

BOLSA FAMÍLIA

Como mudou
o consumo de
duas cadastradas
no programa

MEIO AMBIENTE

As sacolas
sob o crivo do
Pão de Açúcar

Petroquímica Deram um nó no pipeline



A soma da crise
imprevista com o esperado
ciclo de baixa nos preços aperta
as margens e volume de vendas de resinas

**Com a Triunfo você
continuará colhendo
os melhores resultados.**



P *Petroquímica*
Triunfo

A qualidade dos produtos para uso agrícola que a Triunfo produz e comercializa é fruto de muitos estudos e avanços técnicos. A partir de PEBD e de copolímeros de EVA são desenvolvidos produtos com proteção à radiação ultravioleta, projetados especialmente para utilização em cobertura de estufas e túneis dos mais variados tamanhos e aplicações.

Por oferecerem um excelente desempenho térmico, durabilidade e resistência às intempéries, nossos produtos são fundamentais para o sucesso no processo de cultivo de alto desempenho de frutas, verduras, flores e de mudas em geral.

Acesse nosso site www.ptriunfo.com.br, consulte *Produtos/Catálogo por Aplicação/Filmes para Uso Agrícola* e conheça todos nossos produtos para plasticultura.

Serviço de Atendimento ao Cliente: 0800 015 4888



De olhos bem fechados

Nesses anos passados de bolha de liquidez e crédito abundantes, o Brasil foi notícia em virtude dos saltos elásticos no consumo geral, puxado pelo poder aquisitivo revigorado das classes de baixa renda. Furada a bolha pela crise financeira, as expectativas de o país passar por 2009 com menos escoriações em sua economia voltam-se para a robustez do seu mercado interno, encabeçado pela população do piso da pirâmide. Vieram principalmente dela, pois afagada com programas assistencialistas e melhora do salário mínimo, os altos índices de aprovação do presidente antes do alastramento do crash financeiro mundial. E é para garantir a continuidade desse apoio e conter o desemprego, mais agressivo junto à mão-de-obra pouco qualificada, esta dominada pela classe C, que o governo agora embaralha sua campanha eleitoral com ações anticrise centradas no incentivo ao consumo em especial de baixa renda, a exemplo do duvidado programa de um milhão de moradias populares e da redução de IPI para carros e materiais de construção.

Embora resinas sejam sensores da economia, dada sua diversidade de mercados, a cadeia do plástico desfrutou os últimos anos de bonança sem a menor preocupação de entender o público de baixa renda e como ele enxerga o material. Não há registro de pesquisa ou análise a respeito encomendada ou apresentada por petroquímicas, transformadores ou entidades que os representem. O pensamento generalizado no setor: como os produtos intermediários (embalagens, componentes etc) comandam as aplicações do plástico, estudar o comportamento da classe C é assunto da indústria de produtos finais.

É pouco provável que o setor mude de atitude. Se, em fases de alta do consumo, sempre relutou em adquirir levantamentos até sobre sua imagem ou seus problemas e interesses diretos, a exemplo de pesquisas na área de embalagens, a possibilidade de fazê-lo em ciclos de baixa é quase utópica. Esse nível de desinformação explica a atitude reativa predominante nos transformadores diante de propostas de inovações. Deixam, invariavelmente, a iniciativa das sugestões a cargo das indústrias finais que atendem. Afinal, é delas a obrigação de conhecer a ponta do consumo.

O setor plástico não sabe o que está perdendo. Na seção Sensor deste número, por exemplo, uma entrevista básica com duas cadastradas do programa Bolsa Família traduz para bons entendedores várias frentes de oportunidades para o plástico no cotidiano da classe C. A matéria também pega o setor na curva quando as entrevistadas exprimem uma noção 100% errada da reciclagem (sinal de uma política de comunicação ineficaz) e quando afirmam que topariam pagar pela sacola que é dada pelo supermercado, em favor da proteção ambiental. Conforme foi arquivado, os supermercadistas não cobram pela sacola sob temor de perder clientes.

Vale a pena encomendar uma pesquisa?

Renato Rizzutti



Nadjane e Dejanira de Oliveira, cadastradas no Bolsa Família.

**A INDÚSTRIA DO
PLÁSTICO NÃO
SABE O QUE PERDE
AO PERMANECER
AFASTADA DA PONTA
DO CONSUMO**

OPORTUNIDADES

06 Mundo novo sem porteira

Fábrica tailandesa do **Grupo Jacto** produz as peças plásticas de seus pulverizadores.



SENSOR

08 A bolsa e a vida

A subsistência de Dejanira Taciana de Oliveira e Nadjane Tatiana de Oliveira depende basicamente do Bolsa Família. Em entrevista, elas revelam como o programa mudou o consumo da classe C e sua visão do plástico.



Renato Rizzutti

RASANTE

12 Notícias on line

Coletânea das matérias divulgadas diariamente no site www.plasticosemrevista.com.br. Nesta edição, o fim da produção de sopradoras pela **Bekum Brasil**, o plano de expansão em shrink/stretch da **AG Remy** e o crescimento da **Riffel** em motopeças injetadas.



ESPECIAL_PETROQUÍMICA

O setor de resinas enfrenta um ciclo de baixa piorado pela crise financeira global

20 Um nó duro de desatar



Stockxpert

Fotos: Divulgação

Março 2009
Nº 546 - Ano 47

Diretores

Beatriz de Mello Helman
Hélio Helman

REDAÇÃO

Diretor

Hélio Helman
editor@plasticosemrevista.com.br

Reportagem

Lilian Araujo
reporter1@plasticosemrevista.com.br

Direção de Arte

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 60.893.617/0001-05

Redação, administração e publicidade
Rua Piaui, 1164 - casas 7 e 8
São Paulo-SP - CEP 01241-000
Telefax: 3666-8301

e-mail: definicao@definicao.com.br
www.plasticosemrevista.com.br

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

CTP e impressão

Ipsis Gráfica e Editora S.A.

Fotos

Renato Rizzutti

Capa

Alexsandro Rodrigues

Fotos da Capa

Stockxpert



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

Circulação: Abril/2009

MEMBRO DA ANATEC

Associação das Editoras de Publicações Técnicas Dirigidas e Especializadas

DESTAQUE
PESQUISA & MARKETING
www.destaque.inf.br

42 Foco nas resinas

O setor plástico opina em enquete sobre movimentos e tendências na petroquímica.

