

PIOVAN_PDF

Mistura e manda

A prática de misturar alhos com bugalhos grassa entre várias fontes do setor plástico. Trata-se de anunciar resultados enfiando no mesmo saco os dados de produtos diferentes entre si e arrolados numa mesma categoria. Soa tão convincente quanto a indústria fonográfica, por exemplo, apresentar seu desempenho brandindo apenas o total das vendas anuais de CDs e I-Pods, dois artigos de natureza e público distintos, alegando que ambos servem para reproduzir música e ponto final. Fica no ar qual o propósito desses porta-vozes do plástico em insistir em falsear a realidade trombeteando como definitivos os números resultantes da soma confusa de itens desconexos, em vez de contar o caso como o caso é. “Eu não vim para explicar”, bem dizia o animador de TV Chacrinha. “Eu vim para confundir”.

Uma explicação corrente para essa falsa transparência é de que trata-se de forma matreira de aumentar o volume e importância do negócio ou atividade divulgada. A ampliação dos números, mesmo distorcendo a realidade, constituiria para os interessados um modo de, por exemplo, angariar mais respeito e/ou sensibilizar com mais facilidade os desinformados canais oficiais, na hipótese de se reivindicar favores, estímulos ou a proteção do poder público.

Outra justificativa ventilada para essas cortinas de fumaça numéricas é o temor do que a concorrência pode aprontar de posse dos números reais. Esse argumento é um insulto a todas as conquistas da Tecnologia da Informação; ficou datado desde que a internet tornou o mundo plano, pequeno e com todo o cabedal de conhecimentos disponível a cliques de mouse. No passado, a praxe de sonegar dados de mercado campeava na praça, em especial em setores não oligopolizados, com base na dificuldade generalizada de acesso, pelos competidores e/ou fornecedores, a esse tipo de informação. Desde aquela época, porém, ninguém conseguia explicar com clareza qual seria o problema de se abrir ao público os volumes de vendas ao final do ano, pois pertencentes a um exercício que está findando e, portanto, seriam de pouca ou nenhuma serventia para a concorrência reagir a tempo num período que terminava.

Pior que embolar água e vinho num saldo genérico e irreal, é não buscar e liberar dado algum. Há muitos anos, por exemplo, as representações das máquinas para transformação de plástico no Brasil não se mexem para dimensionar sequer os mercados dos equipamentos de maior saída – injetoras, sopradoras e extrusoras. Por causa disso, o setor plástico não possui, por exemplo, dados oficiais dos parques de máquinas na ativa e sua vida útil média, não dispõe de noções confiáveis do percentual de renovação dos equipamentos e, óbvio, não tem como apresentar a quantidade de unidades vendidas a cada ano. Seus porta-vozes preferem expor o desempenho dessa indústria por meio de cifras listadas sem maiores explicações. E cifras são como bolsa de mulher – cabe de tudo nelas. Até maquiagem.

Stockxpert



**VÁRIAS FONTES DO
SETOR PLÁSTICO
TEIMAM EM SERVIR
RESULTADOS
BASEADOS NA
SOMA DE ALHOS
E BUGALHOS**

VISOR

06 Sem tempo ruim



Avanços em alimentadores e dosadores demonstram que as oscilações da economia não afetam

a busca de produtividade pelos transformadores.

OPORTUNIDADES

10 Vestida para vender

Interlândia prevê uma reviravolta com a estreia de PET na garrafa de água sanitária.



Renato Rizzutti

RASANTE



Stockxpert

24 Notícias on line

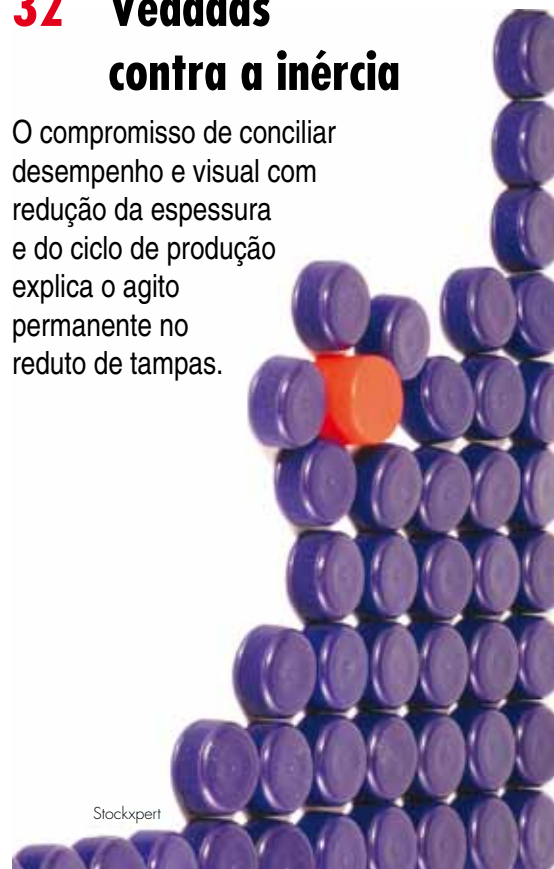
Coletânea das matérias divulgadas diariamente no site www.plasticosemrevista.com.br

Nesta edição, o balanço de PP, PE, PVC e PS em 2008; o desgargalamento da **M&G**; a evolução do projeto de PE verde da **Braskem** e os investimentos da laminadora **Qualy Print**.

ESPECIAL_TAMPAS

32 Vedadas contra a inércia

O compromisso de conciliar desempenho e visual com redução da espessura e do ciclo de produção explica o agito permanente no reduto de tampas.



Stockxpert

SENSOR

14 Oásis das obras

Apoiado em novas ações do governo para combater a crise e angariar votos, o círculo virtuoso da construção civil deve seguir à margem da crise, garantindo o crescimento do mercado de tubos de PVC, confiam Marcos Bicudo, da **Amanco**; Natal Garrafoli, da entidade **Asfamas** e André Fauth, da recém-chegada **Aliaxis**.

Fotos: Divulgação

Janeiro/Fevereiro 2009

Nº 545 - Ano 46

DiretoresBeatriz de Mello Helman
Hélio Helman**REDAÇÃO****Diretor**Hélio Helman
editor@plasticosemrevista.com.br**Reportagem**Lilian Araujo
reporter1@plasticosemrevista.com.br**Direção de Arte**Alexsandro Rodrigues
producao@plasticosemrevista.com.br**ADMINISTRAÇÃO****Diretora**Beatriz de Mello Helman
beatriz.helman@definicao.com.br**Publicidade**Daives Marangoni de Góes
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\$ 70,00

Plásticos em Revista é uma publicação mensal para a indústria do plástico e da borracha, editada pela Editora Definição Ltda.
CNPJ 60.893.617/0001-05Redação, 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 Rizzutti

Capa

Alexsandro Rodrigues

Fotos da Capa

Stockxpert

Tiragem

13.900 exemplares



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

Circulação: Março/2009

MEMBRO DA ANATEC

Associação das Editoras de Publicações Técnicas Dirigidas e Especializadas

DESTAQUE
PESQUISA & MARKETING
www.destaque.inf.br

42 Foco na economia

Enquete revela visão da cadeia do plástico sobre os efeitos da crise.

MARKETING

44 Os lançamentos em produtos e serviços

Ipiranga Química muda nome para **quantiQ**; Helmo introduz termorregulador e **HT MIR** representa injetoras européias montadas na China.

PONTO DE VISTA



Gurgel

48 A fibra em pessoa

Além de montar o primeiro carro nacional, João Augusto Conrado do Amaral Gurgel foi pioneiro no uso de plástico reforçado com fibra de vidro no Brasil, lembra em artigo Flávio Farah, diretor da **Emplarel**.

TENDÊNCIAS

50 PET vai dar uma lavada

O hábito de consumir sabão em pó para roupa começa a ser questionado pela versão líquida envasada em PET, confirma Fabiana Garcia, da **Procter & Gamble**.

CORREÇÃO A assessoria de imprensa da Associação Brasileira da Indústria de Filmes Biorientados (Abrafilm) informa que, devido a um deslize na comunicação, foram publicados na reportagem de capa sobre laminados da edição de dezembro último (nº 544) indicadores apresentados como do mercado de BOPP em 2008 e que, na realidade, constam da soma dos dados de BOPP e BOPET. A Abrafilm, assinala a assessoria, decidiu que não divulga em separado os indicadores do desempenho de cada filme biorientado.

Renato Rizzutti



Sem tempo ruim

Não há crise que tire alimentadores e dosadores da cesta básica do transformador

Pode cair o mundo na economia que os periféricos têm anticorpos de sobra. Ou seja, eles se impõem por proporcionar a excelência na redução de perdas da produção e desperdício de matéria-prima, razão pela qual o bolso do transformador agradece. Com mais de 30 anos de milhagem de voo no ramo, Daniel Ebel, dirigente da **Rax** e fabricante dos periféricos da marca Plast-Equip, sustenta que, na hora de o transformador apertar o cinto, a aquisição de periféricos supera a de máquinas básicas, de modo que, na teoria a prática é outra. Isto é, as crises, como as fases de maré alta, bombeiam a procura de equipamentos auxiliares,

como prova o agito na raia dos alimentadores e dosadores.

Entre as principais sacadas que a Rax tira do forno, figuram uma geração mais avançada de dosadores volumétricos e a estreia da assinatura Plast-Equip em gravimétricos de baixo volume, de lançamento formal engatilhado para a Brasilplast 2009, em maio próximo. A série de dosadores volumétricos padronizados, distingue Ebel, já está à venda e toma o lugar de três modelos antigos. Conforme detalha, a nova linha conta com capacidade para 60-1200 kg/h; apresenta de dois a quatro componentes, dependendo do modelo e, por fim, software atualizado, mais flexível e de



Plast-Equip: novo dosador gravimétrico RDG-400.

interface facilitada. No trabalho com aditivos, resalta o fabricante, essa família de dosadores acena com a possibilidade de ganhos de 5% a 30% no custo por peça.

Em relação a seus dosadores gravimétricos, a serem desvendados apenas na feira, Ebel abre que eles deslocarão parte dos equipamentos similares que traz da representada norte-americana **Maguire**. De início, estabelece o dirigente, essa série de tecnologia simplificada atenderá demandas para equipamentos de até 400 kg/h e, muito em breve, atingirá a faixa de 1.000 kg/h. "Seu custo será cerca de 30% inferior ao do dosador da Maguire", comenta o fabricante. A oferta de linhas Maguire pela Rax, ele insere, restringe-



Ebel: mostruário ampliado de periféricos.

se daqui por diante a modelos de grande porte. Ebel salienta, a propósito, que o conceito de seus modelos de dosadores gravimétricos baseia-se na família dos volumétricos. "São compatíveis a ponto de um volumétrico poder passar a gravimétrico, se o cliente julgar necessário", ele aponta.

Na Brasilplast, antecipa Ebel, a vitrine da Rax também reserva espaço a uma família de alimentadores especiais para reciclagem de flake de PET, de capacidade máxima de 3 t/h, dotada de elevada fluidez e ágil limpeza dos filtros. Ebel acena ainda com uma versão com corpo de vidro transparente, dando visibilidade ao processo. Resistente a altas temperaturas, ela é dirigida à alimentação de pequenos volumes (7-10 kg/h), completa o fabricante.



Pavezzi: melhor rendimento com dosadores gravimétricos.



Carol Oliveira: avanços nas centrais de dosagem e alimentação.

Ricardo Prado Santos, vice-presidente para a América Latina da italiana **Piovan**, endossa que periféricos como alimentadores e dosadores como ferramenta de apoio de controle e melhora dos processos tendem a acusar menos solavancos em suas vendas sob tempo nublado na economia. Como exemplo, ele cita seu movimento incólume no bimestre dezembro/janeiro. Entre as melhorias em seu mix, ele alinha uma série de dosadores com bocas de descarga especiais e estações específicas

para aplicações como chapas termofomadas muito finas ou flakes de PET. Na raia dos dosadores volumétricos pneumáticos, Santos cita como trunfo recente a ampliação da sua capacidade de dosagem, de 300 kg/h para 1.000 kg/h, contemplada ainda com comando digital de cristal líquido e 299 memórias de receita. Além disso, acrescenta, o dosador da Piovan, adepto do sistema a guilhotina ou a rosca, é dotado de comando móvel e atende entre quatro a seis modelos de estações.

Nos modelos volumétricos à rosca, ele informa, o principal aprimoramento envolve o aumento do nível de precisão. O periférico também passa a incorporar autocontrole, inclusive em operações mais delicadas, caso de injeção de tampas, com dosagem que varia entre

30 gramas/h a 158 kg/h. No caso dos gravimétricos, a Piovan, ressalta Santos, está adotando painéis touch screen de interface mais facilitada e informativa para todos os modelos. Como complemento e medida para auxiliar o controle dos equipamentos, o dirigente sugere a adoção do novo software Win Facture, com recursos inclusive para monitoração das etapas de secagem e alimentação. As opções em alimentação no mostruário da Piovan, ele expõe, vão desde sistemas centralizados com velocidades otimizadas, baixo nível de ruído e painéis amigáveis até alimentadores individuais, como os da Série S de até 70-80 kg/h. Quanto a esta última família, Santos acena com recente flexibilidade nos preços, porém sem abrir mão de atributos, mantendo algumas características Piovan, como o uso de aço inox, limpeza automática de filtro e do indicador de possíveis entupimentos de filtro. "Este modelo é o mais vendido para pequenos e médios clientes", comemora.

No front rival da **Ineal Automa-**

MOVACOLOR

COLOR IN CONTROL

Dosadores Gravimétricos

MC - Balance

Para injetoras, extrusoras e sopradoras



- ✓ Garantia de alta precisão de dosagem sem influências das vibrações externas
- ✓ Dosagem de pigmentos em forma de grânulos, micro-esferas ou pó



Color In Control

Exemplo de solução completa para linha de extrusão com:



- Controle gravimétrico da dosagem de pigmentos, aditivos e reciclados
- Medição em tempo real do consumo de resina utilizada no processo

Pequeno investimento,
grandes lucros!

Representante exclusivo no Brasil



HDB Representações Ltda.

Rua Martiniano Lemos Leite, 30
Cotia - SP CEP 06705-110

Tel.: 11 4615-4655 - Fax: 11 4703-3000

hdb@hdbrepr.com.br

www.hdbrepr.com.br



O GPS da Brasilplast

**plásticos
em revista**

Uma coisa é visitar a Brasilplast perambulando pelos estandes. Outra coisa é percorrer a maior feira do plástico sabendo de antemão onde e por que se deve ir.

É essa a diferença que a cobertura da Brasilplast 2009 por Plásticos em Revista vai proporcionar ao leitor através do conteúdo que é o GPS que o mercado busca.

Aproveite essa oportunidade, aberta pelas nossas edições (**papel e on line**) em circulação antes, durante e depois da superfeira, para anunciar as novidades que pretende expor.

É meio caminho andado para sua empresa sair bem na foto e entrar no roteiro dos visitantes.

Não deixe de anunciar em meio ao conteúdo mais lido e relido pela indústria do plástico no Brasil.

(11) 3666-8301

www.plasticosemrevista.com.br



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

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



Santos: Piovac acena com preços mais atraentes.

ção Industrial, a executiva de vendas Carol Oliveira mantém o empenho em prospectar clientes fora da órbita de São Paulo, para alargar a cobertura nacional e melhor contornar os sacolejos da crise. A maior penetração das linhas da Ineal em outros Estados, ela abre, já pesou no salto de 15% aferido no seu movimento em 2008. Apesar do resultado, impulsionado principalmente pelo Nordeste e Minas Gerais, com forte apelo na indústria automobilística e reciclagem de flake de PET, Carol comenta que, na virada do ano, já flagrou uma preocupação com a crise, em especial entre clientes de pequeno e médio porte. De qualquer forma, garante Carol, as investidas da Ineal dentro e

fora de São Paulo continuam intensas, como prova sua participação este ano em quatro feiras – Brasilplast (SP), Embala Minas Gerais, Embala Recife (PE) e Plastech (RS). Em relação a avanços em seus periféricos de alimentação e dosagem, a executiva distingue a central de alimentação, em inox ou aço carbono, munida de uma única unidade de vácuo para cobrir até 32 máquinas. “Caso o cliente

tenha mais máquinas, podemos oferecer outras soluções, inclusive turn key”, ela acena. Em paralelo, ela adianta a introdução na Brasilplast de uma central de dosagem volumétrica para trabalho com até oito componentes e memória para 60 receitas. A executiva lamenta apenas não poder finalmente divulgar a acalentada versão gravimétrica, já testada em um cliente. Com a alta do dólar e o crash financeiro, Carol explica que o projeto entrou em compasso de espera e

os recursos a ele reservados foram redirecionados à automação da nova fábrica da Ineal, em Santo André (SP).

