devido à estratégia mais agressiva de preços”.

Na calculadora de Hércules Piazzo, diretor do escritório comercial da



Loehken: meta de colocar 45 injetoras este ano.

americana **Milacron** no país, a receita deste ano tende a alcançar cerca de 80% do faturamento obtido em 2008. Ao longo do primeiro semestre, pondera, a venda de máquinas para transformação em geral recuou devido à queda da produção nacional iniciada em outubro de 2008. “Foi por isso que os transformadores não investiram e não por estarem descapitalizados, pois o mercado evoluía em ritmo alucinante de janeiro a setembro do ano passado”, argumenta Piazzo. Com base no fluxo de consultas, ele espera grandes investimentos de transformadores ainda no exercício atual, em virtude da receptividade demonstrada a tecnologias de injeção que reduzam o ciclo e economizem energia, dois argumentos de venda do carro-chefe da Milacron no Brasil, as injetoras elétricas Roboshot, construídas no Japão. Piazzo reitera que a vantagem de as linhas Roboshot pouparem de 60% a 85% de eletricidade versus modelos hidráulicos e

híbridos já constitui um quesito levado a sério pela sua clientela, como parâmetro para aumentar a eficiência. A propósito, entre os avanços recentes incorporados ao modelo Roboshot S2000iB, o diretor destaca o sistema de regeneração de energia. “Em todos os movimentos, temos aceleração e frenagem e, nesta última, a energia empregada é regenerada e armazenada no equipamento, para ser reutilizada no próximo movimento ou no sistema de aquecimento da injetora”, explica o executivo. Desse modo, ele conclui, o modelo Roboshot acusa um

consumo energético baixo mesmo para os padrões estabelecidos pelas demais injetoras elétricas da praça.

Em paralelo, Piazzo espreita as oportunidades no Brasil para outras séries da Milacron, aliás desde o final de agosto renomeada Milacron LLC e fora da concordata (chapter 11) requerida à Justiça nos EUA pois seu controle foi vendido a dois fundos privados norte-americanos que assumiram as pendências financeiras. Assim, o foco de Piazzo, até hoje basicamente centrado nas linhas Roboshot, agora contempla também os mercados no Brasil para injetoras como os modelos hidráulicas Maxima, montadas na China, a custo inferior dos contratipos americanos e europeus, e como as máquinas hidráulicas de ciclo rápido da série Vitesse, acenadas para embalagens.

Ícone das injetoras sem colunas, a austríaca **Engel** acusou o baque da recessão mundial ao liberar a estimativa de encolhimento de 50% em suas vendas globais este ano. No Brasil, a pancada aparenta ser mais leve, pois Udo Loeknen, diretor da subsidiária da Engel, mantém intocada sua previsão feita em janeiro último, na crista da crise, de fechar 2009 com 45 injetoras colocadas no país, cabendo uma parcela de 15-20% desse total a linhas montadas pela empresa na Ásia. “A retomada das consultas e das negociações de vendas sustentam



Cardenal: pacote da injetora Battenfeld com periféricos Wittmann.

essa meta”, ele justifica. No primeiro semestre, Loehken fecha com a corrente que atribui a parada dos investimentos em injetoras devido à capacidade ociosa, descapitalização e falta de confiança dos transformadores. Mas no semestre atual, sob ação dos incentivos fiscais para uma parcela de bens duráveis e o clima de que o pior passou, “será muito melhor que no semestre anterior e os níveis de investimento devem ser muito bons em 2010”, prevê o executivo.

Hoje em dia, a economia de energia responde pelas principais melhorias nas injetoras Engel e Loehken sustenta que esse atributo sensibiliza os compradores da marca no Brasil. “É equivocada a idéia de que o custo do kWh aqui é mais barato que nos países desenvolvidos; em muitos casos ocorre o oposto.”

O consumo energético virou argumento de vendas tão convincente que levou o escritório comercial da **Battenfeld** no país a investir num tira-teima. “Contratamos uma empresa especializada para medir os gastos com energia, nas unidades de dois clientes, de máquinas asiáticas, injetoras antigas e novos modelos Battenfeld munidos de bomba de vazão variável de controle eletrônico”, afirma o engenheiro de vendas Marcos Cardenal. “A economia aferida em nossos equipamentos ficou entre 30% e 60% acima das demais opções, um ponto de venda fortíssimo”.

Para Cardenal, a crise minou a confiança do transformador em investir em máquinas no primeiro semestre, mas as perspectivas já melhoraram, em especial para o quarto trimestre. “Tanto é assim que, logo após a Brasilplast 2009, em maio último, trouxemos da Alemanha injetoras para o nosso estoque”, assinala. “O momento ainda é muito prematuro e incerto para projeções de vendas, embora estimemos que o faturamento no Brasil feche este ano abaixo do alcançado em 2008”. Como chamariz do momento para engatar vendas, Cardenal



Salmeron: Diplomat fora da briga de preços entre linhas asiáticas.

ênfatisa a integração dos periféricos da austríaca **Wittmann**, controladora da Battenfeld e dinamo mundial em robôs, com as injetoras. “Já ofertamos como opcional a incorporação dos periféricos e a reação dos clientes tem sido muito positiva, pois facilita o gerenciamento da máquina e reduz custos de produção.

Este ano tem sido bastante atípico e todas as expectativas de vendas, sejam otimistas ou pessimistas, não se concretizaram”, constata Christoph Rieker, agente das injetoras da grife nipo-alemã **Sumitomo (SHI) Demag**. “Ainda assim, caminhamos para fechar 2009 com uma quantidade de máquinas vendidas acima da projetada no início do ano, mas apenas em 2010 julho que atingiremos 90% das vendas realizadas em 2008”, sustenta o representante. A demanda já se faz sentir, ele nota, tanto por injetoras e hidráulicas e híbridas montadas na planta alemã da Sumitomo (SHI) Demag e elétricas, vindas da unidade no



Rieker: injeção elétrica contorna aumento dos custos de energia.

Japão. As linhas elétricas, ele nota, têm sido bafejadas no Brasil pela procura de injetoras de alto desempenho e afinadas com o apelo sustentável da economia de energia, “cujos custos vem aumentando de forma considerável no país”, completa Rieker. Entre as vedetes do seu mostruário de injetoras elétricas, o executivo se aferra ao modelo de ciclo rápido El Exis. “É considerado o modelo mais veloz e de melhor relação de performance/custo de energia em sua categoria, mérito da tecnologia de fechamento com acionamento híbrido, proporcionando um consumo de eletricidade 30% menor que o da concorrência”, atesta Rieker.

Líder em sopradoras nacionais por extrusão contínua e agente das injetoras hidráulicas chinesas **Tederic**, a **Pavan Zanetti** apalpa o cenário com cautela. “A Brasilplast 2009 trouxe um alívio da crise gerando até junho boas vendas de injetoras boas, mas não o suficiente para impedir a queda no movimento do primeiro semestre contra o mesmo período em 2008”, descreve o diretor Newton Zanetti. “Vemos iniciativas do governo em prol do bom andamento da economia, como a redução do IPI para alguns setores e juros da Finame em 4,5% ao ano, mas os sinais para as vendas de injetoras em 2009 são de que retomarão os níveis de 2007, um bom ano embora aquém de 2008”. O negócio de comercializar injetoras chinesas transcorre há poucos anos na Pavan Zanetti, mas cresce regularmente. “Teremos aumento de 5-7% nas vendas de injetoras este ano e de 10% em 2010”, prevê Newton Zanetti, associando o desempenho no exercício atual a cerca de 5% do mercado brasileiro de injetoras. “Embora o valor das linhas Tederic seja pequeno, há muita oferta de máquinas chinesas a preços muito baixos e nos diferenciamos por oferecer um bom equipamento e a melhor assistência técnica nesse setor”. Entre os aprimoramentos recentes nas injetoras que importa, o diretor distingue o novo CLP com interface colorida e tela

MÁQUINAS_INJEÇÃO

Divulgação



Melo: Haitian vende mais apesar da crise no primeiro quadrimestre.

grande e, em paralelo, destaca as entregas de injetoras de pré-formas a indústrias de sopro de PET desejosas de cortar a dependência do suprimento de terceiros.

Efeito direto do colapso financeiro, a superoferta mundial de injetoras se reflete nos preços das máquinas orientais. Distribuidora de injetoras asiáticas ofertadas com a marca fantasia Diplomat, a **Deb'Maq** reitera o desempenho diferenciador de suas linhas. "Muitas empresas ofertam equipamentos de fornecedores asiáticos sem a qualidade e estrutura de atendimento dos principais fabricantes do continente", coloca Venceslau Salmeron, gerente comercial da divisão de plásticos da empresa. Ele frisa não estar entrando nessa briga apenas pelo preço. "Nosso fornecedor é um grupo que atua há 50 anos, tem tecnologia de ponta e suas injetoras operam em grandes conglomerados de transformadores de calibre global", ele salienta, sem abrir o nome de quem constrói suas máquinas. "Temos até condição de trazer equipamentos de padrão inferior para entrar nessa disputa, mas preferimos continuar com preço justo para um equipamento de qualidade".

Após a calmaria do primeiro semestre, Salmeron tem sentido vento a favor para o seu negócio, emitido em especial por transformadores de autopeças, alvo das peças técnicas que têm suscitado a procura pelas injetoras Spazio Platinum Plus. Entre outros mercados receptivos a essas linhas e de queda não tão expressiva sob a crise, o executivo cita emba-

lagens e descartáveis. Diante desse quadro, Salmeron acha que alcança, em 2009, 90% do movimento festejado em 2008 e, entre as novidades em seu catálogo, ele alinha injetoras de duas placas com forças de fechamento de 900 a 2.800 toneladas, modelos para pré-formas e PVC, além das injetoras ECO com servo-motor, cujo chamariz é a economia de energia.