MEIO AMBIENTE



48 Contagem regressiva

Grupo Pão de Açúcar aprova sacola resistente e promove ações para evitar seu consumo.

MARKETING

44 Os lançamentos em produtos e serviços

Lubrizol introduz CPVC para tubos de água quente e SML assedia ala nobre de stretch com extrusora de alta produção.



TENDÊNCIAS

54 Voando alto

Carlos Martini, o rei do bumerangue no Brasil, deixou a madeira pelo plástico e quer montar fábrica de injeção.



Mundo novo sem porteira

Filial na Tailândia abre o Sudeste Asiático ao Grupo Jacto



Interman: produção na Tailândia sem carga tributária.

Jiro Nishimura, presidente do **Grupo Jacto**, é um globetrotter. À menor notícia de uma tecnologia capaz de fortalecer sua companhia, locomotiva nacional em máquinas agrícolas e peças técnicas e embalagens industriais de plástico, ele cruza o mundo atrás da informação. Nesses anos dourados de liquidez internacional de sobra, período decepado pela crise desde setembro último, Nishimura incluiu a globalização do agronegócio como outra justificativa para viajar. Após avaliar alternativas como China, Indonésia e Vietnã, foi seduzido pela receptividade ao investidor encontrada na Tailândia. Na surdina, o Grupo Jacto injetou US\$ 5 milhões numa fábrica de pulverizadores costais de 12 a 20 litros, nicho de polietileno de alta densidade (PEAD), inaugurada em outubro último em Rayong, a 140

km a leste de Bangcoc. “A proposta é cobrir de perto o Sudeste Asiático”, abre o dirigente. “O Vietnã, por exemplo, é grande usuário dos pulverizadores no cultivo de café que lidera mundialmente e outros bons mercados são Indonésia e Bangladesh”.



Nishimura: crise afetou menos os pedidos de pequenos agricultores.

Sob a razão social **Interman Corporation**, a filial do Grupo Jacto, escorada no know-how da transformadora brasileira do grupo, a **Unipac**, debutou com capacidade estimada em 500.000 pulverizadores anuais, justo quando a recessão se espalhava pelo campo no anel do Pacífico. “A crise tolheu mais os pedidos de agroempresas que os de pequenos agricultores financiados por governos para a compra de implementos agrícolas”, percebe Nishimura. “Ainda assim, a Interman não está parada”.

A planta tailandesa partiu com uma

sopradora e três injetoras e um efetivo de 25 funcionários, parte deles treinada no Brasil pela equipe da Unipac. “Os tailandeses recebem bem quem lhes oferece trabalho e gostam de aprender”, avalia o industrial, fixando o salário mensal na Interman em US\$ 120 mais 33% de encargos sociais, “remuneração inferior à do mesmo nível profissional no Brasil”, ele completa. No comparativo entre os dois países, Nishimura informa que a Interman saiu em dois meses de uma “área no mato” para uma planta em funcionamento e o processo de implantação total da nova subsidiária absorveu um ano. “O cronograma foi cumprido à risca”, ele elogia. No Brasil, demonstram levantamentos, apenas abrir uma empresa consome um ano em média. Tem mais: em contraste com a massacrante carga tributária brasileira, a Interman opera isenta de impostos, “por vender somente no mercado externo”, explica Nishimura. “A política do governo tailandês busca incentivar a produção de artigos para exportação”. No compartimento dos custos, Nishimura calcula que a resina

da Ásia – região formadora de preços na petroquímica mundial – saia 10-20% mais barata que a similar brasileira.

No momento, assinala o presidente do Grupo Jacto, a Interman nacionaliza os componentes plásticos dos pulverizadores e os completa com as peças metálicas remetidas do Brasil pela Unipac. Devido ao ônus logístico e risco de fricção com o mostruário da Unipac, Nishimura descarta a possibilidade de



Pulverizador tailandês: peças de PEAD com know how da Unipac.

comercializar no Brasil uma quantidade expressiva dos pulverizadores

despachados de Rayong. Mas ele considera viável importar da filial na Tailândia equipamentos dirigidos a nichos de demanda restrita, completando assim o raio de alcance do catálogo da Unipac. “É o caso dos pulverizadores para o segmento de reflorestamento que estamos trazendo”, completa Nishimura. •



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.



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

A bolsa e a vida

As mudanças no consumo e o plástico no cotidiano de duas cadastradas no Bolsa Família



Nadjane e Dejanira: acesso a produtos melhores e noções distorcidas sobre reciclagem.

De uma população à beira dos 200 milhões de habitantes, as classes A e B respondem por 30% e a maior fatia, da ordem de 42%, é preenchida pela classe C. Por si só, essa musculatura explica a avalanche de pesquisas e análises sobre o poder de compra do piso da pirâmide. O programa Bolsa Família acentuou, em anos seguidos de transferência de recursos à população pobre, a importância desse universo de consumo. Como o plástico é ativo fixo da vida cotidiana, **Plásticos em Revista (PR)** tem divulgado levantamentos sobre a classe C, ou então,

investimentos de empresas estimulados pela massa de pessoas pobres tornadas consumidoras efetivas pelo programa do governo. Com o intuito de aclarar a visão do setor plástico sobre o consumo de baixa renda, Plásticos em Revista entrevistou duas moradoras da favela paulistana de Paraisópolis. Sem ocupação, elas dependem basicamente, há aproximadamente quatro anos, do Bolsa Família para viver. Dejanira Taciana de Oliveira, 48 anos e quatro filhos em casa, recebe R\$ 102,00 mensais, renda que, ajudada pela família, sobe à média de R\$ 300,00. Por sua vez,

Nadjane Tatiana de Oliveira, 35 anos e três filhos, ganha R\$ 60,00 mensais e, via bicos e ajuda da comunidade, consegue em regra elevar sua renda à faixa mensal de R\$ 400. Ambas não pagam água e luz – alegam que o orçamento doméstico estouraria. Têm casa própria de alvenaria, TV, DVD, CD player, telefone e geladeira. Nadjane possui ainda um PC bem antigo. Dejanira completou o ensino fundamental e Nadjane fez o ensino médio e, tendo até que catar papel para custear o curso, graduou-se como auxiliar de enfermagem, ofício que abandonou.

PR - Como vocês repartem as despesas básicas do mês?

Dejanira - O supermercado pega um terço dos meus gastos. Compro ali em torno de R\$ 100,00 por quinzena.