Luis Antonio Pavezzi, gerente geral da **HDB Representações**, agente de periféricos europeus, também promete surpresas para seu estande na Brasilplast e em duas exposições em Joinville (SC). Constam na lista de apresentações dosadores gravimétricos, alimentadores e um novo sistema de pesagem da holandesa **Movacolor**. Além da participação em feiras e do aumento do quadro de vendedores técnicos da HDB, Pavezzi pretende enfatizar este ano a divulgação

da balança MCWeight, que toma como base o peso da matéria-prima principal para calcular o volume de pigmento a ser dosado. O equipamento, ele explica, se ajusta aos dosadores gravimétricos MCBalance e contribui para melhor medir o rendimento do material no processo. Integrada a um funil, a MCWeight pode ser conectada a até seis unidades de dosagem e dois MCBalances. •



HDB: sistema de pesagem Movacolor.

AUTOMAÇÃO COMPLETA PARA A INDÚSTRIA PLÁSTICA

PLAST-EQUIP

Há mais de 30 anos a Plast-Equip é a escolha das maiores empresas transformadoras de plástico.

- ▶ Tecnologia, Qualidade e Inovação
- ▶ O melhor suporte ao cliente
- ▶ Retorno do investimento garantido



Facilidade para linhas de crédito



Fábrica



Alimentadores



Desumidificadores



Moinhos



Dosadores



Centrais de Alimentação

Vestida para vender

Interlândia lança água sanitária em garrafa de PET

Água sanitária Dragão: protótipo azul da embalagem de PET.

A pernambucana **Interlândia** engatilha um lançamento capaz de descascar polietileno de alta densidade (PEAD) de um dos seus mais sossegados redutos no sopro. “Será a estreia da água sanitária Dragão em garrafa de dois litros de PET”, avisa o diretor Mário Sérgio Tavares. Até então, o poliéster passava ao largo da água sanitária devido à insuficiente imperme-

abilidade ao ingrediente hipoclorito de sódio, uma barreira química proporcionada pelo PEAD. No entanto, inspirado num blend de PET e poliamida originalmente formulado pela japonesa **Nissei**, dínamo em sopradoras de pré-formas, para o poliéster resistir à ação da pasteurização no envase de cerveja,

Tavares desenvolveu uma mistura passível para garrafas adequadas ao acondicionamento de água sanitária, uma frente ainda inexplorada por PET no mercado Internacional, ele assegura.

Tavares não detalha a sua mistura de materiais, já submetida a corridas-piloto. Solta apenas que o blend admite o uso de PET virgem ou reciclado e o tipo de poliamida em questão está disponível apenas em poucos fornecedores no exterior. A mistura agrega ainda um componente nacional não especificado pelo diretor. A patente, de alcance internacional, foi depositada em nome de um dos dirigentes da Interlândia e Tavares já se debruça sobre hipóteses como sua empresa cobrar royalties pela tecnologia a ser licenciada, ou então, associar-se a uma grife internacional de produtos de limpeza, para globalizar essa chegada de PET à água sanitária. Por sinal, a Interlândia é líder nesse segmento no Nordeste e detém de 6-7% do mercado brasileiro, atesta Tavares. “A produção nacional de água sanitária hoje mobiliza em torno de 2.800 t/mês de PEAD em garrafas”, ele projeta. Com duas plantas – a matriz no Recife e a filial em Maceió –, a Interlândia hoje produz, munida de seis sopradoras, 180 t/mês de garrafas de PEAD para sua água sanitária.

Na calculadora de Tavares, PEAD incide em torno de 40% no custo geral da



Tavares: blend patenteado resiste ao ataque do hipoclorito de sódio.



Renato Rizzutti

Fotos: Divulgação

água sanitária, participação que cai de 6% a 10% com o emprego de PET. Solange Stumpf, sócia executiva da consultoria **MaxiQuim**, esclarece que em janeiro de 2006 a cotação de PET superava a de PEAD, mas a relação inverteu-se desde então e assim deve seguir este ano. “Em janeiro de 2008, a tonelada de PEAD para sopro era cotada na média de US\$ 2.200 contra US\$ 1.830 para PET”, ela

expõe. “Em janeiro último, a tonelada de PET saía na média de US\$ 1.415 perante US\$ 1.560 cobradas para PEAD”. Solange esclarece a diferença notando que, embora o consumo internacional das resinas em geral tenha despencado com a crise, o movimento de PEAD não recuou de forma tão contundente no mercado nacional, onde os produtores locais formam o preço interno do polímero em reais. Não é o cenário que ela desvenda para PET. “A resina dispõe apenas de um produtor local e seus preços são balizados pelo mercado internacional e cotados em dólares”, coloca Solange. “Além do consumo reduzido nos países desenvolvidos hoje em reces-



Solange Stumpf: PET deve permanecer mais barato que PEAD.

são, a resina virgem reflete em seus preços declinantes a perda de terreno para PET reciclado em diversas embalagens”.

Mário Sérgio Tavares retoma o fio assinalando que uma garrafa de um litro de PEAD pesa 30 gramas, enquanto o contratipo de poliéster acusa 24 gramas. “Além disso”, completa, “PET tem resistência superior ao empilhamento, seu

gargalo apresenta vedação maior que o de PEAD e o acabamento da embalagem do poliéster é inatingível pelo frasco tradicional”. Tavares encaixa ainda que a garrafa de água sanitária em PET admite paletização com stretch, enquanto a conformação do recipiente convencional de



Sopradora AL: 3.000 frascos/h de PET.



**73
anos**



Granulômetros a Laser

Instrumentos Analíticos e Científicos

para Laboratórios, Controle de Qualidade, Desenvolvimento e Processos.



Câmara de Ensaio de Xenônio



Medidor de Potencial Zeta



Rheômetros e Viscosímetros



Espectrofotômetros Colorimétricos (Fixos e Portáteis)



Teste de Névoa Salina



Cabines de Luz



Envelhecimento Acelerado



Espectrofotômetro Portátil para Preforma



Moinhos



Spray Drier

www.altmann.com.br

Tel. 55(11) 2198-7198 . 55(11) 5507-3302

altmann@altmann.com.br

PEAD permite a unitização de seus lotes somente em caixa de papelão.

Em consulta à **Agência Nacional de Vigilância Sanitária (Anvisa)**, Tavares afirma ter recebido luz



Cunha: Moltec construiu o molde da pré-forma da nova garrafa.

verde para o emprego de PET no envase de água sanitária. Devido a exigências como a barreira à luz, explica, a garrafa do produto deve ser opaca. Nessa condição, salienta, PET, mesmo sem o recurso da transparência, exerce maior poder de sedução na prateleira, devido ao brilho intenso que proporciona. “Entraremos no Nordeste com a nova garrafa na cor verde, dominante em água sanitária nesse mercado”. A cor, aliás, varia conforme o público em vista. No Nordeste, concorda Tavares, a população, em especial de baixa renda, classe que prevalece nas vendas locais, é receptiva a cores chamativas. Já em São Paulo, maior mercado nacional e no qual a água Dragão mal comparece, Tavares abre que a cor branca predomina nas garrafas de água sanitária”.

Para a estreia da embalagem, a Interlândia conta com um molde de 24 cavidades para pré-formas e dois moldes de sopro, com três cavidades cada um. As matrizes foram desenvolvidas pela **Moltec**, ferramentaria da linha de frente nacional, incumbida com exclusividade

da construção de todos os moldes para a Interlândia e aliada de primeira hora no projeto encabeçado por Mário Sérgio Tavares. Eduardo Cunha, diretor executivo da Moltec, informa ter fornecido também o molde-piloto de uma cavidade para pré-forma e esclarece que os primeiros testes de campo de injeção e sopro foram realizados em máquinas da **Igaratiba**, transformadora paulista vip de tampas e frascos à qual a Moltec está vinculada. Cunha esclarece ainda que sua empresa projetou e montou o molde para a tampa da garrafa de PET. “Acopla numa única peça o bico, o lacre e a tampa”, descreve. “É uma vantagem perante a alternativa trabalhosa da injeção em separado dos componentes da tampa do frasco de PEAD”.

Para armar sua infra para o trabalho com PET, Tavares adquiriu três equipamentos chineses agenciados no país pela **Pavan Zanetti**, que também é líder brasileira na construção de sopradoras por extrusão contínua. O diretor comercial Newton Zanetti abre que a Interlândia comprou duas injetoras Tederic TRX 280 PET, capazes de prover 4.000 pré-formas de 24 gramas/h, e uma sopradora AL 3000, com capacidade dimensionada em 3.000 frascos do poliéster/h. “É o mesmo potencial das nossas sopradoras de PEAD em atividade na Interlândia”, comenta o diretor, afirmando que o blend patenteado não suscitou qualquer ajuste nas três linhas asiáticas. Para ele, os chamarizes da sacada da Interlândia são a redução no peso e custo final e a resistência do frasco. “Não vejo muita vantagem estética, pois o frasco de PET tem de ser pigmentado para barrar a luz natural capaz de afetar a vida útil do cloro da água sanitária”, pondera Zanetti. Se a resistência da garrafa ao

cloro for comprovada no ponto de venda e no estoque, o preço de produção dessa embalagem pode atingir parcialmente o atual domínio de PEAD em água sanitária. A seu ver, um flanco vulnerável na operação com PET é a quantidade de equipamentos específicos para as etapas de secagem, desumidificação, mistura, injeção e sopro da pré-forma. “No processo com PEAD virgem ou reciclado, basta uma sopradora para proporcionar o fornecimento em alta escala das garrafas de água sanitária”.

Os periféricos destinados a operar com PET na Interlândia levam a assinatura Plast-Equip, marca que estampa os equipamentos auxiliares montados pela indústria paulista **Rax**. Daniel Ebel, dirigente da Rax, ressalta que sua empresa é parceira há cerca de 20 anos da Pavan Zanetti e, para essa investida de PET na água sanitária Dragão, forneceu linhas para desumidificação e dosagem (a 160°C) para o poliéster virgem, flake e aditivos. A depender da predisposição



Zanetti: custo e resistência ao cloro podem impelir a garrafa de PET.

de Mário Sérgio, a água Dragão será, a médio prazo, ofertada somente vestida da PET. Se a moda pega, é mais uma pedra no sapato de PEAD numa fase de excedente doméstico provocado pela partida, agendada pra o primeiro trimestre, da fábrica de 200.000 t/a da Quattor em São Paulo. ●

Renato dos Anjos

Foto: Divulgação

PIRAMIDAL_PDF

— **SENSOR_AMANCO** —

Por Lilian Araujo

Oásis das obras

**Amanco investe
segura de que
o setor de tubos
e conexões
está a salvo
da crise**

**“Temos 25 milhões de
habitantes que saíram da linha
da pobreza e agora estão
aptos a consumir materiais
da construção”**

**Bicudo: foco em marca,
inovação e serviços.**





Por poucas vezes em sua trajetória no Brasil, a **Amanco**, vice-líder em tubos e conexões de policloreto de vinila (PVC), exibiu tanta gana e munção para aumentar sua participação de mercado e sua proximidade do primeiro degrau do pódio no país, uma dianteira aliás já desfrutada pela empresa no ranking latino-americano. Na entrevista a seguir a **Plásticos em Revista (PR)**, Marcos Bicudo, presidente da Amanco, saca o plano de expandir em 20% sua capacidade no Brasil, confirma continuar aberto a oportunidades de incorporar concorrentes e brande um grau de capitalização raro entre seus mais de 50 concorrentes representativos. Na retaguarda, a Amanco desfruta ainda a conveniência – ímpar em seu segmento na América Latina - de ser controlada de um produtor de PVC no México e Colômbia, a **Mexichem**, trunfo-chave numa indústria na qual a matéria-prima vinílica incide em torno de 80% dos custos, na voz corrente dos analistas. Na entrevista abaixo, Bicudo tempera otimismo com realismo ao arriscar previsões a respeito do desempenho de tubos e conexões em 2009. Afinal, conforme ele interpreta, os últimos anos têm primado pela ampliação do contingente de consumidores formiga e pela constatação de uma vontade política levando à concretização de uma política de saneamento e à disponibilidade de crédito para lançamentos imobiliários, como prova também o combate ao déficit habitacional. A crise financeira mundial não passa por esse cordão de isolamento, deixa claro Bicudo. À sombra do oásis das obras, ele antevê na entrevista o salto de dois dígitos no balanço brasileiro de tubos e conexões este ano.

PR - Qual o impacto da crise surgida a partir de setembro no consumo brasileiro de tubos e conexões de PVC em 2008? Qual era a sua expectativa original de aumento do consumo no período e qual o salto real constatado no ano passado sobre o balanço de 2007?

Bicudo - Os números preliminares estimam o mercado total do PVC em 415.000 toneladas em 2008, dos quais 75% representando o setor predial e 25% a infraestrutura. O resultado supera 2007 em 16% e está alinhado com as expectativas. Não acredito que a crise afete significativamente a construção civil, pois se trata de uma crise de liquidez, de fluxo de crédito.

PR - Do consumo de tubos para a área predial em 2008, qual a fatia detida pelo consumidor formiga? Qual o aumento esperado no consumo nacional de tubos e conexões de PVC em 2009 versus 2008?

Bicudo - O consumidor de construção autogerido,

da, como preferimos chamar, representa 80% do construbusiness no Brasil. A taxa de expansão do mercado da construção civil deve seguir acima da média nacional, mesmo com a desaceleração do PIB. Estimamos que o segmento de tubos e conexões deverá crescer 11% em 2009, abaixo de 2008, mas ainda assim significativo.

PR - O governo acena com mais medidas para estimular o mercado imobiliário e assegura investimentos nas obras de infraestrutura do PAC. Mas com o agravamento da crise, a confiança do comprador de imóvel vem despencando e o acesso real a financiamentos ficou muito mais difícil. Na infraestrutura, grande parte das obras do governo estão paradas ou atrasadas e o governo não tem recursos suficientes para tocar todas elas, pois gasta a maior parte dos seus recursos com despesas de pessoal. Esse quadro afeta ou não suas expectativas

referentes ao consumo de tubos?

Bicudo - Estou muito otimista. Além das estimativas de investimentos do PAC, temos 25 milhões de habitantes que saíram da linha da pobreza e agora estão aptos a consumir materiais da construção. Hoje o nível de crédito é de apenas 3% do PIB, mas pode chegar a 15% em 10 anos.

PR - Em 2008, você declarou na mídia, como justificativa para a expansão regular do mercado de tubos, que o déficit habitacional do Brasil andava na casa de oito milhões de moradias. Pois em 2005, 2006 e 2007 esse déficit também era arredondado em 8 milhões de unidades. Porque ele não diminuiu de forma expressiva nos últimos anos de sobra de liquidez e financiamentos?

Bicudo - O déficit habitacional na faixa de oito milhões de residências é mais um indicador, juntamente com o PAC e a possibilidade de aumento do nível de crédito, de que a crise não afetará significativamente a construção civil no Brasil. Esse número tem sido repetido nos últimos anos porque o ritmo de construção de moradias populares não acompanha a necessidade da população brasileira. Desde a década de 1970, o Brasil não tem uma política de habitação condizente com a Constituição. Na década de 2000, o volume de novas moradias não alcançou sequer a média de construções da década de 1970. Apesar disso, acredito que 2009 será o ano da construção civil. É a primeira vez em anos que temos a união de um conjunto de fatores, com uma política de saneamento saindo, crédito disponível e, principalmente, vontade política. Em fevereiro, o governo apresentou medidas importantes para a construção civil, por isso prefiro deixar os discursos pessimistas de lado e, com base factual, reconhecer que as políticas de saneamento e construção

PVC-O: lançamento para desbancar ferro fundido.

civil estão saindo. É com otimismo que a Amanco tem crescido duas vezes a taxa do mercado desde 2006. Por setor, a participação da Amanco no segmento predial subiu três pontos, passando para 29%, e, na infraestrutura, saltou 10 pontos, para 20%. Em irrigação, a Amanco não acompanha o consumo desde agosto de 2008, quando a Mexichem fez uma cisão. Agora este negócio é gerido pela **Mexichem Soluções Agrícolas**.

PR - No plano geral, a Amanco entrou em 2009 com sua capacidade de tubos e conexões no Brasil (duas fábricas em Joinville (SC), uma em Sumaré (SP), outra em Suape (PE) e mais 70% do controle da mineira Plastubos) tomada por quantos dias? Qual é o nível de ocupação médio previsto para o exercício de 2009 e qual a capacidade de tubos e conexões da empresa no Brasil?