Bem mais otimista que a regra mostra-se Roberto Melo, gerente geral da base no Brasil da chinesa **Haitian**, referência mundial com sua atestada produção anual de 18.000 máquinas. No primeiro quadrimestre, concorda, a crise atemorizou os clientes e seus projetos de expansão se materializaram somente após a montagem de maio da Brasilplast. "O retorno que temos obtido em vendas é tão espetacular que já permite prever

um movimento este ano acima das cerca de 500 injetoras que faturamos em 2008".

Com time de assistência técnica treinado na Haitian China, a vitrine da marca no Brasil é preenchida por injetoras como as da série Saturno (hidráulica convencional, de 60 a 4.000 toneladas), Marte (hidráulica com servo-motor, de 60 a 4.000 toneladas), Júpiter (hidráulica de duas placas, de 120 a 600 toneladas), lapetus (bicolor, de 160 a 530 toneladas), Pluto (hidráulica convencional, de 86 a 530 toneladas) e Vênus (elétrica, de 40 a 410 toneladas). Mello distingue, em suas vendas no Brasil, a aceitação da série Marte, por ele definida como uma solução intermediária entre a injetora hidráulica tradicional e a 100% elétrica. Além da energia poupada pelas linhas Marte, ele ressalta vantagens como o baixo ruído, consumo de água e manutenção do sistema hidráulico, além da velocidade dos movimentos e repetibilidade. "Com nossos novos modelos, as vendas ultrapassarão as expectativas", assegura o gerente.

PLASTIC METAL NA PISTA DE DECOLAGEM

Daqui a três anos, as empresas **CBMH** e **Intratech** planejam iniciar em Limeira (SP) a montagem complementar de injetoras da grife italiana **Plastic Metal**. Até o momento, ela conta com pouco mais de 30 unidades em atividade no país, mas esse contingente discreto deve engordar bem antes da futura fábrica, efeito da representação comercial assumida pela CBMH, presidida por Chrystalino Branco Filho, e a importação dos equipamentos pela Intratech, dirigida por João Sobreiro.

O portfólio cultivado em mais de 40 anos de mercado pela Plastic Metal, descreve Sobreiro, cobre injetoras de 35 a 3.500 toneladas, entre modelos hidráulicos, de ciclo rápido, 100% elétricos e, ele destaca, a série híbrida Multipower, "com redução de até 45% no consumo energético frente a outras máquinas", ele frisa, salientando que todas as linhas empregam CLP com plataforma Gefran e algoritmo específico para trabalho com materiais plásticos. Sobreiro também salienta o intento de essas importação não competirem aqui com as injetoras asiáticas. "Um modelo hidráulico convencional de 150 toneladas sai na faixa de 60.700 euros", ele situa, inserindo a garantia de assistência técnica e peças de reposição a cargo da Intratech.

Em paralelo, Sobreiro abre sucinto a constituição de uma sociedade entre a italiana **Virginio** (Antonio Virginio é o fundador da Plastic Metal), com 60% do controle, e a Intratech, como percentual restante. A junção de forças visa partir em janeiro próximo, também em Limeira, de uma unidade de construção de periféricos desenvolvidos pela Virginio, como alimentadores e equipamentos "soft drop". "Produtos como esteiras transportadoras serão totalmente importados", antecipa Sobreiro sem abrir o investimento.

Compromisso e tecnologia líder em extrusoras ao seu alcance.

Soluções completas para a indústria de embalagens flexíveis.

Há quase 50 anos produzindo máquinas para a indústria de plástico, a Carnevalli tem como compromisso a busca constante pela inovação tecnológica. A liderança conquistada é resultante de produtos de grande confiabilidade, alta tecnologia e que cabem no seu bolso, com a melhor relação custo/benefício do mercado.

- Linha completa de extrusão para aplicações variadas;
- Assistência técnica e reposição de peças para nunca deixar você na mão;
- Ótimas condições de financiamento.



EXTRUSORAS
COEXTRUSORAS
FLEXOGRÁFICAS
RECICLADORAS



Carnevalli

Avenida Guinle, 160 - 07221-070, Guarulhos/SP
Tel.: +55 11 2413-3811 / Fax: +55 11 2488-8990
www.carnevalli.com

Sem baixo astral

O mercado de sopradoras permanece promissor

A pesar do pensamento positivo na mídia, as opiniões ainda se dividem quanto à consistência da retomada. Mas no compartimento das sopradoras, a **Pavan Zanetti**, nº1 nacional no processo por extrusão contínua, emite um sinal concreto de que a recessão é página virada. O diretor Newon Zanetti confirma que o projeto de expansão de sua capacidade em Americana (SP) começa a sair do papel. “Se não houver atrasos, até novembro teremos o novo salão de 12.000 m² cobertos, para o qual devemos mudar a produção em 18 meses”, ele adianta. “No momento, estamos em fase de construção visando a melhoria de condições de trabalho, pois praticamente não temos espaço nem para estoques de máquinas novas ou usadas. Na segunda etapa, atacaremos o plano de ampliação da capacidade, dependente de investimentos que extrapolam a implantação do novo salão”.

Zanetti atribui às sopradoras que monta 60% do faturamento de sua empresa este ano. A receita se completa com a participação de 25% das injetoras asiáticas que a Pavan Zanetti comercializa e as respectivas frações de 5% seguem para as vendas das sopradoras de PET

trazidas da China e para serviços, peças de reposição e máquinas usadas, expõe o dirigente. Em relação às linhas de sopro que constrói, Zanetti trabalha com a expectativa de fechar o exercício atual no mesmo nível de vendas de dois anos atrás. “Os últimos meses de 2008 e os primeiros de 2009 prejudicaram o nosso movimento”, ele justifica. “Ainda assim será um bom número, se o semestre atual acusar um pequeno aumento de vendas em relação ao primeiro, de forma a compensar parcialmente o decréscimo sofrido”. Em janeiro passado, no auge da crise, Zanetti confirma que sua expectativa era um pouco mais pessimista para 2009, impressão desfeita pela reação dos pedidos recebidos na montagem de maio da Brasilplast. Das melhorias engatilhadas para essas sopradoras até o final de 2010, Zanetti distingue a incorporação de novos comandos eletrônicos da Atos.

Na esfera das sopradoras de pré-formas AL, Zanetti define as vendas como satisfatória e planeja salto de 10% no movimento do equipamento este ano e bis em 2010. Entre os ases na sua manga para cumprir essas metas, consta o modelo introduzido na Brasilplast, capaz de soprar 4.000 frascos de 500 ml/h.

O vento também continua a favor no nicho do sopro de PET em altas cadências. “Ao longo do primeiro semestre, o mercado comprou mais máquinas do que o habitual e nós vendemos mais do que o planejado”, atesta Silvio Rotta, diretor comercial da base no Brasil da **Krones**, verbete alemão no ramo, com suas importações de sopradoras Contiform. “O mercado está comprador e deve se manter assim até 2010”. Em paralelo, ele reconhece que, decorrência da superoferta global de máquinas para transformação de plástico, os preços em



Renato dos Anjos

Zanetti: mais espaço para produção.

geral caíram muito. “Com a crise, a procura mundial caiu e sentimos esses efeitos aqui no Brasil, mas não quanto à diminuição da compra”, nota Rotta. “Ao contrário, o empresário brasileiro aproveitou essa crise para investir e conseguir melhores preços. Houve uma grande atualização no parque de equipamentos para PET”. Entre as inovações nas linhas Contiform, o diretor abre conciso o lançamento de um sistema de forno modular, mais eficiente e de consumo de energia inferior aos modelos precedentes.

A **Sidel** também não tem do que se queixar. “O balanço do primeiro semestre superou as expectativas, ultrapassou as vendas do mesmo período em 2008 e a previsão de negócios até o final do ano é muito boa”, assegura Antonio Bebiano, diretor da Sidel Brasil. “A maior retração aconteceu na segunda metade do ano passado, mas em 2009 a evolução das vendas de sopradoras de alta cadência e alta performance em peso de pré-forma tem seguido a tendência dos últimos três anos, de ganho de market share por parte da Sidel”. O segmento de bebidas, foco do sopro de PET, não penou tanto com a crise, assinala o dirigente, ilustrando que suas vendas de sopradoras foram mais motivadas por expansões de capacidade do que por renovação de linhas ou melhoria de performance. “Quando um cliente compra uma sopradora, considera um horizonte de pelo menos dois anos para voltar a cogitar a aquisição de mais equipamentos”, pondera Bebiano. “Além disso, a sazonalidade do

Divulgação



Rotta: novo forno modular da série Contiform poupa energia.

consumo de bebidas explica a chegada dos pedidos de sopradoras no primeiro semestre para que sejam entregues antes do verão seguinte. Assim com bases nos pedidos de máquinas para a próxima temporada de pico do consumo de PET, esperamos que o semestre atual seja algo melhor que o de 2008”.

Para incrementar as vendas, Bebiano aposta na aceitação crescente das sopradoras da série Universal, cujos chamarizes incluem a economia energética e o custo reduzido de manutenção. “Nossas máquinas gastam menos energia no aquecimento da pré-forma, consomem menos ar e oferecem melhores alternativas de processo em prol do sopro de pré-formas cada vez mais leves”. Nessa mesma trilha, encaixa o diretor, a Sidel tem aumentado as entregas do sistema Combi-a combinação de sopradora e enchedora, inclusive com o sistema patenteado de esterilização de pré-formas a seco Predis, trunfo para melhorar o desempenho das operações de enchimento asséptico.

Na mão oposta da Krones, a Sidel transita por sopradora de baixa capacidade, a cargo dos equipamentos da série Compact. “Suas vendas no Brasil são constantes, mas poucas, restritas a clientes que requerem aplicações similares às das máquinas de alta cadência para volumes menores”, explica Bebiano. O recente ingresso da **Romi** na construção local de sopradoras de baixas tiragens, pondera o executivo, exige que a Sidel aumente sua atenção sobre esse flanco do sopro de PET no país. “O sinal de alerta tocou”, ele sumaria.