Nadjane - Eu gasto em torno de R\$ 150,00 mensais em alimentos. Não frequento apenas os mercadinhos da vizinhança. Vou sempre aos supermercados das redondezas atrás das promoções. Muitas vezes, seus preços são menores que o dos mercadinhos.

PR - Vocês dão preferência à qualidade ou à quantidade dos produtos que compram?

Dejanira - Pela quantidade que meu dinheiro permite comprar. Isso vale para tudo.

Nadjane - Também compro quase tudo pela quantidade. O preço decide minhas compras desde xampu e condicionador a desinfetante. Mas abro exceção para

alguns produtos mais caros, mas rendem mais, caso do arroz **Camil**.

PR - Diante da prateleira, você acha importante poder visualizar o conteúdo de que tipo de produtos?

Dejanira - Eu prefiro a embalagem transparente, para verificar o estado de produtos como carne e massas.

Nadjane - Também sou a favor da transparência. Mas não acho isso necessário para bolachas, por exemplo, de tanto que me acostumei com a embalagem opaca. E como o estado das bolachas em geral é bom, não vejo razão para reclamar da embalagem opaca. Aliás, compro bolacha e chocolate por causa das crianças e, como somos todos magros lá em casa, não acho necessário maior controle do peso delas. Procuro apenas evitar o abuso no consumo de doce para não correr risco de acabar no dentista.



Biscoitos: consumo bafejado pelo Bolsa Família.

“Eu levo os garrafas de PET vazias para encher de cândida, desinfetante e detergente num postinho”. (Nadjane)



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

PR - Com o Bolsa Família, vocês passaram a comprar produtos melhores do que levavam antes de entrarem para o programa ou produtos antes não tinham como adquirir?

Dejanira - Consegui assim comprar, por exemplo, arroz, feijão e carne de qualidade melhor. Também, passei a levar bolacha. Antes do Bolsa Família eu limpava a casa usando apenas sabão de coco para tudo. Com o dinheiro do programa, passei a comprar material de limpeza.

Nadjane - O Bolsa Família me permitiu comprar semanalmente legumes e frutas. Antes só fazia isso em intervalos maiores.

fins de semana ou em ocasiões especiais?

Dejanira - Macarronada. Em geral, compramos a massa com ajuda da família e amigos para todo mundo comer no almoço de domingo.

Nadjane - Além da macarronada do fim de semana, em casa consumimos dois dias por semana, o guaraná Dolly, por ser o mais barato.

PR - Vocês costumam reutilizar as garrafas de PET das bebidas que compram?

Nadjane - Sim. Eu levo as garrafas vazias para encher de cândida, desinfetante e

garrafas de PET imprestáveis?

Dejanira e Nadjane - Não. Damos para os catadores.

PR - Se um produto é apresentado a vocês como reciclável ou biodegradável e por isso custa mais caro que o normal, vocês acham justo e levam?

Dejanira - Eu não compro.

Nadjane - Acho um absurdo utilizar a proteção do meio ambiente como pretexto para se cobrar a mais por um produto. Sou a favor da defesa da natureza mas nunca compraria esse produto.

PR - Vocês têm noção do que significam as palavras descartável e reciclável?

Dejanira e Nadjane - Descartável é o que se usa uma vez e joga fora. Reciclável é um produto que permite ser usado de novo. Por exemplo, a garrafa de PET vazia que a gente leva para o postinho encher de desinfetante.

Nadjane - Outro exemplo de reciclável: a garrafa vazia de PET que serve para ser cortada em forma de brinquedos dados a meus filhos na escola.

PR - Hoje em dia, diante da preocupação com o meio ambiente, os supermercados de muitos países cobram pela sacola na saída do caixa. No Brasil, um estudo no ano passado situou em torno de R\$ 0,03 o preço dessa sacola para o consumidor. Vocês concordariam em pagar por essa sacola hoje dada para proteger a natureza ou mudariam de supermercado?

Dejanira - Eu pagaria, sim.

Nadjane - Não só pagaria, como já paguei por volta de R\$ 0,40 por uma sacola numa compra que fiz no atacarejo Assaí (N.R. - rede do Grupo Pão de Açúcar, ver seção Meio Ambiente, à pág. 48). •

“Antes do Bolsa Família eu limpava a casa usando apenas sabão de coco para tudo. Com o dinheiro do programa, passei a comprar material de limpeza”. (Dejanira)

Quanto a produtos de melhor qualidade que o programa me deu acesso, já citei o arroz de maior rendimento.

PR - Quando vocês encontram um produto acondicionado em plástico, vidro ou metal, qual a embalagem escolhida?

Dejanira e Nadjane - É a de plástico, por ser reciclável.

PR - Qual a embalagem que vocês acham mais difícil de abrir?

Dejanira - A lata.

Nadjane - A lata é mesmo a embalagem mais complicada de abrir. Por isso, quando posso, dispenso a lata e levo massas e molhos hoje fornecidos em caixa de papelão (N.R. - caixa cartonada).

PR - Quais produtos você considera supérfluos na sua lista de compras, ou então, só os compra para consumir em

detergente num postinho (N.R. - comércio informal) aqui perto. Sai bem mais barato que comprar no supermercado.

Dejanira - Eu faço a mesma coisa.

PR - Mas vocês têm crianças em casa. Não temem que, por engano, elas bebam cândida supondo que é refrigerante ou suco?

Dejanira - Nunca passei por isso.

Nadjane - Já aconteceu comigo. Uma das minhas filhas bebeu cândida e tivemos que a levar intoxicada para o pronto-socorro.

PR - E ainda assim você, uma ex-auxiliar de enfermagem, continua a encher essas garrafas com material de limpeza?

Nadjane - Fazer o quê? É a alternativa mais barata.

PR - Vocês costumam vender as

Economia de energia e custos graças à inovadora tecnologia MRS

Máxima eficiência na produção de chapas de termoformagem a partir de PET reciclado

Graças à não haver necessidade das unidades de cristalização e secagem, e com a utilização de um sistema de vácuo simples, a nova extrusora MRS da Gneuss Kunststofftechnik GmbH, Bad Oeynhausen, Alemanha, oferece uma considerável economia de energia de aprox. 20% e de espaço.

Desde seu lançamento há um ano e meio, a extrusora MRS (Sistema de Múltiplas Rotações) já comprovou seu desempenho em várias linhas de produção de chapas para embalagens.