Bicudo - A Amanco encerrou 2008 produzindo 103.000 toneladas de tubos, um crescimento de 28% na comparação com 2007 e que representa 82% da utilização da capacidade. Em vendas, nosso faturamento bruto subiu 34%, totalizando US\$ 442 milhões. Para 2009 planejamos ampliar a capacidade para 146.000 toneladas e manter o ritmo de crescimento de duas vezes a taxa de expansão do mercado. Devido à sazonalidade, que é forte de julho a outubro, o ideal é trabalharmos com 85% da capacidade, para não comprometer o nível de serviço.

PR - Os projetos imobiliários iniciados no Brasil durante a segunda metade de 2008 e que entram em maturação no início de 2009 devem garantir por quanto tempo um nível satisfatório de produção de tubos de PVC?

Bicudo - A crise não existiu no segundo semestre de 2008 no nosso mercado. A crise é financeira e tornou o crédito escasso, mas no Brasil 80% da demanda é do autosserviço, que nunca teve acesso ao crédito. A renda e o nível de emprego é o que ditam o impacto na construção civil. As construtoras sim vinham numa bolha, que ia explodir com ou sem crise. A crise acontece quando um grupo de pessimistas é maior que o dos otimistas e para impactá-la temos que fazer parte do grupo dos otimistas. A decisão de não participar da crise é uma aposta arriscada, mas é nesses períodos que se encontram grandes oportunidades.

PR - Projeções setoriais fixam 50 fabricantes mais expressivos no setor de tubos de PVC no ano passado. Acha que o setor chega ou não com esse mesmo número até o final de 2009? A crise interfere no apetite da Amanco por comprar o controle de outras indústrias de tubos este ano?

Bicudo - Deverá, sim, haver mais consolidações, por causa da crise de crédito. Hoje ninguém tem acesso ao capital de giro e os produtores menores sem acesso ao crédito podem sofrer ainda no primeiro

semestre. Em fevereiro as empresas devem publicar seus balanços. Portanto, acredito que, a partir do segundo trimestre, devem surgir algumas oportunidades. A Amanco tem uma filosofia de crescer por expansão ou aquisições. Sempre há possibilidades e 2009 será o ano de oportunidades para quem tem liquidez.

PR - A Aliaxis, terceira fabricante de tubos da América Latina, formalizou a compra da brasileira Plavinil no início da crise, em outubro passado. Ela estreia no Brasil com uma fábrica de 30.000 t/a, ainda sem escala e distribuição de alcance nacional. A Amanco considera o momento oportuno para fazer uma oferta pela fábrica da Aliaxis?

Bicudo - Acho que a Aliaxis poderá ser um grande comprador. É um concorrente habitual da Amanco em vários países, mas é o competidor número três no mercado latino-americano e bem distante do nosso porte. Nosso foco competitivo no Brasil continuará sendo a disputa pela liderança.

PR - A disputa endurecida tem levado tubeiros de peso no Brasil a diversificar seu mostruário para a construção civil, entrando forte em janelas e forros, por exemplo, ou em acessórios para banheiro, cozinha, lavanderia etc. A Amanco Brasil continua tímida na oferta de acessórios e não atua em perfis, forros etc. Por quais razões mantém essa postura?

Bicudo - O foco da Amanco é em sistemas hidráulicos plásticos, enquanto o principal concorrente tem foco no PVC. A Amanco tem, por exemplo, um sistema de água quente em polipropileno. O uso de PP ainda é muito incipiente, porém também entrou num mercado dominado por outro

material, o cobre. O plástico ainda tem muito mercado em vista. Além do ferro fundido na mira do tubo vinílico biorientado (PVC-O), há possibilidades no mercado de concreto em esgoto, na drenagem mecâ-

“Para 2009 planejamos ampliar a capacidade para 146.000 toneladas e manter o ritmo de crescimento de duas vezes a taxa de expansão do mercado”

nica, tubos metálicos e ainda muita coisa em cobre. O plástico é uma solução muito boa em qualquer área, além de ser mais econômico e mais sustentável.

PR - Na Colômbia e Peru, a Amanco produz geossintéticos como geomembranas. Por quais motivos não entra nesse segmento no Brasil?

Bicudo - A missão da Amanco é produzir e comercializar itens para condução de água. A Mexichem criou uma condição para que seus negócios se desenvolvessem cada vez mais fortes com gestões independentes. Em irrigação, por exemplo, a empresa consegue fornecer soluções completas e não só tubos. Em sistemas prediais temos alguns acessórios por tratar-se de uma herança que ainda é relevante economicamente, mas não é o foco. A Eco Caixa – caixa de descarga de 6 litros – é uma exceção, pois está ligada à nossa política de uso racional e gestão adequada da água.

PR - A crise afetou o cronograma de lançamentos da Amanco no Brasil? Tem mais alguma novidade de impacto engatilhada para este ano?

Bicudo - Estamos na contra mão da crise e aumentando os investimentos

para 2009. Serão R\$ 111 milhões, dos quais R\$ 51 milhões na expansão de 20% da capacidade. As três plantas serão ampliadas, porém a unidade de Sumaré deverá receber mais recursos para o projeto do PVC-O. Outros R\$ 60 milhões serão aplicados em ações de marketing, inovação, comunicação, capacitação profissional – a Amanco desenvolve um programa de treinamento de instaladores hidráulicos. Manteremos o foco em três pilares: marca, inovação e serviços diferenciados. Em 2008, ganhamos um prêmio como produto mais inovador, com o tubo Amanco Silentium, um amortecedor acústico para esgoto, que reduz o ruído em construções verticais.

PR - Quando os tubos biorientados (PVC-O) ganham o mercado brasileiro?

Bicudo - Seremos a primeira empresa no Brasil a lançar o PVC-O, a partir do segundo semestre de 2009. Esta será a nossa inovação mais relevante para o ano. É um produto que não competirá com o plástico e sim com o mercado de ferro fundido. Criaremos um novo segmento para a indústria do PVC, agregando valor a toda a cadeia. É uma tecnologia mais leve e ideal para adução de água, pois tem elevada resistência à pressão e é diferente do tubo corrugado que é voltado para coleta de esgoto. Adotaremos a mesma tecnologia usada pelo grupo na América Latina, a única que comprovadamente demonstrou viabilidade. Assim, após a extrusão do PVC U (PVC não plastificado), o tubo passa por um processo denominado ‘em linha’ (N.R. – sistema contínuo que produz a pré-forma e estiramento da cadeia molecular no mesmo processo industrial), enquanto meios são incorporados para ativar o processo de orientação no sentido circunferencial e longitudinal, a chamada biorientação. •

Dupla conveniência

Ações do governo devem evitar recessão na construção e garantir votos

A erupção da crise financeira, ao final de setembro passado, não sustou a sequência de anos dourados na qual tubos e conexões de PVC se deleitam no Brasil desde 2006, sustenta Natal José Garrafoli diretor do grupo setorial de tubos e conexões de plásticos da **Associação Brasileira dos Fabricantes de Materiais e Equipamentos para Saneamento, Edificações, Energia e Irrigação (Asfamas)**. Conforme esclarece, da

mesma forma que a construção civil é a última instância industrial a reagir a bonanças econômicas, também não é rápida em acusar golpes como o do atual colapso financeiro global. “No começo desse semestre”, ele comenta, “o setor segue envolvido em projetos iniciados em 2008 e agora em fase de maturação”. A incógnita recai sobre o segundo semestre, pondera Garrafoli, admitindo a hipótese de recuo no movimento apenas se o governo não passar à prática as medidas acenadas para a construção civil crescer e não agravar o desemprego, caso da duplicação para 1 milhão de unidades no plano — revisto em fevereiro — de moradias populares a serem erguidas pelo Programa de Aceleração



Garrafoli: setor de tubos e conexões deve crescer 5-10% este ano.

do Crescimento (PAC) de 2007 ao ano eleitoral de 2010.

O porta-voz da Asfamas confia que as ações governamentais corresponderão às expectativas e ganharão visibilidade crescente à medida que as eleições presidenciais se aproximem. O quadro deixa explícito, concorda Garrafoli, o cordão umbilical que, para o bem e para o mal, une no Brasil, por laços indissolúveis, o destino de PVC aos humores do poder público, em razão de o polímero ter seu maior mercado na construção civil, setor ultradependente dos cofres e bondades oficiais, a exemplo dos investimentos na infraestrutura ou benefícios fiscais na compra de materiais de construção. As planilhas da Asfamas comprovam que as vendas de tubos não negam fogo em tempos de caça aos votos.

Diante disso, estima o diretor executivo, o setor de tubos e conexões de vinil acusou em 2008 crescimento de produção e vendas da ordem de 15-16%, mesmo com o espocar da crise no quarto trimes-

tre. “O resultado equivale ao índice de expansão aferido um ano antes”, associa Garrafoli. O exercício de 2007, na planilha da Asfamas, acusou mercado de 44.000 toneladas para conexões e 313.000 para tubos (238.000 no setor predial e 75.000 para infraestrutura). Em 2008, repassa o diretor, o setor como um todo cresceu 22% no primeiro semestre versus 10% no segundo semestre, recuo visto como atípico para a metade final do ano, efeito da eclosão repentina da crise no Brasil, varrendo da praça linhas de crédito e investimentos. Em 2008, portanto, o mercado de tubos e conexões de PVC ficou quase colado à marca de 413.000 toneladas em 2000, mas ainda distante do recorde absoluto de 452.000 em 1998, situa Garrafoli. “Isso prova que, na realidade, a indústria de tubos e conexões entrou nos últimos anos numa trajetória de recuperação do mercado”, julga Garrafoli. A grosso modo, ele distingue, o consumidor formiga respondeu por 60% das compras dos tubos prediais. Mas ele considera esse cômputo distorcido pois construtoras e empreiteiras menores se abastecem na mesma revenda que supre o comprador individual de pequenos



Tubos prediais: balanço decidido pelo consumidor formiga e construtoras menores.



Stockxpert

lotes. Por sua vez, as grandes construtoras e empreiteiras compram direto dos fabricantes de tubos. Assim, amarra as pontas o dirigente, a fatia real do consumidor formiga é integrada em torno de 25% por construtoras e empreiteiras de pequeno porte.

Em termos de consumo de PVC em suspensão, Garrafoli calcula que o Brasil consumiu em 2008 cerca de 18% a mais que as 772.000 toneladas de 2007 e, do total, tubos e conexões detiveram um naco da ordem de 45%. Quanto às importações recordes de 366.000 toneladas de PVC (emulsão e suspensão) em 2008, segundo dados oficiais preliminares, o diretor as atribui ao câmbio favorável a compras externas até o início do quarto trimestre e ao ciclo de baixa internacional nos preços do vinil, diante dos quais as tarifas antidumping não foram suficientes para atenuar os desembarques de PVC. E boa parte das importações, conforme foi divulgado, coube aos produtores locais do vinil, **Braskem** e **Solvay-Indupa**, devido a paradas programadas de suas unidades no ano passado.

À margem dessas justificativas, pe-
sou na esacalada das importações de PVC em 2008 o fato de que a **Amanco**, vice-

líder em tubos e conexões no país, usufrui uma situação sem par em seu ramo por aqui: é controlada de um produtor mexicano da resina vinílica, **Mexichem**, que dispõe de fábricas do polímero no México e Colômbia. O acesso da Amanco Brasil a PVC, portanto, também passa pela disponibilidade do material nas plantas do seu controlador. Para este ano, Garrafoli fecha com a corrente que prevê outro vagalhão de importações de PVC, pois a super oferta da resina nos EUA é grave, tal como na Argentina já imersa em recessão, e os preços internacionais seguem em uma situação de baixa diante da qual as sobretaxas antidumping do Brasil não constituem uma barreira consistente.

No plano geral, Garrafoli julga que a partilha dos segmentos de tubos em 2008 não destoou do quadro sedimentado nos últimos três anos. Ou seja, uma parcela arredondada em 70% do movimento veio da área predial e 30% da infraestrutura.

A propósito, encaixa o expert, embora o noticiário generalizado sobre o PAC acuse atrasos e emperramentos nas obras de infraestrutura, não é esse o panorama visto da ponte dos tubos e conexões. Garrafoli explica que, do ângulo do interesse direto dos tubeiros de PVC, sobressaem dois redutos: o de saneamento, contemplado no PAC com verba de R\$ 40 bilhões desde 2007 até o crucial ano eleitoral de 2010, e o de recursos hídricos, merecedor de verba de R\$ 12,7 bilhões pelo mesmo período. Garrafoli põe de lado o reduto de habitação, alvo de R\$ 106,3 bilhões do PAC alegando

tratar-se do campo por excelência dos tubos de PVC e que evolui até por inércia, à sombra do crescimento vegetativo da população. De volta ao campo da infraestrutura, Garrafoli se escora em monitoramentos da Asfamas para constatar que a expansão da rede pública de saneamento vem aumentando no país. Ela recebeu investimentos de R\$ 4,5 bilhões em 2006; R\$ 4,8 bilhões em 2007; R\$ 6,4 bilhões em 2008 e deve incorporar R\$ 7,8 bilhões este ano e R\$ 8,7 bilhões em 2010. O diretor da Asfamas comenta que o cenário não pode ser comparado à era FHC, quando o setor de tubos e conexões penou com quatro balanços negativos de 1999 a 2003, e ao primeiro governo Lula, quando o saneamento foi movido a verbas na faixa anual de R\$ 3 bilhões de 2003 a 2005, saltando para R\$ 4,5 bilhões no vital ano pré-eleitoral de 2006. Garrafoli assinala que é significativa a atual distância entre contratações e

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

desembolsos para obras de saneamento, fruto de travas burocráticas, mas ele crê que essa diferença se estreite à medida que as eleições de 2010 apontarem no horizonte.

À margem do fluxo de recursos do PAC para infraestrutura, Garrafoli confia que as medidas de incentivo à construção civil pelo governo blindarão o reduto de tubos e conexões de PVC contra muitos petardos lançados pela crise contra os projetos imobiliários, tipo seca de linhas de crédito ou alta inadimplência. Ele observa que a situação no Brasil anda longe da sinistrose que assola a construção norte-americana, levando nos EUA tubeiros como a fabricante **Freedom** a buscar compradores ou produtores de PVC e perfis e como a **Georgia Gulf** a entrar em regime de recuperação judicial. No Brasil, retoma o fio Garrafoli, diversas construtoras podem ter penado com suas ações no fundo do poço do Ibovespa. Mas captaram bastante recursos em seus IPOs, fazendo caixa para adquirir terrenos e investir em projetos para mandar bala em obras.

Para a opinião pública no Brasil, acredita o dirigente, a impressão de crise é determinada pela percepção do desemprego. Nesse ponto, ele acredita que o governo Lula, empenhado em manter seu índice de aprovação e de olho nas eleições de 2010, comparecerá com mais incentivos a setores que empregam mão de obra maciça, moldura na qual a construção civil se enquadra. Cruzados esses dados, Garrafoli projeta para tubos



Tubos de PVC-O: norma técnica em vigor no início da produção.

e conexões de PVC movimento 5-10% superior este ano. Ele acha essa estimativa razoável, pois 2008 foi um ano de frenesi tão estupendo quanto insustentável para construtoras e empreiteiras. "Estavam tão capitalizadas e assoberbadas que sobram casos de compra de terrenos no escuro ou de projetos encaminhados sem reuniões com os arquitetos". Por seu turno, a capacidade brasileira de tubos e conexões de PVC, que ele situa em 500.000 t/a, é compatível com essas previsões de crescimento, pois o setor operou no memorável 2008 com ociosidade de 20-25%. Garrafoli atribui a parte majoritária desse potencial a 58 tubeiros mais expressivos, 23 deles afiliados à Asfamas e detentores

de 92-93% da produção e vendas do setor. Ele acha, a propósito, que acabou a era de tubeiros menores batendo em retirada, por não resistirem à ofensiva dos maiores. Esse enxugamento do efetivo, comenta, é corriqueiro em fases de mercado em

baixa. Em momentos de alta como os degustados desde 2006, não só os grandes erguem plantas para cobrir de perto mercados distantes, caso da nova unidade pernambucana da **Tigre**, como empreendedores menores, de maior flexibilidade comercial e fiscal, aproveitam a dificuldade de grandes tubeiros de marcar de perto praças mais afastadas. "O frete acima de 500 km interfere na rentabilidade dos tubos", explica o diretor da Asfamas.