BEKUM: O CURTO CAMINHO DA VOLTA.

Autorizada pela Justiça, a **Bekum do Brasil** voltou, após um hiato, a montar e vender sopradoras no país. Iniciado sem estardalhaço na segunda quinzena de abril, o retorno foi possibilitado pelo ingresso da empresa em regime de recuperação judicial, deferido em 16 de março último, explica o consultor Uwe Margraf, ex-gerente comercial da empresa e contratado para ajudar a geri-la nessa retomada de atividades. Desde o final de maio passado, esclarece, um plano de reabilitação da subsidiária do grupo alemão, cujo endividamento Margraf não abre, passa pelo crivo dos credores.

A estratégia de recuperação, deixa claro Margraf, passa pela pretendida venda do imóvel de aproximadamente 9.000 m² na zona sul paulistana, por décadas sede da controlada brasileira da Bekum. Com o resultado da venda, segue o consultor, a empresa planeja quitar boa parte de suas dívidas, entre elas as obrigações trabalhistas. Cumprida essa etapa, o plano é sublocar, no mesmo prédio, uma área da ordem de 2.000 m², espaço considerado por Margraf suficiente para alojar a administração e construção de sopradoras nessa nova fase. O encolhimento do espaço e a enfatizada terceirização de etapas fabris, ele assinala, favorecem a redução dos custos das sopradoras locais da Bekum, tornando seus preços competitivos frente aos demais equipamentos nacionais sem afetar o reconhecido padrão de qualidade da grife alemã, nº1 global no sopro por extrusão contínua. “No momento, dispomos de um efetivo total de 20 funcionários e montamos internamente apenas os cabecotes, extrusoras, tanques hidráulicos e conexões”, indica Margraf, encaixando que a empresa estuda a possibilidade de importar fundidos da matriz, se houver viabilidade econômica. “Desde o ingresso no regime de recuperação judicial, já entregamos duas máquinas BA 25 de 20 litros”, comenta o consultor.

Como manda a lógica, além de ofertar sopradoras importadas do grupo, no caso modelos de baixa demanda no Brasil, a subsidiária da Bekum retornou à montagem local de máquinas pela via dos modelos mais consolidados no mercado brasileiro, caso das linhas BA 25, H 155, BM 704 e BM 304 DL. “Mas a intenção é voltarmos à produção seriada quando possível”, expõe Margraf.

“No momento, temos condições de entregar sopradoras em torno de 120 dias a partir do pedido”.



Margraf: plano de vender o prédio e sublocar área menor.



BA 25: montagem local retomada.

ESTEIRAS TRANSPORTADORAS

*Tecnologia Européia
Fabricada no Brasil*

*Correia em PP resistente
a alta temperatura*

*Separadores de
canais de injeção*



crizaf® do Brasil

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



*Sistema de pesagem
e troca de caixas automáticos*

O parque brasileiro de máquinas injection blow na ativa é dimensionado entre 50 e 75 linhas com vida útil média de 10 anos. A curto prazo, são discretas as perspectivas de renovação de equipamentos ou de salto relevante na capacidade produtiva. “A crise retraiu os pedidos no primeiro semestre e a situação se complica mais com a falta de crédito no país para máquinas importadas como as de tecnologia injection blow, sem similar nacional”, constata Hans Lüters, gerente da **Kal International**, agente local da **Jomar**, referência dos EUA em máquinas injection blow. “O número de projetos está aumentando bastante no semestre atual mas, como muitos transformadores ainda esperam para investir, as vendas de linhas Jomar devem resultar este ano 20% menores que o saldo anterior”.



Renato Rizutti

Buschle

Competidor mais recente no mercado brasileiro de injection blow, a **HDB** sentiu o peso de introduzir em 2008 as suas máquinas Exacta, montadas na China com base em sistema de injeção vertical e a partir de projeto desenvolvido por Herbert Buschle, dirigente da empresa. “Como todo mundo, fomos pegos pela crise ao final de 2008 e tendemos a fechar este ano no mesmo nível de vendas do ano passado”, comenta o dirigente. “Colocamos duas linhas em 2008 e devemos entregar três este ano, mas estamos otimistas com uma recuperação em 2010, com base em projetos interessantes em curso”.



Renato Rizutti

Rulli: renovação das extrusoras ajuda a preservar as margens.

Sem queimar o filme

A demanda de extrusoras sentiu o golpe mas volta a mandar bem

O esforço do governo para resguardar da crise o mercado interno e a competição travada em embalagens tiraram, a partir do segundo trimestre, as extrusoras de filmes da prostração nas vendas, percebe Luis Carlos Rulli, dirigente da **Rulli Standard**, apontada como a nacional em máquinas de extrusão blown. O primeiro trimestre deste ano, ele evidencia, foi alvejado pelo desdobramento do colapso financeiro em outubro de 2008 e, assim, a demanda de equipamentos acabou engessada pela crise de confiança, crédito escasso e declínio da demanda de embalagens. A reação não tardou, ele nota. Medidas como a redução dos juros da Finame, a dilatação do prazo de carência (dois anos) e de pagamento (10 anos) têm desfeito aos poucos a relutância dos transformadores, tal como a redução de custos e margens melhores entrevistas nas novas extrusoras. “Em flexíveis, em especial monocamada, a margem de contribuição é pequena e os custos de produção, ma-



Divulgação

Coextrusora Rulli Standard: produtividade incrementada por maior controle da espessura.

nutenção e energia com extrusoras antigas são altos, devido à baixa produtividade e qualidade”, alega Rulli.

Para corresponder às expectativas, ele segue, a Rulli Standard tem investido pesado na automação do processo de filmes e chapas. “As inovações introduzidas, caso do controle de espessura por anel automático ou matriz automática com aquecimento e resfriamento, elevaram em até 20% a produtividade das nossas linhas e em mais de 30% o custo aferido com energia”, descreve o dirigente. “Nosso sistema de troca de ar interno do balão exibe um grau de precisão que assegura homogeneidade nas propriedades

mecânicas e ópticas, além de evitar perdas com refilos na extrusão, no caso de filmes a serem impressos e refilados na rebobinadeira". Os gastos de manutenção das extrusoras também foram quase zerados, ele sustenta. "Se respeitado o manual, a máquina tem condições de trabalhar por até três anos sem manutenção", situa Rulli.

Essa postura da empresa, coloca o dirigente, explica porque sua previsão de vendas este ano não foi descartada pela crise de janeiro a março último. "Ao contrário, nossos indicadores do primeiro trimestre

Renato Rizulfi



Reis Jr.: perspectiva de faturar mais.

apontavam tendência de aumento das vendas", reitera Rulli. "Prevemos assim um aumento em torno de 15% no faturamento deste ano perante 2008". No pano de fundo desse raciocínio desponta o fato de o consumo de flexíveis ser dominado por embalagens de alimentos, um reduto menos chamuscado pela crise devido ao poder aquisitivo da classe C, ampliado pelo governo como recurso para preservar o mercado interno das seqüelas da recessão internacional.

Em vista do quadro de crise instaurado a partir de outubro do ano passado, analisa Magno Reis Jr.,

CMG MAM: O ELENCO DO FILME GANHA OUTRA ESTRELA.

De outubro de 2008 ao início de setembro deste ano, a indústria mecânica **Zaster** contabilizou vendas de 15 extrusoras de filmes da italiana **CMG MAM**, montadas em sua sede em Indaiatuba (SP). A receptividade obtida pelas linhas foi traduzida como o endosso do mercado ao próximo passo do acordo entre as duas empresas: uma fábrica específica, no Estado de São Paulo, para a construção dessas extrusoras blown e com partida programada para 2010, adianta Natan Alves, diretor da Zaster. A proposta da parceria na fabricação veio da CMG MAM na Brasilplast, ele explica, motivada pela demanda do Brasil e América Latina, a ponto de estar investindo inicialmente um milhão de euros no projeto da planta. Entre as justificativas para a investida, Alves cita a mão de obra brasileira, mais acessível, as diversas alternativas locais de financiamento e as exportações facilitadas para o Mercosul e demais países latino-americanos, à sombra de acordos comerciais.

O portfólio de linhas passíveis de montagem em Indaiatuba e na futura unidade, já denominada CMG MAM do Brasil, não tem limites.

"Temos desde monoextrusoras de 1.000 mm de largura e produção de 150 kg/h a coextrusoras de cinco camadas", descreve Alves. "O índice de nacionalização dos equipamentos é de 80%, pois apenas o conjunto extrusor vem da Itália e a Zaster hoje se incumbiu das torres, cabeçotes, painel elétrico e bobinadeiras, entregando uma extrusora em 90 dias, em média, e uma coextrusora entre 120 e 150 dias". Entre os diferenciais técnicos das máquinas CMG MAM, o diretor ressalta a economia energética proporcionada por motor AC assíncrono vetorial com servo-motor, arrastes reversíveis motorizados, velocidades de até 150 m/min, larguras de 1.000 a 3.500mm e monitoramento do processo por CLP conectável à internet para suporte remoto à distância.



Divulgação

CMG MAM: cobertura da América Latina a partir de produção no Brasil.

**Sucesso na
BRASILPLAST**

Linha Challenger Recycler WEX 105-38D

"Recicladora para plásticos pós-consumo e pós-industrial"



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

*Dupla degasagem
Dupla eficiência*



350 à 500 Kg/h

MÁQUINAS_EXTRUSÃO FLEXÍVEL

Renato dos Anjos



Minematsu: cresce venda de monoextrusoras maiores.

dirigente da fabricante de monoextrusoras blown **Magmar**, “nos surpreendemos com a falta de quedas significativas nas vendas entre a segunda metade de 2008 e fevereiro último, embora tenhamos sentido um recuo de março até maio, quando os pedidos aumentaram devido, em particular, à Brasilplast. Tudo aponta, portanto, para um faturamento maior este ano”. Para azeitar o desempenho, Reis Jr deposita fichas na aceitação encontrada pela produtividade do seu novo modelo de extrusora, HLM-45, desenhado para filmes de polietilenos virgens ou reciclados.