Em contraste com sistemas convencionais, através da inovadora tecnologia MRS, mesmo os flakes de garrafas PET pós-consumo muito contaminados podem ser transformados diretamente, e sem qualquer pré-tratamento, em chapas para embalagens de alto valor. Sem cristalização e secagem, somente com uma filtração de um estágio do material fundido e sem bomba de polímero adicional. O sistema de desgaseificação da MRS é simples e robusto e serve não somente para a remoção da água, mas também para a descontaminação da massa. Sua construção compacta reduz a complexidade da linha e possibilita, deste modo, a máxima disponibilidade da instalação com custos mínimos de manutenção.

Tecnologia MRS

A estrutura da MRS baseia-se no comprovado conceito da robusta extrusora monorosca com zona de desgaseificação especial. O material polimérico é conduzido sobre um grande tambor rotativo monorosca. Paralelas ao eixo de rotação do tambor encontram-se, dependendo da versão, 8 a 10 cavidades cilíndricas com roscas satélites transportadoras. Estas roscas são acionadas por uma coroa dentada e giram em sentido contrário ao do

tambor da extrusora. As cavidades cilíndricas situadas no tambor possuem uma abertura de aprox. 30 %, assegurando deste modo o acesso ideal da massa fundida.

Graças a esta construção patenteada, o tambor com sua grande superfície garante um desempenho de desgaseificação sem igual, e com um vácuo de somente 30 mbar. Este nível de vácuo é tranquilamente atingido com bombas de vácuo convencionais de anel líquido. Comparada à monorosca convencional, na MRS a superfície da massa aumenta em aprox. 4,5 vezes e, em comparação com uma extrusora de rosca dupla, em 3 vezes. A troca superficial da massa aumenta em 25 até 50 vezes.

A MRS na produção de chapas para termoformagem PET

Na prática, a MRS foi primeiramente utilizada no processamento de PET. Várias linhas de produção (para chapas, granulados e fitas de arquear) foram equipadas com extrusoras MRS para o processamento de reciclado PET sem secagem.

Na zona de desgaseificação, as moléculas de água, existentes no reciclado PET sem secagem, são extraídas



INSTALAÇÃO COM
EXTRUSORA MRS GNEUSS



CONCEITO
DA ROSCA MRS



PRODUÇÃO DE CHAPAS NO BRASIL, MRS 110, 600 KG/H



através de vácuo (processo de difusão). A viscosidade da massa fundida pode ser controlada pelo nível do vácuo.

A MRS plastifica e desgaseifica o material de entrada, o sistema RSFgenius filtra o material com 56-75 µm e o viscosímetro online mede a viscosidade do poliéster antes da matriz. A bomba de vácuo é controlada de forma a manter a viscosidade constante através do controle automático da pressão absoluta. Deste modo a espessura do filme e sua alta qualidade são mantidas constantes.

VISITE-NOS
BRASILPLAST

NPE: Pavilhão B1,
Stand 65039

CHINAPLAS: Pavilhão 5.7,
Stand E71

Para consultas, favor
entrar em contato com:
Sr. Andres Grunewald

Gneuss Ltda.
Al. Rio Negro, 1084 - cj. 114
06454-000 - Barueri
SP - Brasil

Fone/Fax: +55 11 4191-1449

e-mail: gneuss@uol.com.br

Riffel pisa fundo



A crise é brava em bens duráveis, mas não o suficiente para levar a **Riffel**, verbete nacional em motopeças, a reduzir a marcha de sua operação de peças injetadas e integrantes da sua Linha Plásticos, a exemplo de lentes, piscas e lanternas. Nesta entrevista a Plásticos em Revista (PR), Amarildo Aguiar, diretor comercial dessa indústria de Blumenau (SC), esclarece tacadas como a compra de uma de suas prestadoras de serviços, a transformadora catarinense **Plasmotécnica**; revela contar com fornecedores até na China e sublinha a meta traçada para a linha de componentes injetados de motos: subir para 12,5% sua parcela no faturamento da empresa este ano.

PR - Por que a Riffel comprou este ano a transformadora catarinense de injetados Plasmotécnica?

Aguiar - A estratégia foi adquirir a marca e os moldes da Plasmotécnica, de muita força no mercado, e realizar uma migração desta marca para o que hoje é conhecido como Linha Plásticos Riffel. Fica claro, portanto, que não deixamos de terceirizar a produção de peças plásticas. Ainda é realizada por parceiros, pois apostamos na horizontalização da produção. Dessa forma, conseguimos ampliar a participação no mercado de duas rodas, nosso objetivo principal, oferecendo produtos de qualidade superior em todos os segmentos. A propósito, nossos parceiros no Brasil possuem injetoras de 100 a 300 toneladas. Na China, desenvolvemos outras parcerias que utilizam equipamentos

entre 100 a 200 toneladas de força de fechamento.

PR - Qual a estimativa do seu consumo de resinas (ABS, PVC, PSAl, PMMA etc.) em 2008 e perspectivas para 2009?

Aguiar - Nosso consumo total dessas resinas cresceu aproximadamente 7% de 2007 para 2008 e projetamos um salto de 12% para 2009.

PR - A Riffel conta com ferramentaria próxima ou encomenda seus moldes de injeção ao pólo de Santa Catarina?

Aguiar - Recorremos ao parque catarinense de ferramentarias, devido à sua proximidade e excelência.

PR - Qual a participação de peças plásticas no faturamento em 2008?

Aguiar - Em torno de 7% e planejamos elevar a participação a 12,5% do faturamento até o final de 2009. Aliás pretendemos reinvestir 50% do lucro líquido do negócio de

plásticos este ano. Pelos nossos cálculos, aliás, a resina participa com 40% em média na composição do custo total das nossas peças plásticas, ficando a mão-de-obra com a maior fatia pois, além da etapa de injeção, o processo compreende ainda a montagem dos componentes.

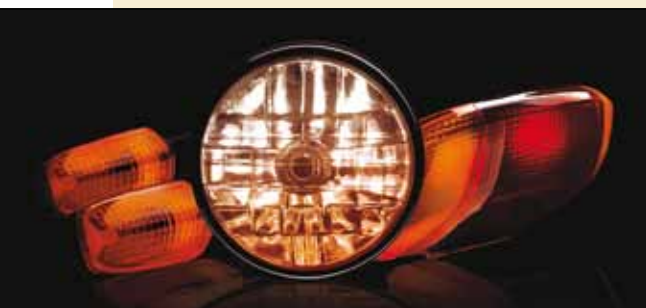
PR - Qual o espaço para o reciclado nas suas peças plásticas, para atender o mercado de reposição?