Entre as metas traçadas pela Asfamas para este ano, Garrafoli destaca, na esfera do tubo predial, a revisão da norma para tubos de água fria e de esgoto, sem chumbo em sua composição e capazes de resistir a testes de resistência a impacto a 0°C. Ele também confirma a intenção de seguir denunciando ao Ministério Público marcas de tubos prediais fora da conformidade, infração percebida em monitoramentos regulares dos produtos no mercado pela Asfamas. "Já denunciaremos 22 e faremos o mesmo com mais 16 neste semestre", avisa Garrafoli. Em tubos para infraestrutura, Garrafoli destaca a regulamentação de tubos de PVC-O (bio-orientados), a ser homologada até junho próximo, em sintonia com a produção desses dutos a ser ativada este semestre por Amanco e Tigre. Outra linha de ação prioritária para a entidade, insere Garrafoli, é zelar pelo padrão de qualidade de eletrodutos, segmento restrito desde 2007 a materiais que não propagam a chama, um caminho florido para PVC. Tal como no âmbito dos tubos prediais, eletrodutos estão na mira do diretor executivo para denunciar ao Ministério Público as marcas fora da conformidade. "Todas essas ações resultam do esforço para profissionalizar a gestão da Asfamas", ressalta Garrafoli. "Entre os efeitos já constatados, o prazo de execução de nossas metas, calculado em anos no passado, caiu para meses hoje em dia". •

- ✓ 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.



inemat
INDÚSTRIA E COMÉRCIO DE
MÁQUINAS E EQUIPAMENTOS LTDA.

Rua José Ferreira de Silva, 30 - 06293-100 - Jd. Marieta - Osasco - SP

Tel/Fax (11) 3687-0947 / 3687-0954

www.inemat.com.br

ACTIVAS_PDF

Ela vai pegar pesado

Aliaxis veio ao Brasil para brigar pela pole do mercado

Renato Rizzutti



Fauth: expansão da Nicoll passa por novas conexões.

Projeções extra oficiais atribuem a **Tigre e Amanco** 75% das vendas de tubos de PVC no Brasil. A divisão desse percentual caminha para ser feita em três partes, insinua a disposição da recém-chegada **Aliaxis**, terceira em tubos na América Latina e em cena nesse reduto por aqui desde setembro último, quando assumiu o leme da paranaense **Provinil**, indústria de tubos e conexões de médio porte, vendida pelo **Grupo Providência** por R\$ 82 milhões. “Em tubos de PVC, a tendência global é a da concentração de 75-80% da produção e vendas em mãos de três competidores no máximo e a Aliaxis não vai se contentar com sua participação atual de 6%, incompatível

com as dimensões do grupo. A expansão se dará por fusões, incorporações ou pelo aumento orgânico da operação no país”, avisa André Fauth, diretor presidente da **Nicoll Indústria Plástica Ltda.**, razão social dessa controlada da Aliaxis. “A marca Provinil permanece por ora e entra em cena a Nicoll, marca premium do grupo”, ele esclarece.

Ao lado da economia de escala, um imperativo do negócio de tubos, a musculatura da Aliaxis de fato pressiona a expansão célere de sua presença no Brasil. Corporação belga, a Aliaxis constituiu em 2007, após joint venture com o grupo **Durman Esquivel**, a holding **Aliaxis Latinoamerica**. Com sede na Costa Rica, ela agrupa ativos como fábricas em

14 países. Fauth reforça as credenciais de gigantismo do grupo realçando seu consumo mundial de 600.000 t/a de resinas e sua capacidade latino-americana para tubos e conexões vinílicos, da ordem de 210.000 t/a, enquadrando a Aliaxis em terceiro no pódio do segmento na região. Antes mesmo de formalizada a base latino-americana, a Aliaxis, relembram analistas, tentou desde os anos 90 adquirir o controle de fabricantes de tubos e conexões no Brasil, como **Fortilit**, **Akros** (hoje incorporada à **Cardinalli**). A negociação só fechou quando o Grupo Providência elegeu nãotecidos como sua vocação e, fiel a esse foco, fechou sua pequena fábrica de filmes e se desfez da Provinil.

Ex-diretor da Akros e Amanco, André

Rib Loc: produção no Brasil exige outra planta da Aliaxis.



Fauth encontrou na Provinil uma indústria há 10 anos a seco de investimentos em atualização tecnológica, devido à concentração de recursos no negócio de não-tecido determinada pelos controladores anteriores da empresa. No compartimento da extrusão, ele expõe, um parque atual de 20 extrusoras na unidade em Pinhais (PR) traduz capacidade nominal de 3.000 t/mês. “Apenas com medidas de automação como suprimento de água gelada para todas as máquinas, já ampliamos em 15% o potencial produtivo para tubos”, adianta o executivo. Na divisão de conexões, ele prossegue, 15 injetoras respondem hoje por uma capacidade estimada em 100 t/mês e que, mediante a chegada de mais máquinas e novos moldes, subirá para 250 t/mês até dezembro. “Uma faceta da nossa estratégia de crescimento é a ênfase em novos produtos de conexões, a exemplo dos tipos que estamos lançando para tubos de água quente de polipropileno random e PVC clorado (CPVC)”, indica o diretor, brandindo a meta de agregar cerca de 70 itens ao portfólio de conexões até agosto próximo. No Brasil, diversos fabricantes de tubos não fornecem conexões, por limitação tecnológica ou intimidados pela dianteira folgada da Tigre. Fauth, no entanto, sustenta haver espaço para alternativas de qualidade a preços competitivos, os pontos altos do catálogo da Aliaxis. Em paralelo, ele apalpa outros atalhos para sua empresa deslançar, como a estréia em tubos de irrigação, nicho inexplorado pela Provinil e que hoje movimentava 35-40.000 t/a de PVC, calcula Fauth. “Além do apoio nas tecnologias de irrigação implantadas pela Aliaxis em países latino-americanos, estamos constituindo uma equipe de engenheiros para assistência no campo”. Também está na alça de mira da Nicoll a nacionalização de tecnologias da Aliaxis para infraestrutura, consolidadas no restante da América Latina. Fauth exemplifica

com os tubos Rib Loc, de 300 a 1.200 mm de diâmetro, produzidos pelo enrolamento helicoidal de uma tira nervurada de PVC e dirigidos a obras de drenagem pluvial. “No momento, a Aliaxis produz o perfil de Rib Loc no Uruguai e sua industrialização no Brasil exigirá uma fábrica à parte, instalada provavelmente no Sudeste”, antevê o diretor presidente.

O Sul/Sudeste delinea a atual margem de manobra geográfica da Nicoll. Fauth detalha que a região agrupa perto de 10.000 clientes, entre construtoras, órgãos públicos e revendas de médio e menor porte. “O planejado alargamento do portfólio é uma condição vital para ingressarmos nas grandes cadeias de materiais de construção”, pondera o dirigente, rechaçando a possibilidade de investir pesado na mídia, como o fazem seus principais concorrentes. “Vamos focar os pontos de venda e a agilidade operacional, como demonstra a equipe comercial munida de PCs de bolso conectados à fábrica, e a meta de elevar o corpo de representantes de 85 para 150 integrantes até o final do ano”, delimita o dirigente. Por dois ou três anos, ele situa, a Nicoll manterá o foco em tubos e conexões mas, com base no perfil da Aliaxis, Fauth também estuda a possibilidade de, mais à frente, diversificar seu negócio produzindo domissanitários, uma trilha palmilhada por boa parte dos maiores fabricantes de tubos no país.

Com base nos ajustes iniciais em curso na operação, Fauth confia que a Nicoll cresça 15-20% este ano. O indicador bate longe a projeção da ordem de 5% esperada pelo reduto nacional de tubos e conexões de vinil. O presidente justifica a estimativa

para o desempenho de sua empresa com base na intensidade que marca o estágio inicial de arrancada de qualquer empreendimento. Em relação ao setor como um todo, Fauth considera até comedidas as estimativas de expansão divulgadas, mesmo descontado o baque da crise financeira. Além das medidas do governo para incentivar a construção civil, caso da duplicação para 1 milhão de unidades na quantidade de moradias a ser erguida entre 2009 e 2010, as perspectivas douradas para tubos e conexões também se ancoram nos investimentos



Conexões e tubos de água quente: Aliaxis compete com PP e CPVC.

em infraestrutura, argumenta Fauth. Para zerar o déficit de saneamento, ele calcula, o Brasil precisaria de R\$ 240 bilhões ou seis vezes mais que a verba destinada pelo PAC a esse segmento de 2007 até o ano que vem. “Tubos de PVC mobilizam por volta de 5% da verba de R\$ 40 bilhões para saneamento e, na hipótese de realização total dessas obras, isso significaria o consumo em quatro anos de 500.000 toneladas de PVC, volume alíás equivalente à atual capacidade nacional de tubos e conexões”, ele associa. “Ainda assim, o déficit de saneamento exige mais R\$ 180 bilhões para ser anulado, evidenciando um potencial descomunal para PVC”. •

Verde combina com tudo

Volta e meia o noticiário em torno do projeto de polietileno base álcool da **Braskem**, contemplado em janeiro com o prêmio ambiental da entidade norte-americana **Society of Plastics Engineers (SPE)**, menciona o investimento numa fábrica zero km, no pólo petroquímico do Sul. Guilherme Guaragna, diretor de polímeros verdes do grupo, esclarece que o empreendimento realmente envolve uma planta grassroot (nova em folha): a unidade de 200.000 t/a de eteno extraído de 460 milhões de litros de etanol. A partir daí, completa o porta-voz da Braskem, o eteno seguirá para fábricas de PE da Braskem em Triunfo, submetidas a ajustes para operar parcialmente com eteno base álcool da cana de açúcar. Pelo esquema vigente até novembro último, confirma Guaragna, essas adaptações focalizavam uma planta de polietileno de alta densidade (PEAD) e outra da resina de baixa densidade (PEBD). O plano foi recentemente reformulado, ele completa, para permitir que o trabalho com eteno separado do etanol estenda-se também à produção de polietileno de baixa densidade linear (PEBDL).

Guaragna anda eufórico com as perspectivas vislumbradas para essa tacada na alcoolquímica. Entre os motivos, ele solta uma demanda rastreada da ordem de 600.000 t/a para o polietileno base etanol e a receptividade ao material auscultada em parceiros

de primeira linha, como grifes de cosméticos, sempre abertas a embalagens ecologicamente corretas, ou então, a **Toyota e Renault do Brasil**, cujo marketing flerta com a aura verde de um tanque de combustível soprado com PEAD formulado com eteno base álcool. Para usuários desse naipe, evidencia o diretor, o polímero verde da Braskem interessa por confirmar seu engajamento na causa do desenvolvimento sustentável. Além do que, completa o diretor, o preço superior do polietileno resultante da rota alcoolquímica não destoa significativamente da resina similar base nafta.

Guaragna concorda que o eteno base álcool suprirá a atual insuficiência, de aproximadamente 200.000 t/a, de eteno base nafta da central de Triunfo. No momento, essa carência impede a Braskem de rodar a pleno seu complexo local de polietilenos. Pelos cálculos do diretor, o projeto de resina de fonte renovável mostra-se viável com o barril de petróleo cotado na faixa de US\$ 25-30. A propósito, encaixa, a resina oriunda de eteno do etanol não será produzida de forma indiscriminada, em meio às corridas de fornecimento regular de polietileno pela rota petroquímica. Guaragna frisa que o projeto de PE verde envolve estrutura industrial à parte da infra convencional e não há o menor risco de gato ser servido como lebre. Ou seja, a resina base nafta ser também carimbada como de fonte renovável ao final da produção. Para zerar essa hipótese, tranquiliza Guaragna,

a Braskem destacou um laboratório em seu complexo para submeter as resinas das duas origens ao teste do carbono 14: análises químicas para determinar a quantidade de carbono existente num material orgânico, indicador que, por extensão, também delimita a idade do produto avaliado. Por esse critério, a quantidade de carbono no eteno base fóssil bate longe a do eteno derivado da alcoolquímica.

Guaragna prevê a oferta do PE verde da Braskem ao final de 2010 e a entrada em produção regular no ano seguinte. Ele adianta que a definição da marca do polímero está na boca do forno e não enxerga risco de colisões com a produção de 800.000 t/a de PE base nafta do programado complexo petroquímico do Rio de Janeiro (Comperj) a partir de 2012. Afinal, ele deixa patente, o foco da resina base álcool escapa do perfil commodity dos polietilenos de fonte não renovável. Para Guaragna, a iniciativa da Braskem na alcoolquímica não foi seguida por outros países produtores de etanol, seja da cana de açúcar ou de outras fontes renováveis (milho, beterraba, p. ex.) devido à situação privilegiada do Brasil. Não só o país lidera mundialmente o cultivo e forma os preços da cadeia do açúcar/álcool como o emprego de uma parcela da sua produção de cana para a geração de etanol não compromete a oferta interna de açúcar como alimento.



Guaragna

O recuo de PS

A conjunção do quarto trimestre atropelado pela crise financeira com reveses como paradas de produção e o encolhimento drástico das vendas de TVs de tubo e estojos de CDs de música, dois mercados vip da resina no passado, desembocou no consumo aparente (produção + importação - exportação) negativo (-4,8%) de poliestireno (PS) no

Brasil em 2008, desvenda o balanço preliminar da Comissão Setorial de Resinas Termoplásticas (Coplast) da **Abiquim**. Em contraste com uma capacidade instalada nominal fixada em 635.000 t/a e efetiva algo inferior, pois as plantas locais da **Americas Styrenics** e **Basf** operam com parte de seu potencial produtivo desligado, a produção brasileira de PS atingiu não mais

Stockxpert



HAITIAN
INTERNATIONAL

A injetora que conquistou o Brasil

Há 41 anos a Haitian está globalizando a fabricação de máquinas injetoras, com modelos que variam de 60 a 4000 toneladas, sendo eles:

Haitian **Mars** Series

Modelo que tem como característica a economia de energia, água e respostas hidráulicas superiores, utilizando o servo motor;



Haitian **Saturn** Series

Modelo de uso geral com componentes de série e opcionais para atender às exigências de mercado.



Haitian **Venus** Series

Modelo de máquina elétrica com projeto e tecnologia alemã, que foi lançado na feira K, em 2007.



Haitian **Jupiter** Series

Modelo de máquina com duas placas e tecnologia exclusiva da Haitian, para atender cursos longos em espaço reduzido, com modelos de 1200 a 6000 tons de fechamento.



A Member of Haitian International



We Create Advantage

HAITIAN HUAYUAN SOUTH AMERICA LTDA.

Avenida Bernardino de Lucca, 128 - São Roque - São Paulo - CEP 18132-295 - Brasil

Telefone: 11 4784.8888 - Fax: 11 4784.6000 - vendas@haitian.com.br - www.haitian.com

HAITIAN

que 346.002 toneladas em 2008 versus 376.471 em 2007. Por seu turno, as vendas internas fecharam o ano passado na marca de 312.769 contra 331.069 no período anterior. Quanto às importações, apesar da super oferta doméstica da resina, somaram 18.209 toneladas em 2008, pouco acima das 16.156 precedentes. No tópico das vendas internas de resinas para artefatos importados (Vipe), o volume em 2008 não passou de 196 toneladas perante 190 anteriores. As exportações, por sua vez, limitaram-se a 25.399 toneladas no ano passado contra 36.641 em 2007. Com base nesse rol de indicadores, o consumo aparente do polímero virou 2008 cravando 338.813 toneladas, alguns degraus abaixo do índice de 355.987 toneladas um ano antes.

PP modera o passo

Preços competitivos e a versatilidade de aplicações habituaram os produtores de polipropileno (PP) a saltos robustos, como os de dois dígitos, no consumo aparente (produção + importação - exportação) da resina no Brasil. No balanço de 2008, porém, o repentino esfriamento da demanda no quarto trimestre, efeito da chegada da crise, e paradas programadas nos pólos petroquímicos fizeram a receita desandar no front de PP, fechando com consumo aparente 4,8% acima do exercício de 2007, projeta o balanço preliminar da Comissão Setorial de Resinas Termoplásticas (Coplast) da **Abiquim**.



Desgargamento modular

Mal superou a marca de um ano de operação, a planta de PET grau garrafa do **Grupo Mossi & Ghisolfi (M&G)** em Ipojuca, Pernambuco, única no gênero do país, é o alvo de um plano de desgargamento submetido a uma revisão radical. Em julho de 2008, repassa Plínio Carvalho, assessor de comunicação da M&G no Brasil, a empresa trombeteou o intento de expandir a capacidade pernambucana em 200.000 toneladas, movido a aporte da ordem de US\$ 15-20 milhões. No período final de janeiro último, segue o executivo, esse plano de ampliação se transfigurou em dois módulos de 100.000 toneladas, cada um deles orçado em apenas US\$ 1,65 milhão ou cerca de 1/10 do investimento alardeado no ano passado. O primeiro módulo elevará, a partir de abril, o potencial do poliéster em Ipojuca da faixa de 450.000 para 550.000 t/a, mérito de não detalhado avanço tecnológico que mescla o know-how do grupo controlador italiano com a engenhosidade do efetivo nordestino. Por seu turno, o segundo módulo será concretizado quando a demanda o justificar, completa Carvalho.