Do observatório da rival **Minematsu**, o dirigente Ricardo Minematsu também vê o negócio sair do acostamento desde julho, fruto de mais pedidos de orçamentos e do incentivo à compra de máquinas nas vestes dos juros de 4,5% anuais da Finame com 10 anos para pagar. “Desse jeito, empataremos em receita com 2008 pois, apesar de um número menor de máquinas faturadas, temos vendido mais extrusoras de produções e larguras maiores, caso do novo modelo MG 90 e da chegada em breve do MG 120”. Os lançamentos realizados este ano, comenta Minematsu, possibilitaram à empresa encobrir

o faturamento planejado.

No flanco da coextrusão avançada, Daniele Cerizzi, gerente de vendas para a América Latina da grife italiana **Dolci** considera prudente que o pique normal de suas vendas, puxadas por linhas stretch cast de cinco camadas, deve voltar à normalidade apenas em 2010. “Entregamos cinco máquinas grandes em 2008 no Brasil”, repassa. “Em 2009,

presenciamos uma retração mais por falta de confiança do investidor do que por contração da demanda”. A situação só desanuviou na virada do semestre, ele indica, esperando fechar o exercício atual colocando de cinco a sete coextrusoras de maior porte. Dos avanços recentes em seu portfólio, Cerizzi distingue um equipamento capaz de produzir em linha, operando na faixa até 700-800 m/min, bobinas de stretch para uso manual (até 180 m de filme), automático (de 16 a 18 kg) e jumbo (50 kg ou mais).

Pelas estimativas da **Gloucester**

Engineering, dínamo norte-americano em coextrusoras top, o pulso das vendas também tende a regularizar-se em 2010. “Tínhamos praticamente confirmados os pedidos de duas mega extrusoras de filmes na primeira metade do ano, encomendas postergadas para o semestre atual”, conta German Laverde, diretor de vendas para a América Latina da empresa. Ele e Enilton Nunes, responsável pelas vendas no Brasil, ponderam ainda que quem aproveitou 2009 para investir em máquinas e, assim,



Gloucester Engineering: ênfase na velocidade e redução de perdas em stretch.

preparar-se tecnicamente para reagir mais rápido à melhora sinalizada pela economia, devem ampliar assim sua participação de mercado. É de olho em transformadores com esse perfil que Laverde e Nunes enfatizam a excelência de uma nova tecnologia de produção de stretch a 1.000 m/min com embobinamento da película. “O embobinador WOW contribui para a redução de perdas”, frisa o diretor. Outro avanço acenado é um cabeçote de filme blown cujo desenho proporciona diminuição de perdas na troca de cores. “Efetua a substituição completa de branco por preto em 30 minutos”, exemplifica Laverde.



Dolci: avanços no rebobinamento de stretch.

Divulgação

Divulgação

Estacas sólidas

Reco pontual não dizima otimismo em extrusoras com a construção civil

Mais que nos outros países, o sentimento de que a recessão acabou contribuindo no Brasil para a volta dos investimentos em máquinas ganha força no semestre atual e persiste no início de 2010", avalia Flávio da Silva, diretor de vendas de extrusoras **Battenfeld** para a América Latina. Apesar do colapso financeiro abalando o quarto trimestre, Silva pondera ter sido grande seu movimento em 2008 no Brasil. "Como 2009 seria logicamente afetado pela crise internacional, nossas metas de vendas foram previamente reduzidas e o desempenho no primeiro semestre bateu com as expectativas revisadas".

Silva distingue, em meio ao consumo aparente negativo de PVC na primeira metade do ano, os efeitos para as vendas de extrusoras de tubos para saneamento

gerados pelo frustrante número de obras do PAC que saíram do papel. Do lado dos tubos de manutenção predial, o diretor não presenciou maiores sobressaltos nas compras de extrusoras, "pois trata-se de um mercado que tem sempre mostrado um crescimento consistente", diz. No entanto, aponta, parte de seus clientes no Brasil, prevendo reação na demanda de tubos para infraestrutura, apesar do PAC em câmara lenta, confirmaram pedidos de máquinas ao final do ano passado. "Assim, nossa visão para o semestre atual e

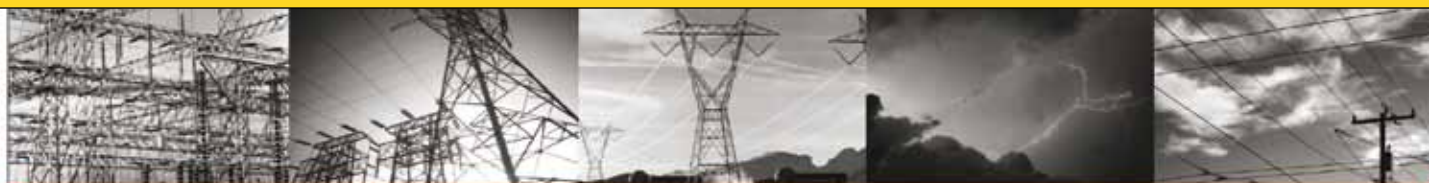
Battenfeld: mercado residencial pouco afetado pela crise.

o começo de 2010 é de novos pedidos para extrusoras de tubos de saneamento enquanto o mercado residencial prossegue nos seus habituais investimentos de máquinas", defende o diretor.

Chrystalino Branco Filho, dirigente da subsidiária da italiana **Bausano** no



Divulgação



ESCASSEZ DE ENERGIA?



Roboshot 52000B 100% elétrica



Powerline 100% elétrica

- Máquinas 100% elétricas de 5 à 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 - 04068-001 - São Paulo - SP
Fone: (+11) 5051 1838 - Fax: (+11) 5055 1906
milacron_brazil@milacron.com
www.milacron.com/plastictech.stm



Branco: nova planta-sede em 2010.

Brasil, encaixa a defasagem tecnológica da indústria nacional de tubos como um dos principais propulsores da retomada da demanda de extrusoras logo após a crise. “É preciso substituir as linhas ultrapassadas”, frisa. Passado o período de turbulência eco-

nômica, a que o diretor se refere mais como uma questão psicológica limitante de crédito, a Bausano entrou no segundo semestre com quatro linhas vendidas, praticamente fechando a conta das cinco antevistas inicialmente para o ano. “Devemos superar

essa previsão”, ele sustenta, apoiado nos juros baixos da Finame e até no aumento constatado de pedidos de extrusoras para tubos de saneamento.

Em resposta às exigências mais severas de desempenho de tubos e perfis de PVC rígido, Branco salienta já montar e fornecer as extrusoras dupla rosca da série MD-Plus. “Suas rosca foram projetadas para geleificação total, o que garante a qualidade do produto final”, assinala. Há 10 anos na ativa no Brasil, a subsidiária da Bausano constrói extrusoras com índice de 80% de nacionalização. “O único elemento remetido da matriz é o patenteado redutor Multi-Drive”, distingue o porta-voz. Para 2010, adianta Branco, a novidade é a inauguração, programada para março, da sede da empresa, já em construção e munida de uma estrutura industrial mais completa que a atual.

Uma Poderosa Plataforma

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



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

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

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

Sumitomo
 SHI **DEMAG**

Poção milagrosa

Juros menores revigoram o movimento de termoformadoras

Aos olhos da indústria de termoformadoras, a redução para 4,5% ao ano dos juros da Finame para a compra de bens de capital tem sido mão na roda para reativar as vendas internas, como ilustra o desempenho da **Hece Máquinas**. O diretor Luis Fernando Sverzut informa ter entregue quatro máquinas no primeiro semestre e deve colocar mais 10 até o fim do ano. O saldo bate longe suas desanimadas projeções iniciais, tecidas no início de 2009, de vende não mais que 5-8 linhas até dezembro. O financiamento mais palatável da Finame, aliás, também foi desfrutado pela Hece ao investir recentemente num centro de usinagem **Romi** e um casal de linhas de corte e dobra de chapas a CNC da **Sorg** para modernizar sua unidade em São Carlos (SP).

Sverzut: expectativas superadas.



Renato Rizuffi

Com o mercado doméstico em gradativa saída da hibernação, nem a volatilidade do dólar e, associa Sverzut, a consequente queda prevista em 22% nas exportações da Hece este ano, perante os embarques de 2008, estão interferindo nos planos de investimentos da empresa. Além da já anunciada adoção, extensiva a todos os modelos de termoformadoras, da tecnologia de movimento do molde por articulações acionadas por servoredutores, o diretor engatilha o lançamento em 2010 de um equipamento para tampas e potes com duas estações: uma de formagem e corte/vinco e outra de empilhamento.

Para Jorge Lakatos, diretor da **Eletro Forming**, os primeiros sinais de retomada dos negócios aconteceram em maio, com a participação da empresa na Brasilplast, se intensificando a partir de julho, no embalo do declínio

dos juros da Finame. Desde então, Lakatos projeta repetir no exercício atual suas vendas de 2008, puxadas principalmente pelo mercado interno. No campo das exportações, a volatilidade do câmbio no semestre inicial foi uma pedra no caminho da rentabilidade. “Vendemos diversas máquinas com o dólar a R\$ 2,15 e estamos recebendo a R\$ 1,84. Por isso, elevamos os preços em dólares, aumentando consequentemente a dificuldade de vender no exterior”.