Aguiar - A ideia de utilizar material reciclado é considerada, e até desejada, levando em conta as questões ambientais. Mas prezamos também a qualidade de nosso produto. Por este motivo, materiais reciclados são utilizados apenas em percentuais que não venham a comprometer a resistência, durabilidade e características visuais das peças.

PR - Como a Riffel avalia a possibilidade de produzir em plástico peças de motos fabricadas tradicionalmente com metal?

Aguiar - A Riffel sempre considera a possibilidade de substituir uma peça metálica por plástico, com base na evidente análise dos aspectos funcionais pelo departamento de engenharia. Já migraram para os polímeros peças de motos como para-choques, suportes, protetores de correntes, etc. No momento, não estamos com o foco voltado para isso, mas para revitalizar e completar a linha de peças plásticas disponíveis e reforçar a participação da empresa neste mercado.

Conjunto de iluminação



Paixão  Distribuição

Estirênicos para CONVERSÃO

Portfólio completo de **PS/PSAI** - Poliestirenos,
SAN - Estireno Acrinolitrla, **ABS** - Acrinolitrla
Butadieno Estireno e **Especialidades** da



The Chemical Company

para converter em produtos de qualidade pelos
mais variados processos transformadores.
Activas, distribuição oficial com atendimento,
desenvolvimento, assistência técnica, entrega,
estoques regularizadores e um histórico de
relacionamento **sem a menor crise**.

Transpiramos soluções. Conheça todo o nosso
mix de resinas e diferenciais.

A gente se vê também na Brasilplast



ACTIVAS®

Distribuição de Resinas Termoplásticas

www.activas.com.br



Activas-NE
(81) 3476-5050

Activas-RJ
(21) 2240-5200

Activas-SP
(11) 3525-5000

Activas-SC
(47) 3437-5001

Activas-RS
(54) 3028-9400

Bekum fecha fábrica

Dinamo global em sopradoras por extrusão contínua, a alemã **Bekum** decidiu vender sua desativada fábrica em São Paulo, confirma Wolfgang Schwarz, consultor contratado pela corporação berlinesa para reestruturar a operação brasileira. Conforme adianta, a intenção é transferir a atividade para uma instalação menor (alugada ou adquirida) em São Paulo. Seu foco, ele especifica, será dominado pela importação de sopradoras de alto padrão para grandes clientes no país, fornecimento de peças sobressalentes, serviços de retrofit de máquinas Bekum na ativa e, se os custos se mostrarem competitivos perante as unidades do grupo na



Europa e EUA, Schwarz solta a hipótese remota de montar em caráter eventual, no futuro endereço, sopradoras de perfil mais econômico.

Schwarz justifica com queda livre das vendas das sopradoras nacionalizadas o fechamento, evidenciado em fevereiro com a demissão de 58 funcionários, da fábrica na zona sul paulistana, após 35 anos como sede da subsidiária brasileira do grupo. Pela sua análise, a Bekum perdeu terreno devido à manifesta preferência do segmento nacional de sopro por máquinas cujo principal chamariz é o preço, enquanto os equipamentos da grife alemã se diferenciam pelo requinte tecnológico. Com as vendas pela ladeira abaixo, segue Schwarz, a matriz da Bekum subsidiou por alguns anos a operação brasileira até concluir que essa postura era insustentável – ainda mais num período de recessão que pega em cheio a Alemanha e EUA, países onde a Bekum tem fábricas. Mas, como a empresa dispõe no Brasil de um parque de linhas Bekum em funcionamento na faixa de 1.300 unidades, assinala o consultor, a cúpula em Berlim optou por reestruturar a atuação de sua base no país, descartando a alternativa de abandonar o mercado. Schwarz reitera que seu trabalho é implantar as vias que levem o negócio no Brasil a deixar de ser sustentado pela matriz e caminhar com as próprias pernas. Por essa carência de recursos da sua operação local, ele encaixa, a Bekum não vai figurar, pela primeira vez em muitos anos, entre os expositores da Brasilplast 2009.

Suspense na AG Remy

Top de linha em stretch e shrink, a mineira **AG Remy** escapou incólume, em seu balanço de 2008, das escoriações provocadas pelo alastramento da crise financeira a partir do fatídico quarto trimestre do ano passado. No notebook do diretor comercial Plínio Carvalho, as vendas dessa indústria que emplaca 25 anos em agosto próximo cresceram em torno de 20% no último período, avanço atribuído por ele à captação de novos clientes e à implantação de programas de redução de custos. A brusca retração da economia, ele revela, foi sentida na carteira de pedidos da AG Remy em janeiro último. Essa freada, ele deixa claro, mantém em fogo brando um projeto para expandir em torno de 20% a capacidade instalada na sede em Belo Horizonte. Conforme assinala Carvalho, a intenção da empresa é aguardar o desdobramento do cenário neste semestre para definir de vez a acalentada ampliação.

Ao longo de 2008, expõe Carvalho, a AG Remy produziu sua média habitual de 1.200 t/mês de películas. O movimento foi puxado em 50,7%, ele fixa, pelo filme



Carvalho

A sua empresa pronta para a NF-e

A tecnologia aliada à simplicidade e com baixo custo na emissão de Notas Fiscais Eletrônicas. Tudo em um único software, sem a necessidade de softwares de terceiros.



Gerenciamento Empresarial

Emissão de Notas Fiscais
Controle de Estoque
Controle Financeiro
e muito mais...



Bancos Contábil

Lançamento Bancário
Lançamento Contábil
Emissão de Cheques
e muito mais...