O assessor salienta que o desgargamento em Pernambuco não implica o fechamento definitivo da veterana unidade de PET grau garrafa da M&G em Minas Gerais. Esta foi temporariamente desativada, ele explica, devido à competitividade insuficiente para duelar com as resinas asiáticas. Em paralelo, a M&G tende a não permanecer isolada na produção nacional de PET grau garrafa, uma vez que a Petrobras acena com a produção da resina em Pernambuco e no seu complexo petroquímico do Rio de Janeiro (Comperj), cuja partida está prevista para 2012.

Desprovido, até o fechamento desta edição, dos indicadores do consumo brasileiro de PET no ano passado, Carvalho observa que, na lupa da M&G, o mercado interno do poliéster não foi refreado pela crise financeira a partir de outubro último e vinha evoluindo regularmente a taxas anuais de 5-7%. "O avanço resulta do aumento do consumo da resina e de sua entrada em novos mercados e clientes, desalojando embalagens tradicionais". Sem números à mão, ele solta apenas que, no quesito de pré-formas remetidas do Cone Sul para o Brasil, o volume rastreado pela M&G fechou em 80.000 toneladas no ano passado contra 75.000 um ano antes.

Em relação às perspectivas internacionais na órbita de PET grau garrafa, Carvalho reconhece como preocupações para o movimento do polímero virgem o esforço intenso, fruto da conveniência de custos conjugada ao apelo ecológico, para se reduzir a espessura de recipientes como garrafas de água mineral e a ampliação do emprego do poliéster reciclado em detrimento do polímero de primeiro uso. Mas Carvalho contrapõe que o cenário brasileiro de PET está descolado da realidade da América do Norte e da Europa, onde essas tendências latejam com força, por tratar-se de um mercado jovem (PET está completando 20 anos de produção local) e de alto potencial de evolução.

Sob a escora de uma capacidade nominal da ordem de 2.975 milhão de t/a em 2008, a produção brasileira de PP fechou então em 1.262.211 toneladas, abaixo das 1.293.390 em 2007. Por sua vez, as vendas internas de 919.204 toneladas no último período também perderam para as 939.838 aferidas em 2007. Quanto às importações, emplacaram 186.274 toneladas em 2008 versus 166.244 um ano antes. O tópic de vendas internas de resinas para artefatos exportados (Vipe) acusou 112.983 toneladas no ano passado versus 114.900 em 2007. No terreno das exportações, o reduto de PP embarcou 160.285 toneladas em 2008, bons corpos atrás das 231.333 registradas no balanço precedente. Os indicadores convergem para o consumo aparente de 1.288.201 toneladas em 2008, de leve superior às 1.228.301 computadas pela Coplast em 2007.

A levitação de PVC

Policloreto de vinila (PVC) degustou, nos últimos três anos, um círculo virtuoso no Brasil, à sombra de liquidez e crédito abundantes para a construção civil – em especial lançamentos imobiliários –, setor que mobiliza mundialmente cerca de 70% do movimento do termoplástico. No Brasil, o ápice da maré cheia para o vinil foi, apesar do súbito tranco no mercado dado pela crise financeira desde setembro passado, o balanço de 2008, comprovam os indicadores preliminares do consumo aparente (produção+importação – exportação) coligidos pela Comissão Setorial de Resinas Termoplásticas (Coplast) da **Abiquim**. O monitoramento aponta

Stockxpert



para uma produção doméstica de 698.667 toneladas em 2008, próxima da capacidade instalada nacional, arredondada em 786.000 t/a. Em 2007, a produção do vinil limitou-se a 686.463 toneladas. PVC, assim, desponta na radiografia da Coplast como a única resina commodity (exclusive PET, fora do levantamento da Coplast) cuja produção subiu em 2008, apesar das paradas programadas nos três pólos do país. Em frente: as vendas internas de PVC atingiram 635.111 toneladas em 2008 contra 655.734 precedentes. Por sua vez, as importações deram um salto e tanto no ano passado, apesar da vigência de taxas antidumping para resina vinílica dos EUA, México, China e Coréia do Sul, justamente os locais de maior disponibilidade global de PVC. Nove fora, as importações subiram de 176.748 toneladas em 2007 para 365.632 no ano passado. Quanto às vendas internas de resina para exportação de artefatos (Vipe), o movimento compilado para PVC foi píffio: 9.537 toneladas em 2008 versus 23.385 em

2007. No compartimento das exportações, os embarques do vinil brasileiro recuaram cerca de 50%: de 43.212 toneladas em 2007 para 21.655 no ano seguinte. Com base nessas estimativas, a Coplast fixou o consumo aparente de PVC em 1.042.644 toneladas em 2008, volume 27,15% acima das 820.000 toneladas registradas no período anterior.

O tropeço de PEBD e EVA

O terreno cedido para polietileno linear (PEBDL), a erupção da crise em setembro e a queda arredondada em 100.000 toneladas na produção, decorrência das paradas programadas nas três centrais petroquímicas do país, influíram decisivamente para o consumo

Visite nosso site
www.heatcon.com.br



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

Notícias a um clic de mouse NEWSLETTER

Com conteúdo exclusivo,
uma nova fonte de informações
já está disponível por e-mail,
trazendo as notícias do
mercado em tempo real em

www.plasticosemvista.com.br



Newsletter 13/01/2009

Frente a frente com o mercado

“A sexta edição do Prêmio Plásticos em Revista (PPR), realizada na noite de 13 de novembro último, revelou um evento que atingiu a plena maturidade.”

Leia + no site



Quem cala consente

O setor de embalagens não pode mais omitir sua contribuição ao desenvolvimento sustentável, adverte em entrevista o designer e professor Fábio Mestriner.

Leia + no site



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

aparente (produção + importação - exportação) de polietileno de baixa densidade (PEBD) fechar no vermelho (-6,90%) no ano passado, constata o balanço preliminar da Comissão Setorial de Resinas Termoplásticas (Coplast) da **Abiquim**. O monitoramento revela que a produção brasileira de PEBD limitou-se a 590.112 toneladas no último exercício, frente a uma capacidade instalada arredondada em 795.000 toneladas – incluídas planta multipropósito, fornecedoras também de copolímero de etileno



com acetato de vinila (EVA). Em contraste, a produção doméstica de PEBD atingiu 690.530 toneladas em 2007. Na esfera das vendas internas, a Coplast registrou 468.399 toneladas de PEBD em 2008 contra 518.398 em 2007. Por seu turno, as importações do polímero saltaram, à sombra da produção nacional insuficiente, da marca de 13.699 toneladas em 2007 para 34.328 em 2008. No quesito das vendas internas de resina para artefatos exportados (Vipe), o movimento de PEBD foi avaliado em 22.278 toneladas no ano passado contra 19.422 no período precedente. Por seu turno, as exportações de PEBD desceram bons degraus – de 128.928 toneladas em 2007 para 88.847 em 2008. Ao cruzar esses

dados, a Coplast chegou ao consumo aparente de 535.592 toneladas no ano passado, abaixo das 575.301 toneladas anteriores.

A Coplast também constatou em fogo brando o consumo aparente de EVA. Nos terminais da entidade, a produção do copolímero totalizou 63.649 toneladas em 2008 versus 68.300 em 2007. As vendas internas, por sua vez, somaram 32.763 toneladas no último período perante 41.578 em 2007. Quanto às importações de EVA, restringiram-se a 16.447 toneladas em 2008, bem pouco abaixo das 17.262 de 2007. O movimento de vendas internas da resina para artefatos exportados (Vipe) permaneceu simbólico: 238 toneladas em 2008 contra 244 em 2007. Por fim, as vendas externas da resina caíram de 26.852 toneladas em 2007 para 23.072 no ano passado. Debruçada sobre esses indicadores, a Coplast calculou o consumo aparente de EVA em 57.025 toneladas em 2008, pouco atrás das 58.709 toneladas aferidas em 2007.

O balanço azul de PEAD e PEBDL em 2008

Polietilenos de alta densidade (PEAD) e baixa densidade linear constituem um sensor da economia em virtude do seu cordão umbilical com embalagens de produtos essenciais e de alto giro. Essa escora inarredável garantiu aos dois polímeros o segundo (PEAD) e terceiro (PEBDL) degraus no pódio do consumo aparente (produção + importação - exportação) de resinas em 2008, desenhado com dados preliminares pela Comissão Setorial de Resinas Termoplásticas

(Coplast) da **Abiquim**. O azul do balanço foi conseguido apesar do corte na produção das duas resinas, decorrente de paradas programadas nas três centrais petroquímicas e da economia brasileira atirada em densa zona de turbulência pela erupção do crash financeiro, justo no último e mais aquecido trimestre do ano.

Pela varredura da Coplast, o Brasil produziu 925.033 toneladas de PEAD em 2008 versus 1.022.543 anteriores. Quanto às vendas internas, fecharam em 590.357 toneladas no ano passado contra 637.850 precedentes. Na seara das importações de PEAD, a Coplast rastreou 158.465 toneladas em 2008, acima das 108.549 desembarcadas em 2007. No quesito das vendas internas do polímero para artefatos exportados (Vipe), o movimento flagrado seguiu ínfimo: 11.509 toneladas em 2008 e 10.102 um ano antes. Por fim, a Coplast registrou 246.377 toneladas de PEAD exportadas em 2008, bons corpos atrás das 374.216 de 2007. O cruzamento desses dados convergiu para o consumo aparente de 837.120 toneladas em 2008, à frente das 756.876 computadas no exercício anterior.

Na trincheira de PEBDL, a produção em 2008 atingiu 605.371 toneladas, aquém das 685.066 anteriores. Por sua vez, as vendas



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

internas totalizaram 374.234 toneladas, também abaixo das 385.591 aferidas em 2007. A Coplast levantou importações de 240.400 toneladas (a fatia majoritária proveniente do complexo argentino da **Dow**) de PEBDL no ano passado versus 193.092 em 2007. No quesito das vendas internas da resina linear para artefatos exportados (Vipe), o movimento registrado permaneceu incipiente: 22.702 toneladas em 2008 perante 18.101 toneladas um ano antes. Em relação às exportações, foram computadas 195.095 toneladas no último período, bem abaixo das 275.603 de 2007. Com base nessas diretrizes, o consumo aparente de PEBDL foi dimensionado em 650.677 toneladas em 2008, adiante da marca anterior de 602.655 toneladas.

Atazanado pela crise financeira e pelo ciclo de baixa na petroquímica global, o segmento brasileiro de PEAD e PEBDL ingressa em 2009 numa fase de aumento do excedente da capacidade local. O acréscimo corre por conta da planta swing de 200.000 t/a que a Quattor programa partir em São Paulo neste semestre, situam fontes do mercado. Pelas projeções setoriais, a capacidade instalada brasileira de PEAD, inclusas no cômputo plantas multipropósito com PEBDL, hoje soma 1.772 milhão de t/a. Por seu turno a atual capacidade nacional de PEBDL, inclusas no cômputo plantas multipropósito com PEAD, é arredondada em 1.200 milhão de t/a. Na trajetória rumo a um equilíbrio aceitável entre oferta e demanda doméstica das duas resinas, o bicho deverá pegar bem mais do que originalmente se previa.

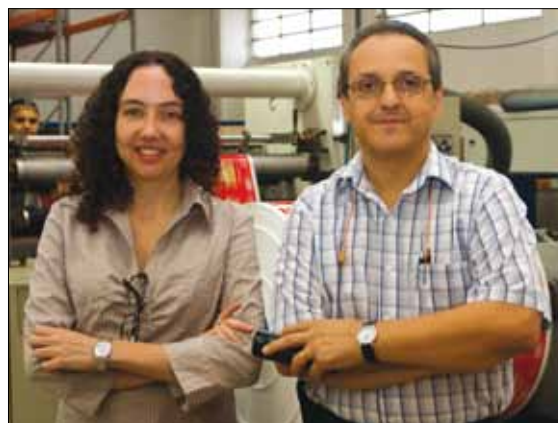
Qualy Print engatilha expansão

Para a indústria de alimentos, crise significa vendas de quantidades menores e marketing no ponto de venda fortalecido pela renovação das embalagens. Descontados entraves como a seca nas linhas de crédito e a falta de liquidez na praça, é o momento ideal para a convertidora **Qualy Print** tirar do papel o projeto com qual dará uma guinada no perfil construído em nove anos de estrada. O plano envolve a estréia na laminação de estruturas com folha de alumínio e o aumento do principal diferencial dessa indústria em Diadema (SP), a excelência na impressão. “Devemos fechar em breve a compra de uma flexográfica de oito cores”, antecipa a sócia e diretora comercial Juliana Lalande. “Ela substituirá uma de nossas duas flexo de seis cores e ampliará a capacidade produtiva da empresa, da faixa de 130 para 200 t/mês em três turnos”.

A conversão de embalagens contendo alumínio vingou na Qualyprint mediante ajustes na laminadora da planta, para responder à insistente solicitação de um cliente de laminados para cosméticos, ao qual já atende com sachês de xampu à base de poliéster (BOPET) e polietileno de baixa densidade (PEBD). Juliana concorda que a demanda de laminados de alumínio é restrita em volumes, em razão dos custos e de exigências como maior poder de barreira, cobradas para uma gama limitada de produtos finais. De outro ângulo, ela nota, esse cenário de volumes comedidos e alta especialização tem sido o campo de ação

da Qualyprint nesses nove anos de ativa. “Nosso foco não cobre os grandes fornecimentos de uma determinada embalagem, na faixa de quatro a cinco toneladas, um reduto hoje disputado também por polipropileno biorientado (BOPP) e laminados trazidos do Cone Sul”, analisa a diretora. A Qualy Print sobressai, ela ressalta, pela flexibilidade para atender indústrias

**Juliana Lalande
e o sócio diretor
Carlos Augusto
Manzoni.**



menores e médias dependentes de troca rápida de embalagens. “Nosso domínio da flexografia proporciona uma agilidade e economia na impressão inatingíveis pela rotogravura, processo identificado com a gravação de altas tiragens”, expõe Juliana. Em relação a laminadores concorrentes que operam com a flexografia, a diretora revela que o ás na manga de sua empresa é um conhecimento que lhe permite acenar com linhatura de cromias de até 54 linhas versus a média de 42 notada em competidores. •

Notícias on line

Acesse matérias divulgadas
diariamente no site

www.plasticosemrevista.com.br

HÁ 40 ANOS AS RIQUEZAS DO BRASIL PASSAM PELOS TUBOS MAJESTIC!



TUBOS PEAD-PP

Linha Mineração
Linha Industrial
Linha Telecom
Linha Saneamento
Linha Irrigação
Linha Aterro Sanitário

PVC

Marron soldável
Marrom p.b.a. JE
Esgoto branco
Ocre coletor
Branco roscável
Azul irrigação
Azul agropecuário

TUBO DE POLIETILENO

Fabricado em PEBD e enrolados em bobinas de 50 e 100 mt, listados e gravados de ponta a ponta com as duas extremidades pintadas para garantia de metragem e maior segurança.

LINHA GEO

Linha Edutor Geo
Linha Piezométrico GE
Revestimentos
Filtros

FORROS EM PVC

Desenvolvidos dentro dos mais rigorosos processos de fabricação, podendo ser aplicados em ambientes comerciais, industriais e residenciais.



"Os produtos Majestic são feitos com a resina SolVin® da Solvay Indupa"



Rua Majestic, 77 - Cumbica - Guarulhos - SP - 07221-060

Novo Telefone: 11 2465-2424 - Fax: 11 2412-8602 / 2412-8637 / 2465-2406

Site: www.majestic.com.br

Email: vendaspvc@majestic.com.br / vendaspead@majestic.com.br

Vedadas contra a inércia

Tendências mundiais e a musculatura do consumo brasileiro mantêm o pique dos desenvolvimentos em tampas

Inquieto com o mercado em zona de turbulência econômica, dificultando sua análise das tendências e a definição de investimentos, Aurel Forgaci, diretor geral da subsidiária brasileira da alemã **Bericap**, um pêndulo global das tampas plásticas, nem queria dar entrevista. A muito custo ele acedeu em falar a **Plásticos em Revista**, desde que os tópicos abordados se limitassem a perspectivas gerais, a salvo dos efeitos do colapso generalizado da liquidez e linhas de crédito.