Entre as novidades engatilhadas para o portfólio da Eletro Forming, Lakatos abre sucinto a chegada, na segunda metade de 2010, de uma sofisticada termoformadora contínua. “Será um modelo de alta velocidade, acionado por servomotores”.



Divulgação

Hece: movimentos do molde acionados por servoredutores.

DÓLAR EM QUEDA FAVORECE INTERMARKETING

“As previsões para 2009 foram elaboradas em dezembro passado, no meio da crise e sob cenários pessimistas”. Solly Venezia, presidente da **Intermarketing Brasil**, representação de máquinas sem similares nacionais, justifica assim a reformulação de suas estimativas de vendas a partir de julho passado, procedimento aliás dominante no setor de equipamentos para transformação de plástico. Com cautela, Venezia reconhece a melhora do clima e acha que o movimento só recobra o pique habitual no primeiro trimestre de 2010. Quanto à volatilidade do câmbio ao longo dos primeiros seis meses, o agente pondera que a queda do dólar teve o condão de avivar o interesse por linhas que comercializa, como as coextrusoras de filmes **Macro**, coextrusoras de chapas **Welex**, sopradoras **Wilmington** e as termoformadoras **Irwin** e **GN**.



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

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

PABX: +5511 4975-2387

ESPECIAL

MÁQUINAS_ROTOMOLDAGEM

No balanço do rock

O mercado para rotomoldadoras
na América Latina reage mais rápido
que no resto do mundo.

Sensor das máquinas de rotomoldagem, a **Rotoline** chega aos 10 anos imersa na expansão da fábrica em Chapecó (SC), orçada na média em US\$1.4 milhão. Além disso, a empresa, controlada pelo fundador Washington De Luccas e a indústria norte-americana **Reduction Engineering**, amplia sua autonomia de voo ingressando no processo de rotomoldagem carrossel e incrementando a montagem de linhas sob o sistema

denominado rock & roll. Nesta entrevista a **Plásticos em Revista (PR)**, Washington De Luccas comenta a reação da demanda pós-crise. No cenário específico das rotomoldadoras, por sinal, ele concorda que, no momento, o endividado agronegócio, estrela dos pedidos de linhas de rotomoldagem em 2008, perde a posição na ponta para o mercado de componentes para a construção civil, hoje afagado por abundância de crédito e incentivos fiscais.



Rotoline rock & roll: duas unidades de Chapecó para a Inglaterra.

Divulgação

PR – Analistas dizem que, por estar descapitalizada, sem confiança para investir e por dispor de capacidade suficiente para atender à retraída demanda sob a crise, os rotomoldadores compraram menos máquinas do que o habitual no primeiro semestre. Concorda com essa interpretação?

De Luccas – Sentimos uma retração considerável nas vendas a partir de setembro do ano passado no mercado interno e, principalmente, no externo. A redução ocorreu muito mais por receio de toda a situação do mercado, pois ninguém sabia o que iria acontecer.

PR – Quando essa relutância do transformador à ideia de comprar máquinas deve diminuir?

De Luccas – Baseados no último trimestre de 2008, a expectativa era de que, se ao menos conseguíssemos manter a coisa funcionando em 2009, já seria uma conquista. As vendas do primeiro semestre foram

bem lentas, mas a partir de julho parece ter ocorrido uma reação generalizada, principalmente no mercado interno e América Latina. Já os EUA, Canadá, México, Europa e Ásia continuam muito devagar.

PR – Como deve fechar o faturamento da Rotoline em 2009?

De Luccas – Com um primeiro semestre muito fraco e o segundo um pouco melhor, a receita de 2009 deve ficar muito próxima à anterior. Em volume de linhas de rotomoldagem, provavelmente devemos superar o que estimávamos vender este ano.

PR – Quais as eventuais melhorias técnicas ou novos modelos nas linhas de rotomoldagem que a Rotoline deve introduzir em breve?

De Luccas – Fabricávamos basicamente máquinas shuttle e decidimos entrar na linha carrossel, uma outra versão de máquinas de rotomoldagem. Até o final de dezembro ou em janeiro próximo devemos

entregar a primeira máquina carrossel. Já temos confirmado o pedido da segunda e a terceira está em negociação. Com isso, ampliamos o portfólio, já preenchido com máquinas mono-estação; a versão Lab, para testes em laboratório; as linhas shuttle; e a máquina rock and roll oven (RR7030). Aliás, embarcaremos, até o final de dezembro, a segunda unidade que montamos da rock & roll para o mesmo cliente na Inglaterra. Ainda este ano, colocamos à disposição do mercado um sistema sem similar local de controle de temperatura para a área externa ou interna no molde. Além desses equipamentos, segue construção de micronizadores, sob licença da Reduction Engineering.

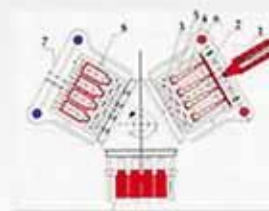
PR – Quais os eventuais investimentos programados pela Rotoline?

De Luccas – Estamos em fase inicial de construção da nova sede numa área de 14 mil m². Desse espaço, a área fabril, pega 4.800 m² e a administrativa, 600 m² de escritórios. Devemos terminar a obra até julho-julho de 2010.

EXACTA – IBM Injection Blow Machine



- Confeção 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.



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

Nastri Flli VIRGINIO

Soluções em Automação



NPM
GROUP

Importação e Assistência Técnica:

Intratech
SOLUÇÕES EM AUTOMAÇÃO

+55 (19) 3451 - 4743
Limeira/SP

www.fllivirginio.it

CE

multipower

Economia em Dobro

Bely (11) 9504 8925



Teste de economia de energia
com molde de prato para vaso



Vendas:

CBMH

CBMH Representação e Comércio Ltda.
Rua Zike Tuma 340, São Paulo/SP
Fone/Fax +55 (11) 5611 - 6951
cbmhbrasil@cbmhbrasil.com.br

www.plasticmetal.it

NPM

PLASTIC METAL SPA

FOCO EM PP e PE

As divulgadas negociações entre Petrobras, Braskem e Quattor pendem para a formação de um único produtor de PP e PE no Brasil. Integrantes de todos os elos do setor plástico opinam sobre essa possibilidade e alguns de seus efeitos nesta enquete de Destaque Business Research e Plásticos em Revista.



Se o fornecimento nacional de PP e PE restringir-se a um produtor, resultante da união de Braskem e Quattor, como você acredita que deverão se portar os preços internos dessas resinas em relação à média dos preços internacionais?



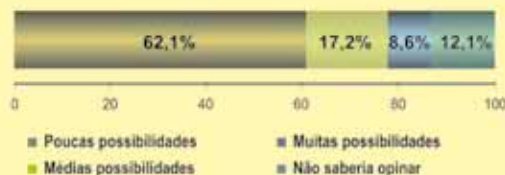
Analisando o cenário proposto no texto da questão, a opinião da maior parte dos respondentes é de que os preços internos do PP e do PE devem ficar acima dos preços internacionais, seja de forma acentuada (65,5%) ou de forma moderada (25,9%).

Fonte: Destaque Pesquisa & Marketing



Caso o fornecimento nacional de PP e PE fique restrito a um único produtor, quais as possibilidades de a transformação dessas resinas no Brasil expandir a taxas significativas e atrair novos entrantes?

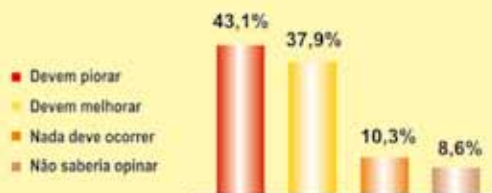
Caso o fornecimento das resinas citadas anteriormente fique realmente restrito a um único produtor, a opinião preponderante é de que serão poucas as possibilidades de surgirem novos players no setor de transformação brasileiro e de que esse segmento tenha um crescimento significativo.



Fonte: Destaque Pesquisa & Marketing



Se o fornecimento nacional de PP e PE limitar-se a um único produtor, o que deve ocorrer com as condições para importar essas resinas?



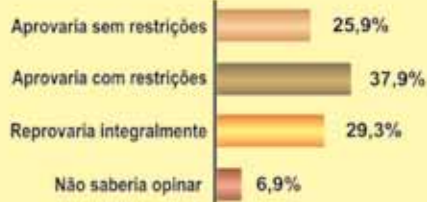
Sobre a importação de resinas, 43,1% dos entrevistados acreditam que as condições para que isso ocorra devem piorar, considerando ainda o cenário descrito nas últimas questões. Entretanto, um percentual significativo (37,9%) acredita, pelo contrário, que as condições para importação de resinas devem melhorar.

Fonte: Destaque Pesquisa & Marketing



Como você acredita que o Conselho Administrativo de Defesa Econômica se posicionaria a respeito da constituição de um único produtor de PP e PE no país?

Segundo opinião da maioria do público participante da enquete, o Conselho Administrativo de Defesa Econômica (CADE) aprovaria as negociações para dar origem a um único produtor de PP e PE no Brasil. Vale ressaltar que 25,9% acham que o CADE o faria sem restrições, enquanto que 37,9% acreditam que esse conselho o faria, mas com restrições. Outro percentual, não menos significativo (29,3%) opina que o CADE reprovava integralmente esse processo de fusão.



Fonte: Destaque Pesquisa & Marketing



Qual a principal razão para a empresa Quattor ter sido colocada em negociação em apenas um ano de atuação?



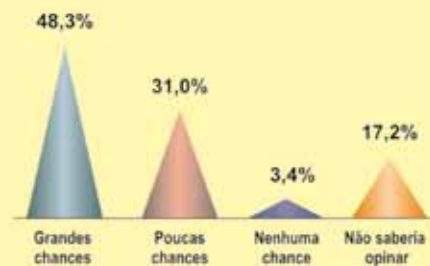
As principais razões atribuídas pelos entrevistados para a Quattor ter sido colocada em negociação, com apenas um ano de atuação no mercado, são: seu endividamento (27,6%), sua política comercial (24,1%) e seu planejamento incorreto (13,8%). Outros 20,7%, um percentual bastante significativo, não soube opinar a respeito.