Com os nossos softwares fica muito mais fácil gerenciar a sua empresa

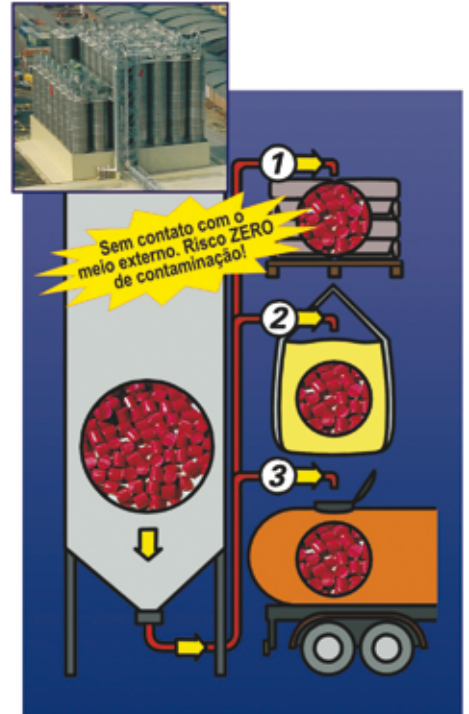


www.servsystem.com.br 11 5904-SERV ou 11 5904-7378

Silogística

Solução 3 em 1!

Dos silos, a matéria-prima segue direto para sacos, big-bags ou caminhões graneleiros.



Logística em armazenagem e despacho JMB Zeppelin: A solução 3 em 1 para os seus problemas de armazenagem e despacho da matéria-prima produzida.

Do silo, ela é diretamente embalada em sacos ou big-bags; ou despachada em caminhões graneleiros.

É a aplicação do conceito just-in-time, com total rapidez, economia e absoluta limpeza.

Trabalhe com maior eficiência com a logística da JMB Zeppelin!

JMB ZEPPELIN
bulk handling solutions

JMB ZEPPELIN Equipamentos Industriais Ltda.
Tel (011) 4393-9410 - Fax (011) 4392-2333
vendas@jmbz.com.br
Rua João XXIII, 650, Cep: 09851-707
São Bernardo do Campo - SP

www.jmbzeppelin.com.br

Winpack, um tipo nobre de stretch produzido com exclusividade pela AG Remy. Carvalho sublinha a superioridade de Winpack em relação ao stretch convencional, embora custe 100% acima do stretch de palletização manual, versão da película cuja tendência é o desaparecimento, sustenta o diretor. Segundo salienta, Winpack sobressai pela facilidade de aplicação, resistência a danos no transporte e manuseio, maior rendimento de mão-de-obra e por utilizar cerca de 20% a menos de polietilenos para efetuar a mesma função do stretch tradicional com padrão de qualidade mais elevado. De volta à segmentação de suas vendas no ano passado, Carvalho complementa o quadro reservando uma parcela de 34,7% à sua série de stretch Estenkol Extra, provida pela tecnologia da transformadora italiana **Dario Manuli** e cujo mercado não passa pela mira de Winpack. Por fim, o diretor situa em 14,6% a participação dos filmes shrink em suas vendas em 2008.

Carvalho reconhece shrink como um filme altamente commodity e movido a preço em razão de um número alentado de competidores menores em cena. Ainda assim, deixa claro, o filme termoencolhível não sai do foco da AG Remy devido à sua excelência tecnológica e seu alto poder de fogo na comercialização e no atendimento pós-venda. Ele pondera ainda que, conforme a voz corrente dos analistas, se grande parte da concorrência menor em shrink tem baixa visibilidade fiscal, seus clientes, em decorrência, também serão constituídos predominantemente por empresas pequenas cujas compras, no cálculo

final, não são significativas no universo total do filme termoencolhível. Para o diretor comercial, a exigência crescente da nota fiscal eletrônica acabará ratificando essa análise.

Marcas à parte



Stockxpert

A **Mexichem** decidiu não incorporar aos ativos de sua controlada **Amanco**, vice-líder em tubos de policloreto de vinila (PVC) no Brasil, as três fábricas da **Plastubos**, indústria mineira cuja compra do controle total o grupo mexicano completou no início do ano. Amanco e Plastubos operarão como empresas independentes, delimita Hilton Saporiski, diretor geral da Plastubos. A marca Plastubos permanece em cena e, quanto à razão social, muda de DVG Indústria e Comércio Ltda. para Plastubos Ltda., ele indica.

Pela avaliação de Saporiski, o segmento de público com o qual a Plastubos se identifica busca produtos de qualidade ao melhor preço de mercado e representa 39% dos consumo nacional de dutos vinílicos. No último período, estimativas setoriais situam as vendas domésticas totais de tubos (predial e infraestrutura) e conexões de PVC na casa de 410.000 t/a, consumo 16% acima do aferido em 2007. Nesse cenário, o grupo Mexichem

desponta no país como o maior controlador múlti de operações locais de tubos: a capacidade na faixa de 125.000 t/a da Amanco, a cargo de duas fábricas em Santa Catarina, uma em São Paulo e outra em Pernambuco, e o potencial arredondado em 30.000 t/a da Plastubos, por conta de unidades em Minas Gerais, Goiás e Alagoas. Nesse quadro, a Plastubos passa a desfrutar a mesma condição que distingue a Amanco no reduto brasileiro de tubos, proporcionada pelo acesso direto à resina do seu controlador, pois a Mexichem é o único produtor de PVC no México e Colômbia. Analistas calculam que, no ano passado, o Brasil trouxe 36.000 toneladas de PVC colombiano e praticamente não importou o polímero mexicano, pois onerado por tarifa antidumping. Para impulsionar o negócio da Plastubos, Saporiski salienta ações como ampliar o portfólio da empresa, mediante a oferta de conexões para o mercado predial, e consolidar uma rede de distribuição de cobertura nacional.

A cor do dinheiro

Nos quatro anos passados de liquidez e crédito abundantes, uma quantidade significativa de compositores de masterbatches brotou no Sul, para cobrir de perto transformadores locais antes supridos apenas

pelas grandes indústrias de concentrados sediadas em São Paulo. A compositora paranaense **Colorfix** decidiu trilhar o caminho inverso, inaugurando em abril uma filial, munida de estoque e laboratório, em São Caetano do Sul, em plena Grande São Paulo.