Estabelecidas essas premissas, Forgaci distingue como principal foco no reduto brasileiro de tampas a introdução de versões rotuladas como ecologicamente corretas. “Isto é, tampas com redução substancial do peso, em sintonia com a busca de mais leveza para o gargalo da

garrafa, consumindo-se assim menos resina sem comprometer a funcionalidade e eficiência do sistema de vedação”. Entre os exemplos recentes que fisga do mix da fábrica em Sorocaba (SP) da Bericap, Forgaci aponta suas tampas Hexacap de 26,7 mm de diâmetro e dirigidas ao envase de água sem gás. Outra referência na mesma trilha, ele segue, são as tampas Galileo II, já adotadas aqui por uma grande cooperativa para envasar seu óleo de soja e pela **Vinagre Castelo**, líder desse segmento no Brasil.

Para o mercado de carbonatados, adianta o dirigente, “a Bericap acompanha a tendência da migração do atual gargalo PCO1810/1816 para o tipo PCO1881 produzindo em breve aqui a tampa SuperShorty”. Desenvolvida em 2004 e oferecida desde 2007, conforme



Alexandre Machado

Forgaci: mercado busca tampas cuja leveza crescente não prejudica a vedação.

divulga a Bericap em seu site, a tampa Super Shorty tem 28 mm de diâmetro e constitui bem sucedida contribuição para o esforço de reduzir o peso da pré-forma e de encurtar a altura do gargalo (duas medidas para baixar o consumo de PET, em prol dos custos e apelo ambiental) além de embelezar o design do sistema de fechamento. Pela avaliação on line da Bericap, o modelo de gargalo PCO 1881 acena com redução da ordem de 1,3 g no peso, devido à diminuição da sua altura, no confronto com o gargalo PCO 1810.

Por atuar em cinco frentes básicas de tampas, a paranaense **Tampaflex** capta como um sensor o golpe da crise financeira no mercado. “Em tampas para tintas”, exemplifica o gerente comercial Paulo



Tampas SuperShorty: Bericap confirma nacionalização.



Tampa Galileo II: apelo ecológico seduz líder em vinagre.

Roberto Mudrek, “a volta das férias é a época da repintura residencial, um gasto este ano em geral postergado, pois visto como dispensável no orçamento doméstico priorizado para despesas essenciais, tal como ocorre nas compras de azeite, outro nicho que atendemos com tampas”. O azeite de oliva, explica, se popularizou nos últimos anos de liquidez abundante. “Mas no ambiente de retração econômica, as vendas minguaram e o público passou a preferir alternativas mais acessíveis, como óleo de soja”, completa Mudrek.

A rigor, constata o gerente, a crise golpeou todos os campos de penetração de suas tampas: limpeza e higiene doméstica; água (garrações de cinco litros) e vinho; óleo lubrificante; solventes e químicos e, por fim, o nicho dos alimentos, por ora ocupado basicamente por tampas para frascos de azeite. De todos os redutos, Mudrek elege como o menos afetado o das tampas para lubrificante da **BR Distribuidora** – a Tampaflex é fornecedora exclusiva para o óleo automotivo da estatal, líder nesse segmento.

Em Curitiba, a Tampaflex opera 16 injetoras coreanas **Dongshin** (o maior modelo é de 580 toneladas), com vida útil de três a cinco anos, distribuídas por igual em dois clean rooms. Mudrek esclarece que a empresa aguarda nes-

te semestre a certificação ISO 22000 e terceirizou a atividade de ferramentaria, sob pressão de custos. Em faturamento, situa o executivo sem precisar cifras, a empresa cresceu 17,95% em 2007 sobre 2006 e, reflexo também da crise desde outubro passado, a receita subiu apenas 1,42% em 2008 versus 2007. “Para este ano, a meta é elevar o faturamento em 6-8%”, ele acalenta. Para essa expectativa

vingar, Mudrek informa que a Tampaflex planeja comprar duas injetoras no segundo semestre, reforçando uma capacidade instalada traduzida pelo executivo em 20 milhões de tampas mensais, com base em regime de produção em três turnos.

Ainda para este ano ou para 2010, deixa no ar Mudrek, a Tampaflex cogita adquirir um equipamento de moldagem por compressão para alargar sua presença em água mineral, hoje restrita à tampa injetada de 45 e 48 mm de diâmetro para

bombonas de cinco litros. O gerente esclarece que o objetivo é produzir tampas de 26-28 mm de diâmetro, com lacre e sem liner, “hoje trazidas em boa parte de origens como Paraguai e Argentina”. Os planos da empresa, insere Mudrek, também contemplam outros tamanhos de tampa-rolha de bebidas quentes, como aguardente, pois já fornece o modelo injetado e com selo de 45 mm de diâmetro. “A tampa-rolha depende de um ciclo mais rápido, provido por injetoras de maior porte do que as disponíveis em nossa planta”. Em paralelo, ele abre, a empresa pretende estreitar em tampas de cosméticos, nicho entre cujos desafios, comenta o especialista, figura a difícil conciliação da depreciação do molde com a intensa renovação de embalagens (tampas inclusas) de artigos de higiene e beleza. No momento, Mudrek afirma sondar parcerias com grifes de artigos de beleza, seduzido pelo pique das

Renato Rizzutti



Mudrek: Tampaflex planeja comprar injetoras e estreitar na moldagem por compressão.

CRISE E CRIATIVIDADE COMEÇAM COM A MESMA SÍLABA.
A DIFERENÇA É O QUE VEM DEPOIS.



A CADA NOVO ANO, CRIAMOS UM ANO MELHOR.
EM 2009 PODE CONTAR COM A GENTE.

ligue (11) 4176-7080
ou acesse www.bobinatec.com.br

BOBINATEC
Distribuição de Filmes Flexíveis

taxas anuais de crescimento do setor de cosméticos, puxadas por uma demanda feminina que não nega fogo, esteja a economia em maré cheia ou baixa.

Mudrek justifica essa miríade de investimentos com a necessidade de a Tampaflex sobressair pela escala e raio de alcance. Hoje em dia, reconhece, ficou ultra acessível a compra de molde e injetora para um pequeno empreendedor começar a produzir tampas. “O setor está lotado de concorrentes menores, de alta informalidade e alto uso de reciclado”, percebe o gerente. Em paralelo, chama a sua atenção o número de transformadores de embalagens que esticam o braço em tampas. Essa modalidade de verticalização, nota Mudrek, colide com os valores da Tampaflex estabelecidos pelo controlador Paulo Roberto Pertel. Sua outra empresa, a **Hidrotamper**, opera sem vínculos com tampas, dedicada a lacres plásticos para usos em hidrômetros, por exemplo.

Em relação a desenvolvimentos engatados pela Tampaflex, Mudrek acena ao reduto de limpeza e higiene doméstica com o lançamento de tampa flip top de 28 mm de diâmetro, com trava e fechamento de pressão, para frascos de 500 ml a três litros. Na seara da água mineral, embora atue somente em tampa de bombona de galão, Mudrek está a par da tendência mundial de reduzir a espessura das garrafas de PET, trilha aliás palmilhada pela Bericap. O gerente salienta ainda fornecer tampas de 45 mm de diâmetro para vinhos. Em regra, ele nota, trata-se de sangria envasada em PET e que, puxada apenas pelo fator preço, sai bem no Norte/Nordeste e não tem consumo no Sul. Na seara dos produtos químicos, Mudrek destaca o desenvolvimento em curso, para cliente não revelado, de uma tampa para aerosol à base de composto de PP que proporciona resistência superior à queda. •

Prometem e cumprem

Resinas correspondem às expectativas de design, leveza e produtividade

Polipropileno (PP) domina os holofotes no palco das tampas plásticas, a ponto de a consultoria **Datamark** rastrear, no balanço dourado de 2007, em torno de 85.000 toneladas da resina para esse segmento — inclusas tampas convencionais (exclusive as de potes), de rosca, child proof, com aplicador, dosadoras, flip top, push pull e wing lok. No lap top de Gustavo Sampaio, gerente de marketing de PP da Quattor, tampas respondem por volta de 7% do consumo aparente (produção + importação - exportação) da resina, cujos indicadores setoriais preliminares situam no total de 1.288 milhão de toneladas em 2008. Os motores da ascensão linear de PP em tampas, ele aponta no plano geral, permanecem com *grades* de homopolímero em redutos como higiene pessoal e limpeza doméstica e com versões de copolímero para tampas diferenciadas em desempenho e complexidade tecnológica.

Entre os feitos recentes de PP na área, Sampaio comemora o ingresso da resina em tampas de latas de tintas. A investida articulada entre Quattor, **Metalúrgica Prada** e a transformadora de tampas **Garboni** desembocou na família de embalagens Safety Can. Trata-se de



Safety Can: lacre de PP aprimora abertura, fechamento e estética da lata.

uma lata de folha de flandres de 99 mm de diâmetro x 118 mm de altura, acrescida de tampa de encaixe com lacre do copolímero heterofásico Quattor EP 548 S. O *grade* é indicado para injeção de ciclo rápido e parede fina, distinguindo-se por atributos a exemplo da fluidez de 38 a 50 g/10 min e densidade de 0,903 g/cm³. “A rigidez controlada”, insere Santos, “permite a esse copolímero ser utilizado no lacre, facilitando assim a abertura, o fechamento hermético e a ergonomia da tampa para o escoamento completo do produto”. Além disso, ele assinala que o sistema Safety Can zera a hipótese de vazamentos e contribui para

ipiranga_pdf

diferenciar a lata pela estética, devido às opções de cores para o lacre. Com base nessas credenciais, Sampaio já espereita as oportunidades de transpor a solução Safety Can para outros recipientes metálicos, a exemplo de latas de conservas.

Na trincheira concorrente da

Braskem, Adilson Arli da Silva Filho, gerente de engenharia de aplicação de PP, estima a participação das tampas em 5% do mercado nacional da resina. Trata-se de um indicador variável, ele ressalva, pois parte do movimento de tampas está embutido nas estatísticas relativas a embalagens rígidas. De fato, na varredura do consumo de PP em embalagens a



Minitampa da Coca-Cola: efeito da redução da espessura da garrafa e da altura do gargalo.

cargo da consultoria Datamark, por exemplo, os volumes da resina dirigidos a tampas de potes são apresentados integrados às toneladas do material para esses recipientes. Planilhas à parte, Arli ressalta em tampas de PP a tendência pró-estruturas monomaterial e paredes cada vez mais finas. Do catálogo da Braskem, o gerente pinça para tampas de bebidas carbonatadas, o tipo CP405 XP, com índice de fluidez de 6,8 g/10 min e densidade de 0,900 g/cm³. Por seu turno, ele recomenda para tampas de embalagens rígidas em geral, os copolímeros de alta estabilidade dimensional

CP 191 e 195, com respectivos índices de fluidez de 80 e 60 g/10 min e 0,895 g/cm³ de densidade. Para bicos dosadores e tampas translúcidas, ele sugere o homopolímero H105, com 40g/10 min de fluidez e densidade de 0,905 g/cm³. Arli encaixa ainda o homopolímero 117, para tampas de alta rigidez e injetadas

em ciclo rápido, *grade* que exibe índice de fluidez de 45 g/10 min e 0,905 g/cm³. “O mercado tem buscado aliar nas tampas o design diferenciador, melhora do desempenho e leveza”, ele sumariza.

Tampas de custo e peso reduzido para embalagens monomaterial constituem uma oportunidade para polietilenos de cunho especial, percebem

Agustin Argibay, gerente de marketing de polietileno de alta densidade (PEAD), e Mariana Mancini, do departamento de serviços técnicos e desenvolvimento de embalagens rígidas da **Dow** no Brasil. Reduto convencional de PP, as tampas standards de garrafas PET, avaliam ambos os especialistas, despontam por aqui entre os possíveis alvos dessa investida já iniciada no mercado europeu. A proposta é abrir caminho, a médio prazo, para tampas sem liner, à base de uma única peça. Necessário para garantir a vedação e o torque das tampas de PP, argumentam Argibay e Mariana Mancini, o liner é dispensado quando a peça é injetada ou moldada por compressão com polietileno de alta densidade (PEAD) bimodal – representado no mostruário da Dow pelo *grade* Continuum™ 1250. A adequada rigidez



Tampas de PE sem liner: redução do ciclo e custos.

combinada a agentes deslizantes adequam o uso de PEAD bimodal nessas tampas, sustentam Argibay e Mariana. “Os índices de densidade e fluidez favorecem o preenchimento e cristalização do material dentro da cavidade do molde, reduzindo o ciclo de produção e garantindo a estabilidade dimensional da tampa”, eles resumem.

As tampas produzidas com Continuum 1250, que sobressai também pelas propriedades organolépticas, encaixam os dois executivos, suportam o aumento de pressão provocado pela redução da espessura da garrafa de PET e da altura do gargalo. Junção do apelo ambiental e conveniência de custos, essa redução constitui uma tendência listada entre as causas do crescimento mais moderado do consumo global do poliéster virgem no ano passado. Por sinal, a Coca-Cola reflete esse quadro brandindo uma minitampa desenvolvida nos EUA pela Alcoa para as garrafas de PET one way de 26g contendo 600 ml do refrigerante, com lançamento mundial este ano. Mariana e Argibay retomam o fio observando que, com base em requisitos como custos (inclusive de manutenção do molde) e ciclos menores, a Dow oferece como alternativa ao PEAD bimodal dois tipos de polietileno de baixa densidade linear (PEBDL) de alto índice de fluidez, DNDA 1081 e DNDA 1082. •



Carbonatados: PEAD bimodal duela nas tampas com PP.

brasilplast_pdf

Entra e sai

Os trunfos das novas injetoras para comprimir o ciclo

Nove em 10 fornecedores de injetoras elegem o setor de autopeças como a locomotiva do balanço inesquecível de 2008. Para este ano, diante da estocada na jugular das montadoras desferida pela crise financeira mundial, uma das saídas apalpadas pelo segmento de injeção no Brasil é contrabalançar a retração que



Hyletric: Husky aposta na injeção híbrida com modelo Hyletric.

ameaça bens duráveis dependentes de crédito, como carros, com o assédio incrementado a campos de embalagens que nunca negam fogo, como as tampas. Engajado nessa corrente, Udo Loehken, diretor da subsidiária comercial no país da austríaca **Engel**, superstar global em injetoras sem colunas, enxerga em franca expansão o setor de higiene e beleza, dominado pelas tampas flip-top. A produção delas, ele insere, exige máquinas com marchas hidráulicas como as da série de duas placas Duo. “Ela abrangia linhas de 540 a 5.500 toneladas e o porte mínimo baixou com a chegada do mode-

lo de 450-500 toneladas, capaz também de proporcionar ciclos entre 12-14 segundos, tempo necessário para que a tampa seja injetada aberta e saia fechada do processo”, esclarece o porta-voz.

Os altos volumes de injeção nos ciclos rápidos, na média de três segundos, situa Loehken, são os mais indicados para tampas de bebidas, sejam carbonatadas ou não. Escorado na consistente subida das vendas de água mineral, o diretor indica como opções para as tampas dessas garrafas de PET duas séries de baixo consumo energético: e-motion, de injetoras elétricas e Speed, de modelos hidráulicos e cuja gama de forças de fechamento agora abrange de 180 a 500 toneladas. A propósito, ele confirma, um modelo Speed estará em demonstração no estande da Engel na Brasilplast 2009, em maio próximo.

Evandro Cazzaro, diretor da base de vendas no Brasil da **Husky**, às canadense



Água mineral: Engel assedia tampas com injeção de ciclo rápido.

em injetoras para pré-formas e embalagens, vislumbra chances em tampas como as de bebidas para sua série de injetoras híbridas Hyletric, de 90 a 1.000 toneladas. Entre seus trunfos, ele ressalta o acionamento elétrico da plastificação, a interface homem/máquinas Polaris e o sistema de fechamento hidromecânico, considerado de alta eficiência energética. “Na produção de tampas”, detalha, “o sistema hidromecânico oferece maior paralelismo e homogeneidade na distribuição das forças de fechamento, possibilitando um preenchimento uniforme das cavidades em ciclos ultrarrápidos”.



Milacron Cap Tec: ciclo a seco na faixa de 1,1 segundo.

Stockxpert

Fotos: Divulgação



Stockxpert

Logica: velocidade ampliada de injeção para tampas como as de produtos de higiene e beleza.

No escrete de injetoras alemãs para tampas, é titular o modelo Milacron CAP TEC. Hercules Piazza, gerente comercial do escritório da Milacron no Brasil, informa que essa série compreende injetoras de 200, 300 e 400 toneladas métricas, dotadas de cursos de abertura e extração reduzidos. “Esse recurso, aliado ao sistema de fechamento hidráulico com pistão central e acumulador de pressão exclusivo, resulta em ciclos a seco na faixa de 1,1 segundo”. Piazza adiciona às características dos modelos CAP TEC um sistema de injeção híbrido com servomotor de altíssimo torque, para plastificação (inclusive de alta viscosidade) e rosca de plastificação com filete duplo. Denominado pelo executivo de “HOP Barrier”, o sistema evita a saída do material ainda não plastificado da zona de compressão da rosca. “Esse perfil de

rosca impede totalmente que grânulos de material ainda no estado sólido sejam injetados, ocorrência frequente em ciclos rápidos”, assinala.