Fonte: Destaque Pesquisa & Marketing



No polo do Sul, a Petrobras controla a indústria de estireno e poliestireno Innova. Como você avalia as chances da estatal acabar agregando a Innova à produtora de PP e PE resultante da acenada fusão da Quattor com a Braskem?

Em relação à situação da Innova, nota-se que 48,3% do público entrevistado consideram que há grandes chances de que essa petroquímica seja também absorvida pela empresa resultante da possível fusão entre Quattor e Braskem. Mas o assunto é de natureza polêmica e de futuro incerto, como pode ser visto pelos resultados, que indicam 31% dos respondentes afirmando haver poucas chances desse fato ocorrer, e ainda, 17,2% do público que não souberam se posicionar a respeito do tema.



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

Quando o fim é o recomeço

Alguns de vocês podem estar se perguntando por que discutir lixo em uma revista de plásticos. Parece estranho, mas faz todo o sentido em um momento em que a opinião pública debate exaustivamente o que fazer com o lixo nas grandes cidades. Todos conhecem as utilidades do plástico, mas acredito que a maioria não sabe que ele representa menos que 10% do lixo urbano, perdendo — e muito — para os resíduos orgânicos, que somam mais de 50% do conteúdo nos aterros sanitários. E mais: as pessoas atribuem os impactos do lixo ao plástico, sem o conhecimento dos efeitos da biodegradação.

Na contramão da sustentabilidade, escuto discussões afirmando que seria melhor “eliminar” embalagens para reduzir lixo. Não consta nessas conversas, no entanto, a preocupação com o gigantesco impacto ambiental, gerado pelo desperdício de alimentos. Em média, 40 a 50% dos alimentos produzidos no Brasil nunca chegam à mesa dos consumidores. E é aqui que a embalagem entra e atua como ferramenta de sustentabilidade.

Que embalagem é essa?

A embalagem sustentável atende a pelo menos três dimensões. A primeira e principal é garantir a proteção ao produto. Na segunda dimensão, dentre as embalagens que protegem o produto, devemos escolher aquela que implica menos impactos ambientais medidos segundo a Análise do Ciclo de Vida (ACV). Já a terceira tem a ver com como os materiais de embalagem se comportam no fim de vida. No final das contas, é nesta última dimensão que residem as maiores confusões acerca da sustentabilidade do plástico, no momento em que o consumidor se pergunta “o que vai acontecer com a embalagem vazia?”.

A sociedade pede embalagens biodegradáveis, entendendo que elas não geram impacto ambiental. Tudo gera algum tipo de impacto ambiental. A percepção popular de que o lixo orgânico desaparece, sem deixar vestígios, como num toque de magia, não é verdade. Grande parte dos impactos em um aterro está relacionada à biodegradação sem controle (geração de metano, chorume, vetores de doenças e liberação de odores), não com o plástico.

O plástico é rico em energia: um quilograma de plástico contém energia equivalente a um quilo de óleo diesel. Uma sacolinha tem energia suficiente para manter uma lâmpada de 60W acesa por 10 minutos. Estamos falando de reciclagem energética, um processo que recupera a energia contida no plástico, utilizando-a para reduzir o volume do lixo e os efeitos nocivos da biodegradação.

A reciclagem energética do plástico é uma realidade que começa a ser discutida no Brasil com poucos interlocutores. A Europa já tem 420 usinas “Waste to Energy” e os Estados Unidos, 98. O Japão recicla energeticamente 40 milhões de toneladas de lixo por ano, reduzindo-o a menos de 4 milhões de t/a em cinzas. E o Brasil possui apenas uma unidade, a Usina Verde (www.usinaverde.com.br), louvável projeto da iniciativa privada no Rio de Janeiro. Acredito que o espaço limitado e a falta de fontes energéticas do Japão e dos países europeus ocidentais possam ter acelerado a busca por uma tecnologia para enfrentar a realidade que a reciclagem, a compostagem e a biodegradação não conseguiram atender nos volumes diários, sustentavelmente.

Entre outros benefícios, a reciclagem energética do lixo gera energia renovável, reduz a emissão dos gases de efeito estufa, gera empregos técnicos e reduz o volume do lixo em mais de 90%. Os países mais respeitados por suas práticas de reciclagem, compostagem e reuso, como alguns da Europa Ocidental, são os que mais têm usinas “Waste to Energy” para lidar com o que não pode mais ser aproveitado. Após anos de educação, conscientização e leis obrigando a separação e reciclagem do lixo, eles chegaram a 20-30% na reciclagem mecânica do plástico e impressionantes 70-80% de reciclagem energética.

O Brasil tem se limitado à reciclagem mecânica e aos aterros sanitários, um avanço em substituição aos lixões a céu aberto. Mas chegou a hora de incorporar a reciclagem energética como uma das opções da nossa gestão integrada de resíduos. Recuperar a energia do plástico é bom para o planeta e para o nosso mercado, que encontra um final de vida produtivo e valioso.



Divulgação

DIEGO DONOSO É DIRETOR COMERCIAL DE PLÁSTICOS DA DOW PARA A AMÉRICA LATINA

© Crescer é fazer mais



2010



NA PLASTCENTER AGILIDADE TEM MAIS VALOR, LITERALMENTE.

Para o Sr. Francisco a capacidade dos nossos equipamentos em manter os níveis de produção e qualidade, a agilidade da negociação e o suporte técnico são diferenciais que oferecem ótimos ganhos operacionais e financeiros. Nada como trabalhar de maneira simples, sem burocracia.

Sr. Francisco João Sousa



BIOPOLÍMEROS

Innovia

Jogando verde

A vitrine brasileira de embalagens biodegradáveis ganha mais uma opção com as películas NatureFlex, da inglesa **Innovia**. Esses filmes de polímero derivado de celulose aterrissam por aqui pelas mãos da distribuidora **Nelxon**, de Araras (SP), visando mercados como embalagens de alimentos orgânicos e produtos com apelo natural ou de sustentabilidade. Veruska Rigolin, executiva de

vendas da Innovia no Brasil, inclui na mira embalagens e sobre-embalagens contendo polipropileno biorientado (BOPP), fora rótulos e etiquetas adesivas. Veruska não acha que NatureFlex afete de forma relevante o movimento brasileiro de BOPP, por se tratar de alternativa premium e, portanto, restrita pelo preço a nichos. "Poderia competir apenas com alguns tipos especiais Bopp especiais, como os para revestimentos diferenciados", ela ilustra.

Laminável e dotado de torção natural, NatureFlex pode ser

NatureFlex: embalagens de polímero derivado de celulose.



Divulgação

Kortec: PP com barreira com adequação a hot fill.

empregado por termosselagem como envoltório de bandejas de materiais como poliestireno expandido. Também se adequa, insere Veruska, à laminação com filmes à base de outros bioplásticos. No eixo Europa-EUA, comenta a executiva, NatureFlex desponta há cerca de quatro anos em aplicações como acondicionamento de bombons, envoltório de bandeja de fibra de coco ou embalagem de massas. Disponível em espessuras de 19-42 micras, nas versões transparente, branco

metalizado e colorido transparente, NatureFlex se degrada no prazo de até quatro a seis semanas em contato com microorganismos e em até 28 dias em contato com a água.

EMBALAGENS

Kortec

Ofensiva multicamada

Apresentada como líder mundial no fornecimento de sistemas turnkey de coinjeção e verbete no sopro de embalagens nos EUA, a norte-americana

ORGANOGRAMA

• **Antonio Pedro Machado**, gerente de novos negócios da distribuidora e recicladora Fortymil, saiu da empresa. • **Eduardo Sonesso** deixou a diretoria comercial da

distribuidora Resinet.

• **Marcos Curti**, diretor da Rhodia Sílica América Latina, foi nomeado diretor do negócio de plásticos de engenharia e polímeros da empresa.

Divulgação



AUTOMATA (11) 4653-1791
do Brasil

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

MANUTENÇÃO INJETORAS

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

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

O calor de um lar
para toda criança

Faça sua doação:
www.aldeiasinfantis.org.br

**Quando faltam estas peças,
uma criança precisa da sua ajuda.**

Aldeias Infantis SOS é uma ONG que apóia o desenvolvimento de mais de 10 mil crianças brasileiras e suas famílias, para que construam seu próprio futuro e não sofram mais as consequências do abandono, da violência e da falta de um lar. Essa história está completando 60 anos no mundo, já se espalhou por 132 países e chegou ao Brasil há mais de 40 anos. Com uma doação de menos de R\$ 1,00 por dia, você também pode ser a peça que falta para a felicidade de uma criança.

Junte-se a nós. www.aldeiasinfantis.org.br



Aldeias Infantis SOS
Brasil



INSIGHTYOURSELF significa permitir-se ter novas ideias. É justamente para isto que a Destaque existe. Para ajudar você e sua empresa a enxergarem novos caminhos. Muito mais do que informação, a pesquisa abre espaço para a inovação. A Destaque tem flexibilidade, tecnologia e know-how para ajudar você neste desafio. São dez anos de mercado e uma ampla experiência no setor petroquímico. Na hora de tomar decisões, permita-se ter insights. Você pode descobrir soluções surpreendentes.