Amarildo Bazan, diretor comercial da Colorfix, justifica a tacada com a rapidez que clientes lhe cobram para o fornecimento de cores especiais. Conforme explica, a sede da compositora, em Curitiba, formula em média de sete a oito cores por semana. Em regra, detalha Bazan, a empresa desenvolve uma cor sob encomenda em quatro dias, mas o atendimento à clientela paulista eleva esse prazo em torno de 48 horas, consumidas no recebimento e envio de materiais. De acordo com o executivo, dois dias a mais podem influir desfavoravelmente na disputa de um projeto, em especial perante clientes vinculados a embalagens de renovação frequente, caso de cosméticos e alimentos, ele exemplifica. Com a montagem do laboratório de cores em São Paulo, a Colorfix ganha a agilidade necessária para sobressair nas licitações locais e fortalece sua presença num mercado que ela já cobre ao vivo com um gerente comercial, oito vendedores



Bazan

e uma engenheira técnica, descreve Bazan. Com a estrutura de estoque e os serviços do laboratório, confia o diretor, a expectativa é de que a participação de São Paulo nas vendas da Colorfix suba da faixa atual de 15% para 25% até dezembro próximo. No momento, arremata o diretor comercial, a Colorfix opera em Curitiba com parque de 12 extrusoras, responsável por uma capacidade instalada para especialidades (masters, aditivos, compostos etc.) que ele arredonda na casa de 700 t/mês.

Sopro completo

Ainda imersa na fase de escolha da marca do equipamento, a **Romi** já decidiu expor na Brasilplast, em maio próximo, um modelo da sua nova série de sopradoras de pré-formas de PET, confirma Fábio Seabra, diretor de comercialização de máquinas para plástico dessa indústria de Santa Bárbara d'Oeste. Investimento não desvendado, a estreia da Romi no sopro de PET decorre da aquisição, efetuada



Seabra

ao final de janeiro último e divulgada para a mídia em fevereiro, do limitado negócio de sopradoras de PET (inclusas tecnologia e carteira de pedidos) da nacional Digmotor. Seabra comenta, a propósito, que o porte pequeno dos seis modelos de sopradoras montados pela **Digmotor** e a tecnologia que ela assegura ter desenvolvido internamente motivaram a Romi a fechar a transação. Conforme esclarece o executivo, a Romi, na pole dos fabricantes de

Sempre uma solução rápida em polímeros de engenharia

Há mais de 6 anos distribuindo Polímeros de Engenharia da DuPont com excelência no atendimento, qualidade, pontualidade, comprometimento, parceria e superação.
Empresa Certificada NBR ISO 9001:2000 pela SGS.

Produtos:

- Acretal (POM) • Nylon (PA) • DuPont™ Castin® • DuPont™ Delrin® • DuPont™ Hytrel® • DuPont™ Mexlon® • DuPont™ Rynite® • DuPont™ Zytel® • DuPont™ Zytel® HTL®

Consulte-nos:

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

POLYFAST
Polímeros

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

www.polyfast.com.br

injetoras nacionais, buscava meios de diversificar sua recente presença no reduto de sopradoras, iniciada ao final de 2007 com a compra da **JAC**, fabricante menor de máquinas de sopro por extrusão contínua. Embora com apenas sete anos de ativa no mercado de PET e, calcula Seabra, tendo entregue somente cerca de 30 máquinas até passar o bastão à Romi, a Digmotor formou uma carteira estável de transformadores menores, em especial fontes de água e indústrias de vinagre, inatingíveis pelas sopradoras de classe global de pré-formas, talhadas para as robustas tiragens exigidas por usuários como grandes engarrafadoras de refrigerantes. É essa clientela adepta de baixas escalas e frascos commodities que a Romi tem na mira para sua estreia



PET em vinagre: na mira da Romi.

no sopro de PET, delimita Seabra, descartando de imediato a hipótese de a Romi fechar o cerco ao poliéster estendendo o braço na montagem de injetoras de pré-formas. •

Notícias on line

Acesse matérias divulgadas diariamente no site www.plasticosemrevista.com.br

PRONATEC
MÁQUINAS E EQUIPAMENTOS

Conheça os Equipamentos Pronatec Tecnologia Avançada para Indústria de plástico.



Laminadora Dubladora



Laminadora Formadora de Bolhas



Extrusora Laminadora Formadora de Bolha



Laminadora Coating



Extrusora de Polietileno Expandido (FOAM)



Corte e Solda para Bolha e FOAM

PRONATEC EQUIPAMENTOS INDÚSTRIA E COMÉRCIO LTDA.

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

Não fique fora do roteiro destes filmes!

Participe do Simpósio que é uma pós graduação!

PROGRAMA

05 de maio

<u>08:00 - 08:30 hs</u>	Credenciamento
<u>08:30 - 09:00 hs</u>	Abertura
<u>09:00 - 10:00 hs</u>	Últimas e Revolucionárias Tecnologias para a Fabricação de Filmes Stretch Mark Jones Gloucester Engineering
<u>10:00 - 10:45 hs</u>	Stretch Hood - Um Jeito Moderno, Rápido e Eficiente para Embalar seu Produto Nicolino Panebianco Petroquímica Triunfo
<u>10:45 - 11:00 hs</u>	Coffee Break
<u>11:00 - 12:00 hs</u>	Equipamentos para Produção de Filmes para Stretch Hood Carl Johnson Gloucester Engineering
<u>12:00 - 13:00 hs</u>	CASE - CAMIL ALIMENTOS Wilson Vicente da Cruz Gerente Logística Alexandre Du Rocher Gerente de Marketing

06 de maio

<u>08:30 - 09:45 hs</u>	Avanços na Tecnologia de Filmes Termoencolhíveis de Alta Transparência Jorge Gomes - Dow Química
<u>09:45 - 10:15 hs</u>	Extrusão de Shrink e Stretch Periféricos como Atalho para a Excelência Ricardo Prado - Piovan
<u>10:15 - 11:00 hs</u>	Filmes Stretch e Shrink Requisitos para Atender as Exigências do Mercado Carlos André Silva - Braskem
<u>11:00 - 11:15 hs</u>	Coffee Break
<u>11:15 - 12:15 hs</u>	Reembalagem Stretch e Shrink Ana Moreira - Quattor
<u>12:15 - 13:15 hs</u>	CASE - DIAGEO Fernando Marchesan diretor de supply chain

INFORMAÇÕES GERAIS:

Data e Local: 05 e 06 de maio Holiday Inn Rua Professor Milton Rodrigues, 100
(anexo ao Pavilhão do Anhembi, onde estará sendo realizada a Brasilplast)

Idiomas: Português e Inglês, com tradução simultânea

Organização do Simpósio: Plásticos em Revista Editora Definição Definição Promoções e Eventos

PATROCÍNIOS



05 e 06 de maio de 2009
Holiday Inn - São Paulo

I SIMPÓSIO A Evolução da Tecnologia de Filmes Stretch e Shrink

INSCRIÇÃO

Valor da inscrição: R\$ 600,00 (a partir de três inscrições por empresa será concedido um desconto de 10%)

Associados da ABIPLAST, ABIEF, INP E SIRESP: R\$ 480,00 (preço único)

Todos os inscritos receberão uma assinatura gratuita de Plásticos em Revista, válida por um ano.