Ciclo rápido também é um dos pontos de venda da injetora TMX de 210 toneladas que a **Battenfeld**, outro colosso alemão no gênero, engatilha para brilhar na Brasilplast. Marcos Cardenal, engenheiro de vendas dessas máquinas no Brasil, nota que a série TMX abrange linhas de pequeno e médio porte, de 160 a 450 toneladas e, entre seus pontos altos, ele enfatiza a proteção de molde ultrassensível; placa móvel apoiada sobre guias prismáticas; rosca para alta plastificação; bomba de vazão variável com controle eletrônico; monitor colorido touch screen de 15”; saídas USB para impressora ou mouse; seleção de até 15 idiomas; controle de acesso aos parâ-

metros via senha; tabela de qualidade e controle estatístico de processo (CEP). Cardenal ressalta ainda que a série TMX já está enquadrada ao de integração total com os produtos da Wittmann, verbete austríaco em periféricos e robôs que controla a Battenfeld.

Pré-formas de garrafas de PET e suas tampas são dois mercados decisivos para o balanço da **Netstal**, sinônimo suíço de injetoras top. A cobertura das tampas é exercida com o modelo Evolution SynErgy (EvoS), especifica Ítalo Zavaglia, gerente técnico da base comercial da Netstal no país. Entre os avanços recentes, ele alinha a lubrificação em circuito fechado e o aumento da velocidade dos ciclos que, no caso de tampas de 30/25 mm para água mineral variam de três a quatro segundos no trabalho com moldes de 48 cavidades e emprego de injetora de 200 toneladas. Na operação com injetora de 500 toneladas e molde de 96 cavidades, o ciclo oscila de 3,8 a 4,8 segundos, complementa o executivo.

Sejam grifes de países ou de marcas ocidentais montadas na Índia ou no Extremo Oriente, as injetoras remetidas da Ásia, as mais importadas pelo Brasil, também assediam fortemente o reduto de tampas. Na **Pavan Zanetti**, nº1 na fabricação de sopradoras no país e agente das injetoras chinesas **Tederic**, o diretor Gilson Pavan sugere o modelo



Atis 1600-740 LHT: alta produtividade em ciclo rápido.

TRX 188 para produção com 24 cavidades de tampas convencionais de 28 mm de diâmetro. “Nessas condições, a capacidade da máquina de 188 toneladas varia de 7.800 a 8.600 unidades/h”. Junção de tecnologias de ponta japonesa e alemã, a fabricante **Sumitomo-Demag** acena para tampas com a injetora híbrida EL-EXIS, indica Christoph Rieker, diretor do escritório da empresa no Brasil. “O modelo possui acionamentos elétricos e hidráulicos independentes que permitem diferentes e curtas combinações”, expõe. “No movimento de plastificação, um acionamento auxiliar de frequência regulada amplia o grau de eficiência, gerando uma economia energética de até 40% na comparação com um motor hidráulico”. Rieker distingue, a propósito, o desempenho da injetora Ergotech EL-EXIS S. “Conta com fechamento mecânico acionado por um grupo eletro-hidráulico, configurando uma união de motor elétrico de frequência regulada com uma engrenagem hidrostática, reduzindo a energia a 15 kW, o que corresponde a 30% da potência instalada na maioria das máquinas hidráulicas”.

No front das injetoras nacionais, Antonio Lopes, gerente comercial da **Sandretto do Brasil**, endossa a análise de Udo Loehken, da Engel, sobre o setor de higiene e beleza, a ponto de alinhá-lo em segundo lugar – perdendo apenas para autopeças – nas suas vendas de injetoras. Entre os modelos que monta no



Controlmaster 10: nova geração de comando para injetoras Primax.

complexo de sua controladora Nardini, em Santa Bárbara d'Oeste (SP), Lopes ressalta a receptividade em tampas desfrutada pelas máquinas hidráulicas de 170 a 300 toneladas da série Logica, seja nas versões convencionais e HP (N.R.-high performance ou seja, de alto desempenho). Lopes ilustra com o modelo Logica HP Fast para parede fina, de aparição confirmada na Brasilplast e repleto de aprimoramentos como maior velocidade de injeção e repetibilidade.

Fábio Seabra, diretor de comercialização de máquinas para plástico da **Romi**, líder na produção nacional dessas máquinas, corteja os transformadores de tampas com seus versáteis modelos Primax R, de motor hidráulico, e Primax H, versão híbrida dotada de motor elétrico. A família Primax, salienta Seabra, exhibe aperfeiçoamentos recentes como o comando touch screen Controlmaster 10, que também permite diagnóstico a distância de eventuais



irregularidades em injetoras na ativa em plantas de clientes.

A fabricante gaúcha **Himaco** deposita suas fichas para firmar suas estacas em uma injetora hidráulica de perfil multiuso: o modelo ATIS 1600-740 LHT, de 160 toneladas e recomendado pelo gerente de vendas Cristian Heinen para produção em ciclo rápido. O executivo confirma a demonstração desse modelo na Brasilplast e destaca recursos do equipamento como vão entre colunas de 440 x 440 mm, curso de abertura de 420 mm, trocador de calor externo e lubrificação automática nas articulações, além de colunas com buchas autolubrificantes, régua potenciométrica linear no fechamento e CLP de fácil manuseio e amplo display. •

TAMPAS SÃO UM DOS ALVOS DA PIOVAN

Entre as metas traçadas para 2009, a **Piovan** decidiu assestar a mira sobre soluções para refrigeração e um dos focos será o mercado de tampas. Ricardo Prado Santos, vice-presidente para a América Latina, aponta como referência um sistema anticondensação de moldes que dispensa o ciclo frigorífico, de processo rápido e menor consumo de energia. Uma equipe de engenheiros, abre Santos, foi contratada especificamente para apresentar ao mercado as aplicações individuais ou centralizadas do novo equipamento.

O que lhe diferencia dos concorrentes são as informações que você tem e o que você faz com elas.

Os seus clientes andam cada dia mais exigentes, pois têm acesso à informação e com isto acabam por ter maior poder de negociação. Cada dia torna-se mais difícil retê-los. Basta um piscar de olhos e eles já mudaram. A informação é um dos principais fatores determinantes da competitividade, pois é fundamental para a sobrevivência das empresas na medida em que influencia em suas práticas, competências e visão de mercado. Com o mercado globalizado, as decisões precisam ser tomadas em tempo real. A partir da visão do conhecimento como diferencial competitivo, se torna necessário dominar técnicas e métodos para que o conhecimento seja utilizado por todos na organização. Quanto mais as empresas conhecem seu mercado, mais acertadas são as decisões que produzem.

**Nossos clientes sabem que para uma boa decisão é necessário informação.
E nós sabemos como ajudá-los a acompanhar as informações do mercado.**

A Destaque possui ampla experiência em pesquisa, além de contar com métodos e ferramentas adequadas para que a sua empresa tenha as informações que necessita na hora da tomada de decisão.

Satisfação de Clientes
Mercado Potencial
Perfil de Clientes

Imagem Institucional
Clima Organizacional
Análise de Concorrência

Porto Alegre 51 3014 7600

São Paulo 11 3717 1417

Curitiba 41 3941 5983

Salvador 71 3011 7477

destaque@destaque.inf.br

Foco na Economia

Transformadores e fornecedores de matérias-primas e máquinas responderam a esta enquete de Destaque Pesquisa & Marketing e Plásticos em Revista a respeito da atual conjuntura.

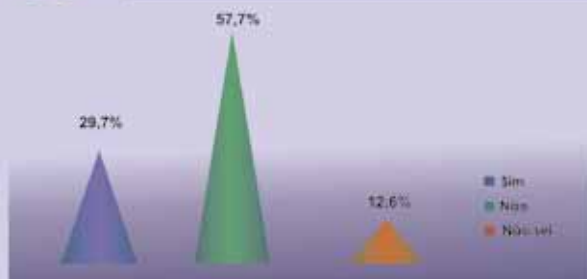


Qual medida você considera fundamental e que o governo não está tomando para combater a crise?

Segundo opinião de 61,3% dos entrevistados a redução da carga tributária é a medida mais importante a ser tomada para combater a crise, mas conforme os respondentes, o governo não mostra intenção de torná-la realidade. Dessa forma, as empresas continuam lutando contra os altos impostos para manter-se no mercado. Cortes de cargos e gastos públicos também foram citadas como ações fundamentais, mas que não acontecem na prática, conforme histórico da política no Brasil.



Você recomenda o mercado de capitais como alternativa confiável de investimento?



Possivelmente influenciados pelos últimos meses de crise mundial, mais de 50% do público considera que o mercado de capitais não é uma alternativa confiável de investimento. Outros 29,7%, mais otimistas e, talvez, com uma visão mais de longo prazo, acreditam que esse tipo de aplicação pode ser confiável, visto que proporciona lucros consideráveis quando o cenário econômico é favorável.



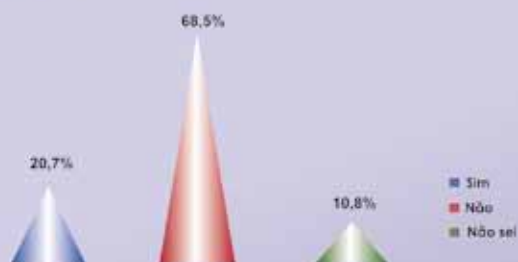
Você acha que a barreira cambial será suficiente para frear as importações de resinas e de produtos transformados este ano?

Para 61,3% dos respondentes a adoção de barreiras cambiais com o intuito de proteger o mercado local não serão suficientes para reprimir as importações de resinas e produtos transformados em 2009. Outros 30,6%, no entanto, acreditam que essas medidas podem surtir o efeito esperado.





Você acha que o câmbio favorável a exportações bastam para ampliar este ano as discretas vendas externas de resinas e artefatos plásticos do Brasil?



Da mesma forma, 68,5% dos entrevistados acham que apenas o câmbio favorável à exportação não será o suficiente para o aumento das vendas externas do Brasil. Analisando em conjunto com o terceiro gráfico, nota-se que as empresas do setor anseiam por medidas governamentais que auxiliem a indústria do plástico.

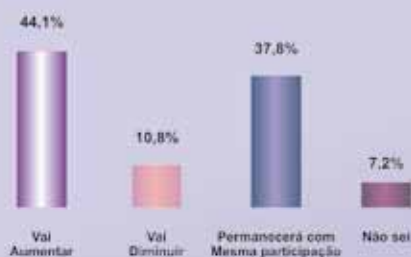


Do ponto de vista do setor plástico, você considera o Mercosul proveitoso ou desfavorável para o Brasil?

Em relação à indústria plástica, 55,9% dos entrevistados consideram que o Mercosul tem uma influência positiva para o Brasil, contribuindo para o desempenho do setor. Entretanto, 29,7% veem esse bloco econômico como desfavorável ao setor plástico nacional. Esse resultado mostra como o Mercosul é visto de forma ambígua pela indústria nacional, especialmente considerando um momento de crise global.



Ao longo deste ano, como deve ficar a participação da Petrobras no setor petroquímico?



As projeções do público para o desempenho da Petrobras indicam um cenário positivo para a empresa em 2009. Para 44,1% dos entrevistados a organização aumentará sua participação no setor petroquímico, enquanto outros 37,8% acreditam que ela permanecerá com a mesma parcela atual. Essa visão é fruto, em grande parte, das reestruturações que ocorreram no setor e dos lucros alcançados pela Petrobras, especialmente no último ano.

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 Morêl

EQUIPAMENTOS

Helmo

Temperatura nos trinques

Antenada na demanda do transformadores de injeção, a **Helmo Equipamentos**, focada em maquinário para refrigeração industrial, introduz um compacto termoregulador, ressaltado pelo diretor técnico-comercial João Cesar Sanches como um econômico e moderno sistema de controle de temperatura em processos industriais. Conjugando resistências elétricas de

aquecimento, baixo fator de carga e longa vida útil, o lançamento conta com trocadores de calor com fonte de água externa para resfriamento e está disponível nas potências de 6 a 24 kW. Possui controlador eletrônico de temperatura microprocessado e variados parâmetros de programação, o que, segundo

Sanches, assegura o controle preciso da temperatura de trabalho desejada. Orçado na faixa de R\$ 7.000,00, o termoregulador alinha ainda recur-

Termoregulador: compacto, repõe automaticamente a água.



so como a motobomba tipo vertical com eixo em inox e corpo em bronze; reservatório também em inox e isolado termicamente; circuito hidráulico e conexões em inox e latão; e reposição automática de água diretamente da fonte de resfriamento.

DISTRIBUIÇÃO

quantiQ

Esse nome é o máximo

Com nome derivado do latim quantum (o quanto, o máximo possível, em tradução livre) e criado pela consultoria **Gad Branding**, a **quantiQ** substitui a denominação **Ipiranga Química (IQ)**, distribuidora de produtos químicos e petroquímicos há 18 anos na ativa e hoje sob controle da **Braskem**, como um dos resultados da incorporação, por esta empresa, dos ativos petroquímicos do Grupo Ipiranga. A razão social da varejista mudou para **iQ Soluções & Química S.A.** A troca da denominação, aliás, era uma exigência formal colocada no acerto de condições da venda da Ipiranga Química



Arantes: resinas repondem por 18-20% do faturamento.

e seu braço na distribuição, Ipiranga Química. Fernando Abrantes, dirigente da IQ mantido como diretor presidente da quantiQ, situa em R\$ 619,7 milhões o faturamento aferido em 2008 e fixa meta de crescimento de 19% para este ano, índice passível de revisão diante do desdobramento da turbulência econômica. O dirigente credita 80% do seu movimento à divisão de produtos químicos e, nesse bojo, preza em especial a divisão Lifescience, focada nas áreas de cosméticos, fármacos e nutrição. O reduto de termoplásticos participa em 18-20% da receita da distribuidora e é gerido pelo líder de polímeros Fabiano Bianchi e pelo líder nacional de negócios João Miguel

ANLUZ resistências elétricas

SOLUÇÃO EM AQUECIMENTO ELÉTRICO PARA QUALQUER APLICAÇÃO

36 anos

FONE: (11) 2242-8200

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

PLASTINCOLOR Indústria e Comércio Ltda.

MAIS DE 20 ANOS DE PARCERIA ENTRE RECICLAGEM E QUALIDADE

Fornecemos:

Serviços de granulação de PET
Amorfo e Cristalizado

Masterbatch para PET
Branqueadores Ópticos - Tonalizantes - Anti-Blocking - Cores Especiais

Plásticos de Engenharia

Fone/Fax: (11) 4442-2680 www.plastincolor.com.br plastincolor@plastincolor.com.br

Chamma. Na rede de agentes da Braskem, a quantiQ sobressai por pouco depender das vendas de resinas poliolefinicas (PP e PE) e por ser a única sem barreira geográfica de atuação e a atuar como distribuidora multibandeira, uma vez que também comercializa polietileno de baixa densidade da **Petroquímica Triunfo**.

INJEÇÃO HT MIR

Começar de novo

Após um período de reestruturação internacio-

nal, pós-compra das marcas **Wave** e **MIR**, a fabricante suíça de injetoras **HT**, comandada por Pietro Nicolazi, retorna ao Brasil, agora como **HT MIR**, para inaugurar a filial das Américas. Conhecedor há mais de uma década da tecnologia italiana MIR, Wagner Martinez foi o nome escolhido para presidir a HT MIR do Brasil, representação na ativa desde janeiro último e que reúne no portfólio modelos de 30 a 10.000 toneladas de força de fechamento.

Martinez, que no período de consolidação da HT MIR fundou a Automatech para prestação de serviços e assis-

tência técnica em injetoras, já comemora a venda de quatro máquinas no bimestre de estréia no mercado brasileiro. Na lista de pedidos, informa, constam um modelo HMG de 200 toneladas, um híbrido de 450 toneladas, um Hidroblock de 270 toneladas e outro HT Silver de 160 toneladas. Sem revelar os clientes, Martinez abre que o foco é atender

tanto o mercado de injeção de plástico quanto de elastômeros e termofixos, com tipos variados de fechamento mecânico, elétrico e híbrido. O chamariz dos equipamentos ofertados, ele pondera, é a junção da qualidade da tecnologia européia ao baixo custo obtido com a transferência da montagem das máquinas para a China.