Kortec avança em experimentos para substituir recipientes metálicos ou termoformados. Um dos desenvolvimentos divulgados como em vias de ganhar escala comercial refere-se a frascos menores e de parede fina, à base de polipropileno (PP) clarificado e barreira de álcool etileno vinílico (EVOH). Fruto de trabalho com a tecnologia Gamma-Clear, concebida pela Kortec e **Ball Corp.**, esses frascos soprados são recomendados para produtos alimentícios como conservas, rações, sopas ou frutas em conserva. Pela avaliação da empresa, essa embalagem admite envase a quente (hot fill) e acena com economia de até 20% na resina em comparação com a alternativa termoforma-

da, sobressaindo ainda pela flexibilidade de design. O alvo na mira desse desenvolvimento, segundo comunicou a empresa, é o frasco de vidro ou de plástico opaco soprado. Conforme reconhece a Kortec, os custos e singularidades de processamento desses frascos multicamada os afastam da possibilidade de deslocar PET. Em paralelo, a empresa busca abrir caminho para suas embalagens coinjetadas também ajustadas para envase a quente e de leveza superior às opções metálicas e de vidro, espessuras bem controladas e maiores possibilidades de diferenciação pelo formato nas prateleiras do que o recipiente termoformado. Do ângulo da produtividade e sustentabilidade, assevera

a Kortec, a coinjeção supera a termoformagem por gerar menos refugo em linha.

SERVIÇOS

Quattor

Os bastidores da embalagem

A escassa literatura técnica sobre embalagens em português motivou a Quattor a patrocinar a edição de cinco livros sobre o tema, sob a chancela da consultoria inglesa **Pira** (**Printing Industry Research**

Association) **International**, controlada do grupo **Basf**. O resultado é o lançamento da Coleção Quattor Embalagem, centrada nos seguintes temas: embalagens flexíveis, materiais para embalagens, estudos de embalagem para o varejo, estratégias de design para embalagens e nanotecnologia em embalagens.

Fábio Mestriner, dirigente do Núcleo de Estudos da Embalagem da **Escola Superior e Propaganda e Marketing (ESPM)**, também responsável



Divulgação

Coleção Quattor Embalagem: reforço na bibliografia em português.



Capas de proteção térmicas para extrusoras, injetoras e sopradoras

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

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

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

Estamos recrutando representantes comerciais para todos os Estados do Brasil

heatcon

Av. Lucianinho Meli, 432
Cep 06080-010 - Osasco - SP

Fone/Fax: (11) 3685-3099

e-mail: heatcon@heatcon.com.br

- ✓ Extrusoras para filmes plásticos de PEAD - PEBD - PEBDL
- ✓ Tipos de filmes: Stretch (esticável), Shrink (termo-contrátil), Plástico Bolha e outros tipos de embalagens, em material reciclado e novo;
- ✓ Extrusoras recuperadoras até 200 mm;
- ✓ Cabeçote Giratório 360°;
- ✓ Anel de Resfriamento para filmes tubulares;
- ✓ Lançamentos: MG 75 SUPER com motor 75 cv = 225kg/h (comprovados em 1800 mm larg x 120 micras) e MG 80 SUPER com Alta Produtividade.

inematsu
INDÚSTRIA E COMÉRCIO DE
MÁQUINAS E EQUIPAMENTOS LTDA.

Rua José Ferreira da Silva, 30 - 06293-100 - Jd. Marieta - Osasco - SP
Tel/Fax (11) 3687-0947 / 3687-0954
www.minematsu.com.br

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



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



bausano BRASIL

Tel: 55-11-5611-8981
Fax: 55-11-5611-6951

Rua Zike Tuma-340
São Paulo - SP - Brasil

info@bausanodobrasil.com.br
www.bausano.it

Seu negócio é este

Garantia de estar no veículo certo, com adequação total ao seu mercado e com **0% de dispersão publicitária!**

plásticos
em revista

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@plasticosemrevista.com.br

www.editoradefinicao.com.br

E mais, muito mais.
Ligue e verifique
outros diferenciais!
(11) 3666-8301





Bighetti: dupla contribuição.

pela apresentação da coleção, considera oportuna a publicação pois, pelos seus cálculos, apenas oito livros sobre embalagens em português estavam, até então, disponíveis no país. A iniciativa para atenuar essa informação insuficiente, ele indica, partiu de Luciana Pel-

legrino, diretora executiva da **Associação Brasileira de Embalagem (Abre)**.

Por sua vez, a diretora assinala ter apenas intermediado o contato entre a Pira International e a **Editora Blücher**, responsável pela tradução e distribuição dos cinco volumes no país. "A Abre acabara de fechar uma parceria com a Pira e aproveitei a ocasião para fazer a ponte com a editora". Em decorrência dessa articulação, 1.750 exemplares de cada livro foram impressos em Vitopaper, polipropileno biorientado (BOPP) reciclado e com aparência de papel, desenvolvimento da **Vitopel** com o meio acadêmico. Parte da tiragem será distribuída

gratuitamente pela Quattor a clientes e entidades e a outra parcela será comercializada pela editora. "Contribuímos assim de duas formas neste processo: ampliando a bibliografia nacional sobre embalagens e difundindo a eficácia do papel sintético", conclui Armando Bighetti, vice-presidente da unidade de negócios de PP da Quattor, fornecedora de resina para a Vitopel.

SERVIÇO

Activas/Wortex

De viva voz

Apontada como a única feira de embalagens desenhada para o mercado regional, a **Em-**

bala Nordeste, realizada de 24 a 27 de agosto último no Centro de Convenções de Pernambuco, em Recife, também serviu de palco para novos canais de abordagem por expositores do setor plástico. Assim, Laércio Gonçalves, presidente da dis-



Gonçalves

UMA NOVA OPÇÃO NO MERCADO. você só encontra na PRIMAC

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

• Dupla câmara;

• Redução de tempo e descarte inicial.

Banco para calibração de tubos,
e resfriamento de tubos.

Puxador

Serra Planetária

CV - 2V/1000-9

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

Tubos

PRIMAC

DO BRASIL

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



De Fillipis

tribuidora **Activas** e Paolo De Fillippis, presidente da **Wortex**, fabricante de sistemas fechados de reciclagem, ampliaram a rede de contatos tecida em seus stands com exposições, integrantes do ciclo de palestras coordenadas na feira por **Plás-**

ticos em Revista. Em sua apresentação, De Fillipis ressaltou a incidência dos custos de produção na rentabilidade média do reciclador e a redução dos gastos proporcionada pela produtividade das máquinas Challenger, da Wortex. Por seu turno, Gonçalves promoveu apresentações, a cargo Thiago Gomes, integrante da equipe de especialistas da Activas, sobre duas tecnologias em ascensão da sua bandeira Quattor: a família Luzz, de copolímeros diferenciados de polipropileno (PP) e os grades de polietileno linear base metaloceno (PEBDLm) produzidos na unidade swing pela rota gás no Rio de Janeiro.

Resistências elétricas industriais



- Coleiras em mica, cerâmica e alumínio fundido
- Cartuchos de baixa ou alta carga
- Tubulares: aletadas, retas, tipo U ou conforme projeto
- Aquecedores de passagem
- Caixas térmicas para canhões
- Túneis de encolhimento para PVC ou PE
- Envelopadeiras modelo Bundling automática ou semi-automática
- Termostatos • Termopares

REAL

Aquecimento Elétrico Industrial



Túneis de Encolhimento

Fone: 11 2231-7007

realresistencias@uol.com.br
www.realresistencias.com.br


PRONATEC
MÁQUINAS 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

MOLDES

Mold-Masters/Abba Systems

Molde a quatro mãos

As empresas canadenses **Mold-Masters**, peso-pesado global em sistemas de canal quente, e **Abba Systems**, dinamo em maquinário de precisão, formalizaram ao final de setembro uma parceria para ofertar moldes de injeção de pré-formas de PET, além de retrofits e adaptações em matrizes, venda de componentes e serviços de ferramentaria. Sob a marca iPET Systems, os novos moldes para pré-formas serão confeccionados nas instalações de manufatura da Mold-Mas-

Divulgação



Pré-formas

ters, em versões de duas 192 cavidades, conforme foi divulgado na mídia. Além da sede em Ontário, tal como a Abba Systems, a Mold-Masters dispõe de operações de construção de sistemas de canal quente na Alemanha, China, Japão e Brasil (SP).

MATERIAIS

Uniflex/Biotech

Chegou o biovinil

O culto à sustentabilidade começa a bafejar a procura por Bioflex, composto vinílico formulado após três anos de desenvolvimento pela norte-americana **Ultraflex Systems** e comercializado nos EUA pela **Biotech Products**. Ambas as empresas são presididas pelo empresário John Sleicher Jr. Conforme foi divulgado na mídia, o composto utiliza uma formulação não tóxica denominada Biochem. Em essência, a receita que proporciona a decomposição do material no aterro inclui um grade do vinil de alta

pureza, partículas de pedra calcária, plastificante base vegetal e pigmento base titânio. O composto desponta com aura sustentável, segundo foi comunicado, por exibir 80% de sua formulação à parte da rota petróleo, por comprovar-se 100% biodegradável sob condições anaeróbicas e por não conter insumos como metais pesados ou pesticidas.

Divulgação



PVC: novo composto pode acelerar decomposição.

Segundo ressaltou a empresa, ao degradar-se o biocomposto vinílico gera cloreto solúvel, também empregado como fertilizante. No momento, a Biotech negocia o suprimento em escala comercial desse material com componedores e indústrias finais dos EUA. Por sinal, Bioflex é ofertado como composto acabado e como aditivo para artefatos de PVC, para acelerar a degradação do termoplástico em períodos que podem chegar a 30 dias, asseveram seus fornecedores.

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

TOP DO MÊS

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

PLASTÔMETROS



Facilitamos o pagamento

Normas
ASTM D 1238
DIN 53735
e equivalentes

Aparelhos, Ponto de Fusão, Flamabilidade, etc.

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

Rosciltec

Roscas e Cilindros



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

Rosciltec INDÚSTRIA MECÂNICA LTDA.