ORGANOGRAMA

- **Andreas Kripzak**, ex-diretor comercial para estirênicos da Basf no Brasil, ingressou na diretoria de exportação da Companhia Brasileira de Cartuchos.
- Especializado no mercado de sopro, **Fernando Moraes** deixou a equipe comercial da Quatter e foi admitido na distribuidora Replas para integrar o quadro de vendas de polietilenos importados da Sabic.

PRONATEC

MAQUINAS E EQUIPAMENTOS

Conheça os Equipamentos Pronatec Tecnologia Avançada para Indústria de plástico.



Laminadora Dubladora



Laminadora Formadora de Bolhas



Extrusora Laminadora Formadora de Bolha



Máquina Cortadora de Tubetes Semi-Automática



Laminadora Coating



Extrusora de Polietileno Expandido (FOAM)



Corte e Solda para Bolha e FOAM

PRONATEC EQUIPAMENTOS INDÚSTRIA E COMÉRCIO LTDA.

VENDAS@PRONATEC.COM.BR - FONE/FAX: (11) 3948-1881 - ACESSO: WWW.PRONATEC.COM.BR

TOP DO MÊS

www.rone.com.br



De acordo com as especificações de segurança para moinhos NBR 15107.

MOINHOS PARA PEÇAS EM GERAL

CORTE TIPO TESOURA OU PARALELO

BAIXA E ALTA ROTAÇÃO

MOINHOS RONE

RONE IND. E COM. DE MÁQUINAS LTDA.
Rua dos Sentinelas, 400 – Pq. Industrial
Carapicuíba – SP – www.rone.com.br – moinhos@rone.com.br – Tel/Fax: (11) 4186.3777

Mainard
20 anos

MEDIDORES DE ESPESSURA

DURÔMETROS "SHORE"

BALANÇAS DE GRAMATURA



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

Rosciltec
Roscas e Cilindros



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

Rosiltec INDÚSTRIA MECÂNICA LTDA.
Rua Escorpião, 471 - São Mateus - São Paulo
Tel.: (11) 2018-5880 - Telefax: (11) 2018-5879
Site: www.rosiltec.com.br
E-mail: rosiltec@rosiltec.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

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

NÓS ASSUMIMOS UM COMPROMISSO COM A QUALIDADE

MOINHOS GRANULADORES E FACAS INDUSTRIAIS

- MOINHOS GRANULADORES DE 3 A 125HP
- FACAS INDUSTRIAIS
- TRANSPORTE PNEUMÁTICO
- LAVADORAS E SECADORAS
- AGLUTINADORES
- PENEIRAS DE QUALQUER GRANULOMETRIA
- AFIAÇÃO DE FACAS EM GERAL
- REFORMAS EM GERAL



Moynofac Ind. e Com. de Máq. e Equip. para Plásticos Ltda.
Rua Anambat, 1.109/A - Vila Maria
São Paulo / SP - CEP 02115-001
Tel.: (11) 2954-8556 - Fax: (11) 2955-5185
www.moynofac.com.br
moynofac@moynofac.com.br

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.digitri.com.br
Tel.: (11) 3511-2626
E-mail: dynisco@digitri.com.br

TODO O MUNDO ESTÁ TRATANDO COM CORONA BRASIL

* Exportamos para América Latina, América do Norte, Europa e Ásia

- Criamos soluções inovadoras para o seu produto.
- Atendimento diferenciado.
- Assistência Técnica garantida.
- Treinamento de operação e manutenção para seus funcionários.
- Completo estoque de peças e componentes para reposição.



ESTAÇÕES DE TRATAMENTO PARA APLICAÇÕES ATÉ L=4000MM
ESTAÇÕES ESPECIAIS COM ELETRODOS DE CERÂMICA PARA TRATAMENTO DE MATERIAIS METALIZADOS

SISTEMA DE TRATAMENTO PARA PEÇAS TRIDIMENSIONAIS

CORONA BRASIL

e-mail: vendas@coronabrasil.com.br
fone: (19) 3936.9441 / fax: (19) 3936.9445
www.coronabrasil.com.br

NOVA GERAÇÃO DE TRATADORES CORONA DE 1 A 30 KVA

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

MANUTENÇÃO INJETORAS

Sandretto e Outros Fabricantes

- Peças de reposição 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.
- Comandos eletrônicos Automata.



AUTOMATE SOLUTIONS

(11) 4653-1791

service@automatesolutions.com.br
www.automatesolutions.com.br

PLASTÔMETROS



Facilitamos o pagamento

Normas
ASTM D 1238
DIN 53735
é equivalentes

Aparelhos, Ponto de Fusão, Flamabilidade, etc.

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

MÁQUINAS DE CORTE E SOLDA

Para fabricação de sacos e sacolas plásticas de PE, PP e BOPP.

Disponíveis nos modelos: M-550, M-650, M-750, M-950, M-1100 e M-1400.

- Larguras úteis de corte de 530 a 1390 mm.
- Computadorizadas (CNC) - 100% digital.
- Comunicação via Internet.



- Cabeçotes para solda lateral / fundo / lateral com bainha.
- Produção real de até 420 cortes por minuto.
(Com excelente qualidade de solda e empilhamento).
- Fotocélula, desbobinador e mesa para montagem de acessórios, são equipamentos de série, em todos os modelos.
- Acessórios.



INDÚSTRIA E COMÉRCIO DE MÁQUINAS LTDA.

Rua Paulo Silveira Costa, 13
04775-200 - Jd. Marabá - São Paulo - SP
PABX: (11) 5686-9211- FAX: (11) 5686-9653
www.magmar.com.br



ANUNCIE EM PLÁSTICOS EM REVISTA

(11) 3666-8301

comercial@plasticosemrevista.com.br

PARRA
TECHNOLOGY



Av. Pierre Renoir, 110 - Jd. Britânia - Perus
São Paulo - SP - CEP 05269-000
Fones: 11 3916-6485 - 3911-2438 - 3911-8031
3911-8032 - Fax: 11 3911-6994
metalurgicaparra@metalurgicaparra.com.br

www.metalurgicaparra.com.br



DUPLA ROSCA CONSTRUÍDA EM AÇO DE
ALTÍSSIMA RESISTÊNCIA. CILINDRO PARA
DUPLA ROSCA CONSTRUÍDO EM AÇO DE
ALTÍSSIMA RESISTÊNCIA A ABRASÃO.



ROSCAS DESENVOLVIDAS PARA
PROCESSAR PEAD, PEBD, PELBD, PP, PS,
ABS, PVC, NYLON, PET, SAN E OUTROS
MATERIAIS DE ENGENHARIA.



A fibra em pessoa

O Brasil perdeu, em 30 de janeiro último, aos 83 anos, uma lenda entre seus empreendedores visionários, o empresário João Augusto Conrado do Amaral Gurgel. Ele ganhou notoriedade ao realizar, na década de 70, o sonho alimentado por 20 anos, desde os tempos de estudante de Engenharia: a construção de um carro totalmente nacional. Para chegar a esse feito que tornou Gurgel um mito ainda em vida, foi crucial a bagagem que acumulou como precursor do plástico com fibra de vidro (PRVF) no país.

Gurgel se familiarizou com o PRFV logo no início de sua carreira, como engenheiro da **General Motors (GM) do Brasil**. Seu desempenho o contemplou com uma bolsa para aprimorar conhecimentos no GM Institute, integrante da sede da montadora em Detroit. Foi em seus dois anos nesse centro de estudos que Gurgel despertou para a facilidade de moldagem e versatilidade do PRFV. Ele manteve aceso esse interesse ao retornar à GM do Brasil, como prova seu desligamento da montadora em 1958, para fundar e tocar sua empresa **Moplast - Moldagem de Plásticos**. Começou ali a desenvolver luminosos, móveis e peças industriais de PRFV e, numa operação à parte, projetava pequenos veículos, a exemplo de karts e mini-buggies. Em 1963, químico recém-formado, foi contratado por Gurgel para gerenciar o setor de PRFV e desfrutei o privilégio de tê-lo como um verdadeiro professor.

Pululavam, à época, as dificuldades para a Moplast deslanchar. Elas compreendiam desde um regime militar opressivo e adepto de juro altos e endividamento externo até um mercado nacional xucro em PRFV e o acesso complicadíssimo às matérias-primas, quase todas importadas, como aceleradores, catalisadores e a fibra de vidro. Havia apenas duas fabricantes locais de resinas de poliéster. Gurgel assestava o foco da Moplast sobre clientes menores e médios que exigissem baixo investimento em moldes. Produzidas pelos sistemas mais simples, hand-lay up e spray-up, as peças iniciais envolviam, por exemplo, teto solar, capô, painéis, defletores de radiadores, assentos e conchas de cadeiras.

Em 1965, Gurgel vendeu a Moplast, transação que acabou estimulando a mim e meu irmão, Fernando Farah, a abrir no mesmo ano a **Emplarel**, nossa empresa até hoje na ativa. Quanto a Gurgel, saiu atrás de seu sonho e fundou sua montadora em 1969. O negócio vingou e, amparada em correntes nacionalistas, a **Gurgel Indústria e Comércio de Veículos** chegou a montar 2.000 unidades/mês, puxadas pelo compacto BR-800 com carroceria de fibra. O sucesso enervou as montadoras múltis, que reagiram fazendo pressão contra a nova rival, inclusive nos círculos oficiais. Diante do apoio retirado pelo governo federal e do rompimento de contratos não honrados por governos estaduais, Gurgel acabou, como disse inconformado, arrastado à falência por decreto. Mas sua fibra, vale aqui o duplo sentido, permanece. •



Gurgel

Por Flávio Farah (fundador e diretor da Emplarel).

A 3ª EDIÇÃO DA EMBALA MINAS ESTÁ CHEGANDO COM MUITAS NOVIDADES!



14 a 16 de abril de 2009
EXPOMINAS Belo Horizonte - MG

3ª FEIRA INTERNACIONAL DE EMBALAGENS E PROCESSOS INDUSTRIAIS EM MINAS GERAIS

EXCLUSIVO

EMBALA & COMPRA

Rodada de Negócios para Compradores das Indústrias de Café, Carnes, Frios e Derivados, Calçados, Laticínios e Derivados, Bebidas, Farmacêuticos e Químicos para fins Industriais e do Açúcar do Estado de Minas Gerais

NOVOS EXPOSITORES, PRODUTOS, TECNOLOGIAS E SETORES

Ampliando os horizontes de seus negócios no pólo com maior crescimento industrial do Brasil

PALESTRA ESPECIAL

Profº Fábio Mestriner e Paulo Carramenha apresentando o Resultado da Pesquisa "A Embalagem na Visão dos Profissionais de Marketing" do Núcleo de Embalagens da ESPM, encomendada à GFK Indicator, patrocinada pelo Programa EMBALA.



EVENTOS INTEGRADOS



APOIO INSTITUCIONAL:



ENTIDADES INTEGRADAS:



REALIZAÇÃO:

GREENFIELD

Business Promotion

São Paulo - SP Rua Alexandre Dumas, 1601, cj. 26, Chác. Santo Antônio | CEP: 04717-004
Fone: (11) 3567.1890 | Fax: (11) 5184.1515

Recife - PE Rua Aureliana Meira Lins, 293, Boa Viagem | CEP: 51030-000
Fone: (81) 3343.1101 | 3461.1304 | Fax: (81) 3462.8813

embala@embalaweb.com.br | www.embalaweb.com.br

PET vai dar uma lavada

Em cinco anos, Fabiana Garcia, gerente de marketing para produtos de cuidados para o lar da **Procter & Gamble (P&G) do Brasil**, espera que as resistências culturais baixem a guarda e o sabão líquido para roupas abocanhe então 50% de um mercado em torno de 98% nas mãos do produto em pó. A tendência embute uma oportunidade cada vez mais rara para o plástico no Brasil, de largar da estaca zero num novo campo para embalagens, efeito do reinado da caixa de papelão em sabão em pó.

No Brasil, a P&G desponta entre os pontas de lança dessa ofensiva, com os frascos de um e três litros de Ariel Líquido Max, munidos de copo dosador e ofertados desde 2008 como opção ao sabão em pó da marca. “Do lançamento em agosto passado até fevereiro último, as vendas bateram a expectativa em 30%”, festeja Fabiana. O produto da P&G, ela frisa, o único de cunho universal num campo dominado por tipos dirigidos a nichos específicos, já lidera a



Fabiana Garcia: sabão líquido muda hábito de consumo com auxílio de PET.

categoria dos sabões líquidos especiais e detém 0,5% de participação no mercado geral de detergentes para roupas (pó incluso). Segundo a consultoria **Latin Panel**, sabões para roupas hoje faturam por volta de R\$ 3,1 bilhões anuais. Nos EUA, retoma o fio a gerente, o sabão líquido de roupa assina 88% das vendas da categoria, contra 33% na Espanha, por exemplo. A diferença decorre da cultura da consumidora em cada mercado. No caso brasileiro, ela esclarece, a P&G sentiu o vento a favor em pesquisa na

qual captou significativa parcela de usuárias insatisfeita com o sabão em pó, reação a senões como a remoção incompleta de manchas ou resíduos deixados na roupa.

Após pesquisas quantitativas e qualitativas, Fabiana conta que a P&G designou sua divisão de P&D e design na Venezuela para projetar, com subsídios repassados pela operação brasileira, os frascos de PET para Ariel líquido. “Os levantamentos também definiram nossa consumidora padrão como uma perfeccionista, integrante principalmente das classes A e B, com família de quatro a cinco membros e que utiliza dois quilos mensais de sabão em pó”, sintetiza a executiva.

Munida desses dados, a P&G não economiza na promoção de Ariel líquido na mídia, como o merchandising no Big Brother 9, e no ponto de venda (PDV), a exemplo de demonstrações ao vivo da eficácia do produto e da estratégia de apresentá-lo ao público no supermercado. “Preparamos a dona de casa para conhecer o sabão

líquido colocando-o primeiro em ilhas isoladas nas lojas”, revela Fabiana. “Por sua vez, na gôndola de limpeza doméstica, a compradora percebe então a quebra de padrão instituída pelo frasco plástico, em meio a um mar de caixas de papelão do sabão em pó”. Entra em cena o terceiro anel do marketing: o conteúdo visível. “A compradora queria esse acesso, proporcionado pela embalagem”, pondera a gerente. “Sua transparência transmite a imagem de limpeza do produto, de um verde denso considerado ativo relevante da marca Ariel”.

São Paulo foi a praça de melhor resposta à oferta de Ariel líquido, considera a gerente, enquanto Rio e o Nordeste manifestaram mais resistência em mudar o hábito de lavar roupa com sabão em pó e uma preocupação bem maior com o preço da novidade. Cotada a R\$ 5,75, fixa Fabiana, a versão de um litro de Ariel custa 10-15% acima do preço médio do sabão em pó. Ela justifica a diferença enfatizando o desempenho superior e, diante de hipóteses como baixar a quantidade e preço do produto, para penetrar no maciço consumo popular, comenta sucinta que tudo é possível. “Mas Ariel líquido ainda tem chão pela frente em seu mercado antes de entrar no piso da pirâmide”. •

ARIEL LÍQUIDO: A TROPA DE ELITE DAS EMBALAGENS

FRASCO: VERSÃO DE 1 LITRO - ALPLA (ARGENTINA) E PLASTIPAK (BRASIL); VERSÃO DE 3 LITROS - PLASTIMEC (ARGENTINA)

TAMPA: VERSÃO DE 1 LITRO - IGARATIBA (BRASIL); VERSÃO DE 3 LITROS - PLASTIMEC (ARGENTINA)

COPO DOSADOR DE POLIETILENO: DOORMANN (BRASIL)

RÓTULO AUTO-ADESIVO: AGM (ARGENTINA)

FILME STRETCH: VALFILM E PLASTSEVEN (BRASIL)

Fonte: Procter & Gamble

Uma travessia de sucesso

A Pavan Zanetti iniciou sua história quando o setor de sopro de termoplásticos começava a se desenvolver no Brasil.

A empresa, que começou fabricando moldes de injeção e sopro, tornou-se, após anos de luta, trabalho e desenvolvimento tecnológico, um dos principais fabricantes de sopradoras do país, liderando o fornecimento de equipamentos para o setor.

Sua missão de fabricar máquinas cada vez mais produtivas e confiáveis para o mercado brasileiro, expandiu-se para toda a América Latina e, hoje, busca mercados mais exigentes, como meta de tornar sua marca globalizada.

Agradecemos aos nossos clientes e fornecedores pelo apoio em nossa caminhada, lado a lado e rumo a novas conquistas.

Pavan Zanetti:

Um futuro alicerçado em grandes vitórias.

**pavan
zanetti** **pz** **40
anos**

Experiência e Solidez garantindo Qualidade



Rua Timbiras, 383 - Americana - SP - Brasil - PABX: 55 19 3475.8500
Internet: www.pavanzanetti.com.br



husky_pdf