Rua Escorpião, 471 - São Mateus - São Paulo

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

Site: www.rosciltec.com.br

E-mail: rosciltec@rosciltec.com.br

Secagem em contínuo de resinas plásticas

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

BENEFÍCIOS:

- Redução de umidade
- Recuperação de aparas
- Eliminação de aglutinador
- Menor custo de produção
- Melhoria na extrusão e outros...



SERVIÇO IN HOUSE

www.vomm.com.br



comercial@vomm.com.br

11 3931-9888

PROTEJA SUA EXTRUSORA

Com um investimento mínimo você pode instalar um dos kits Dynipak de medição de pressão de massa e preservar o seu patrimônio.



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

Digital Indústria e Comércio
Site: www.dynisco.com.br
Tel.: (11) 3511-2626
E-mail: dynisco@digital.com.br

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 Brang (Totalmente nacional)

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

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

www.olivertechmanutencao.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 moídos: PA • PE • PP • POM • ABS • PS • PBT PC • PET • e outros

Estaremos nas feiras:

tecnoplasti PlastShow

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.: 300L a 20.000L

Equipamentos em
aço Inox e Carbono

Moinhos para E.P.S

Roscas Dosadoras

Transportadores Helicoidais

Silos para Aparas



Tel: (011) 3931-4655 Fax: (011) 3931-0657

www.silverveneto.com.br

E-Mail: silverveneto@silverveneto.com.br

A CHAVE DA CADEIA

Frompet expande reciclagem BTB e vai produzir fibras

Um ano após a joint venture formada sem alarde com a **CPR**, peso-pesado do mesmo ramo, a recicladora pernambucana **Frompet** engatilha uma manobra radical no seu perfil. Além de prever para o final do ano a homologação da **Agência Nacional de Vigilância Sanitária (Anvisa)** para sua instalação de reciclagem de PET bottle to bottle (BTB), permitindo-lhe vender esse recuperado a embalagens de alimentos, a empresa agenda para 2010 a partida de sua terceira extrusora desse reciclado premium e estreará, no mesmo período, nas vestes de produtora de fibras têxteis. “A desvalorização do dólar frente ao Real e o preço deprimido da resina virgem dificultam a viabilidade da operação de PET BTB, razão pela qual estamos estendendo nosso interesse ao setor de fibras do poliéster reciclado”, sumaria Marcelo Guerra, sócio e diretor da planta há sete anos na ativa

em Jaboatão dos Guararapes. “Além disso, o flake para fibras marca por um grau menor de exigência de qualidade que o tipo para BTB”.

A acalentada entrada em fibras bate com as justificativas tecidas por Guerra para a junção de forças da Frompet com a CPR, recicladora de PET em Duque de Caxias (RJ) da corporação **Valgroup**, trem bala nacional

em embalagens flexíveis, pré-formas e sopro do poliéster.

“A intenção da joint venture, na qual a CPR é acionista majoritária, foi gerar sinergia entre as duas empresas, fomentando a escala e diversificação dos nossos produtos”, sintetiza o porta-voz.

Bombeada por investimento estimado em US\$30 milhões, a Frompet



Divulgação

Frompet: salto na capacidade de reciclagem em 2010.

NOSSOS FILMES SUPERPRIME

EM **BOPP E BOPET**

SÃO TÃO PERFEITOS QUE NEM

PARECEM DE VERDADE.



Divulgação

Carpete automotivo: fibras de PET reciclado.

debutou com capacidade para moer 500 t/mês de sucata de garrafas, volume passível de gerar 400 toneladas de flakes no mesmo período. Corte para hoje: a empresa tem potencial mensal para processar 1.500 toneladas de garrafas pós-consumo, gerando assim 1.200 t/mês de flakes com duas recicladoras, segue Guerra. “Do volume de flakes, 700 t/mês são encaminhadas à produção de resina reciclada”, ele expõe. “O excedente de 500 t/mês de flakes, acrescido do mesmo volume desse material que já compramos no Norte/Nordeste, garantirão matéria-prima para Frompet crescer na reciclagem BTB e ingressar na tecelagem das fibras”, ele coloca. Com a operação da terceira extrusora, programada para debutar no início do ano que vem, a capacidade de PET BTB pulará então, tal como a de flakes, de 10.000 para 18.000 t/a, projeta Guerra.

Sem abrir o investimento enga-

tado, Guerra agenda para o final de 2010 a partida da produção de fibras a partir de flakes. “Nosso objetivo é atender a indústria automobilística em aplicações como carpetes, um mercado onde vemos espaço para crescer, pois pouco trabalhado por apenas duas ou três indústrias”, sustenta o dirigente. A propósito, ele reconhece essa concorrência mais próxima, geograficamente, das montadoras que a Frompet. Essa desvantagem logística, embora relevante, não restringe o plano da empresa. Suas fibras serão amparadas “com os incentivos fiscais municipais, estaduais e federal que contemplam o produto final da cadeia do PET”, observa. “Nossa meta é chegar aos centros de consumo da cadeia de fibras têxteis com o produto acabado do maior valor agregado possível, tal como já fazemos com flakes e grãos de reciclado BTB, cujas vendas concentram-se em 80% no Sul e Sudeste”.



BOPET BOBINATEC
PROCEDÊNCIA GARANTIDA

(11) 4176•7080 www.bobinatec.com.br



Pobre não é tudo igual

O segmento de utilidades domésticas (UD) de plástico costuma ser repartido em duas metades incommunicáveis. Uma delas, adepta do visual personalizado e materiais de aura especial, cava um lugar ao sol do comércio de luxo, lado a lado com porcelana, vidro e metais. A outra ponta, de aparência básica e sem criatividade, milita na guerra de preços, inclusive com concorrentes asiáticos, em balcões tipo lojas R\$1,99. Em dois anos de ativa, a transformadora **Contene** driblou a rigidez dessa divisão e abriu uma frente em UD ainda sem competidores, sustenta o sócio e diretor Daniel de Azevedo Barros. “UDs para a classe C focam prioritariamente o preço e não atentam para os sinais de refinamento nos hábitos do consumo de baixa renda, em decorrência da melhora do poder aquisitivo nos últimos cinco anos”. Foi essa a deixa para a Contene achar o seu caminho: conciliar os limites de preço com as novas expectativas do público popular C, concebendo UD fora da vala comum e, não raro, contendo recursos visíveis apenas nos artigos desenhados para o topo da pirâmide.

Entre os exemplos dessa proposta, Barros destaca o

lançamento de saladeiras de poliestireno cristal (GPS), com design aludindo ao ato de ofertar o alimento e com pegadores de polipropileno (PP) carregado com madeira. “É uma forma de transpor o apelo sustentável de saladeiras para a classe A munidas de pegadores à base de resina e fibras naturais”, justifica.

“Nosso produto tem preço sugerido a partir de R\$14,90, bem abaixo dos R\$50,00 do modelo para o comércio de alto luxo”. Na mesma trilha, ele expõe um novo porta-condimentos de PP com tampa flip top, “um tipo de UD fora da mira da classe C anos atrás”, e bem mais acessível que a versão de inox e vidro disponível para a classe A. O carro-chefe da Contene é uma família de baldes que escapa do tipo movido a preço e igual a todos da prateleira devido ao design moderno e por agregar tampa que facilita o escoamento de água da chuva. “Evita o risco de o balde virar nicho de dengue e a tampa ainda protege a roupa ali acondicionada e deixada ao relento”, esclarece o industrial.

Para materializar sacadas desse tipo, a Contene contra-



Barros: UD's refletem mudanças trazidas pelo maior poder aquisitivo da classe C

Divulgação

clado, condição sustentável ressaltada nos rótulos.

O sócio majoritário (80%) da Contene é Joaquim Matias de Oliveira. Ele e Barros aportaram em torno de R\$14 milhões na transformadora, hoje escorada em 3.000 pontos de venda e cujo principal canal no varejo é a rede **Wal Mart**. A fábrica em Guarulhos partiu em 2007 e entrou em produção regular em 2008, amparada em 13 injetoras de 160 a 1.100 toneladas, todas com robôs, e uma extrusora para reciclados e compostos a exemplo da mistura de PP com serragem. Barros agendou para a segunda quinzena de setembro a partida de sua 14ª injetora, um modelo de 1.250 toneladas da italiana BMB, com o qual a Contene estreará em itens como cestos de lixo de 100 litros. “Nossos cestos menores já fogem dos tipos básicos por contar com rodas e recursos como trava da tampa e sistema de pedal metálico diferenciados, além de conectores de plástico patenteados”. Na contramão da praxe em UD's para o mercado de baixa renda, Barros sublinha que a Contene não copia produtos, preferindo investir da estaca zero numa originalidade que, com poder de compra melhorado, a classe C demonstra que topa remunerar.

Sopradoras Pavan Zanetti



Tudo o que você espera de um
equipamento de alta performance:

Qualidade, Produtividade e o Pós-venda mais eficiente do mercado.

Amigo TP



**pavan
zanetti**

Transformando plásticos.
Movimentando a economia.

Liderança
em Atenção
ao Cliente



PABX: 55 19 3475.8500
SAC: 55 19 3475.8504
Vendas de máquinas: 55 19 3475.8505
Email: vendas@pavanzanetti.com.br
www.pavanzanetti.com.br



Traga-nos seus projetos mais audaciosos

"Sistemas rápidos e de alta produtividade para tampas mais leves e mais seguras."

A Husky recentemente trabalhou em parceria com a Corvaglia* para desenvolver o sistema com a mais alta produção da indústria de tampas para água. Ao combinar a tecnologia *Break Then Leak*** e a possibilidade de redução de peso com a nossa consistência entre cavidades, obtivemos tampas com lacre em uma única peça com proteção superior, peso reduzido e tolerâncias mais estreitas. Como resultado, os clientes obtêm melhor desempenho da peça a um custo significativamente menor.

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

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

* www.corvaglia.ch

**patente pendente da Corvaglia

HUSKY

Keeping our customers in the lead