Forma de pagamento: depósito bancário IDENTIFICADO com o CNPJ (empresa) ou CPF (pessoa física), nominal a EDITORA DEFINIÇÃO LTDA - CNPJ 60.893.617/0001-05

Dados bancários: Banco Itaú (341) - Agência: 0186 - C/C 17455-3

Contato: EDITORA DEFINIÇÃO LTDA / DEFINIÇÃO PROMOÇÕES E EVENTOS LTDA

Fone: (11) 3666-8301, com Keli ou Rita - e-mail: definicao@definicao.com.br

A ficha de inscrição deverá ser preenchida e enviada com o comprovante do depósito identificado efetuado no ITAÚ em nome da EDITORA DEFINIÇÃO LTDA - CNPJ 60.893.617/0001-05, para Definição através do fax: (11) 3666-8301 r.628 ou e-mail: definicao@definicao.com.br.

FICHA DE INSCRIÇÃO

NOME.....

NOME PARA CRACHÁ.....

EMPRESA

CARGO.....

CNPJ..... CPF.....

ENDEREÇO CEP.....

CIDADE..... UF..... PAÍS.....

FONE FAX..... CELULAR.....

E-MAIL SITE.....

ASSOCIADO: () ABIPLAST () ABIEF () INP () SIRESP

APOIOS



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

definicao@definicao.com.br www.editoradefinicao.com.br

A foto entortou

Petroquímica enfrenta seu mais profundo ciclo de baixa, com a entrada de numerosas capacidades de PP e PE agravada pela recessão mundial

Até o quarto trimestre de 2008, a petroquímica mundial encarava 2009 entre resignada com a chegada do previsto ciclo de baixa e esperançosa de que, por mais um ano, a entrada de novas capacidades de polietileno (PP) e polipropileno (PP) na Ásia, integradas às matérias-primas mais abundantes e acessíveis do planeta, seria adiada. Esse atraso, desfrutado também em 2007, seria uma pedra a menos no caminho do setor de resinas que, nos últimos anos de liquidez global, amargou em suas margens o peso da alta do

petróleo e derivados, embora o consumo mundial de termoplásticos continuasse aquecido.

Momentos de pico do petróleo, com o barril cotado em três dígitos, e o ciclo persistente de alta do combustível, puxado pela procura mundial em ebulição, inspiraram, nos últimos anos dourados da economia global, dois movimentos cruciais das pedras no tabuleiro da petroquímica. Um deles foi a mudança efetiva do eixo dos preços para a Ásia, mérito de seu imbatível poder de fogo em nafta, gás e eteno. O outro lance



Gradin: importações tendem a recuar.

foi a migração de pesos-pesados em resinas dos EUA e Europa rumo à China e Oriente Médio, para a venda de suas operações ou formação de joint ventures com parceiros possuidores de robustas reservas de petróleo e derivados — o escudo perfeito, provido pela integração upstream (a montante) nas matérias-primas, para um produtor de termoplásticos atravessar o incontornável ciclo de baixa nos preços e superoferta de PP e PE. Em 2008, indica estudo da consultoria **Icisl**, Oriente Médio e China incidiram em cerca de 15% na capacidade mundial de eteno, participação que deve saltar à faixa de 28% em 2012, por força dos projetos



Foto: Divulgação



Stockxpert

em implantação nos dois locais.

Por reconhecer que uma baixa integração à refinaria colocaria em xeque as margens do negócio de resinas, a **GE**, entre outras legendas ocidentais em termoplásticos, vendeu a tempo (antes da eclosão da crise financeira) seu negócio de resinas e especialidades à estatal saudita **Sabic**. Já a **Dow** não teve a mesma sorte, pois o projeto de aliar sua atividade de plásticos à petrolífera estatal do Kuwait, teve o tapete puxado pelo governo daquele país poucos dias antes de 1º de janeiro último, quando a sociedade entraria em vigor. O governo kuwaitiano alegou que a iniciada recessão mundial

tirou o charme da joint venture, mesmo tendo como aliado o maior produtor mundial de PE.

O naufrágio do sonho da Dow, hoje à caça febril de parceiro regra 3 no Oriente Médio, dada a disponibilidade de matérias-primas numa região formadora de preços na cadeia do óleo, foi um dos efeitos mais desconcertantes do crash financeiro sobre os rumos da petroquímica internacional. Sob a zona de turbulência em cena desde o final de setembro, quando a economia mundial começou a tiritar de frio, a indústria de resinas afundou no olho de um furacão impensável pelo mais imaginativo de seus times de planejamento estratégico. Algumas fábricas de PP e PE entraram discretamente em campo na Ásia, desde o final de 2008 e início de 2009, mas a estreia do grosso dessas capacidades, refreada no ano passado por razões como problemas técnicos e atrasos na entrega dos equipamentos, é esperada com tensão para este ano e o próximo pelo setor mundial de PP e PE. Fontes do mercado aparecem no portal da Icis sustentando não ver necessidade de novas capacidades pelos próximos 10-15 anos,

O panorama piorou a olhos vistos em relação aos bons tempos de preocupação com apenas um bode na sala, o previsto ciclo de baixa decorrente dos projetos confirmados na Ásia. Não é à toa que a agência de rating **Moody's** contemplou em março com viés de baixa as perspectivas para a petroquímica mundial para os próximos 12-18 meses, conforme divulgou o portal da Icis. As justificativas da agência alinham margens deterioradas no setor, demanda fraca, ambiente recessivo e as capacidades que partem no Oriente Médio e China "de 2009 em diante". Além disso, comentam analistas como a consultoria **Nexant**, as margens do negócio

petroquímico no Oriente Médio caíram muito na garupa da redução do preço do petróleo e derivados. A China, por seu turno, tem reagido à calmaria no comércio exterior com estímulos à expansão do seu mercado doméstico, estreitando assim suas importações de resinas e, por tabela, alargando a sobra global de PP e PE, esta refletindo também a maior disponibilidade de termoplásticos nos EUA e Europa em recessão.

Em busca de ânimo para tocar a vida sob o temporal, não falta no mercado quem duvide do vigor do excedente atrelado à futura partida de numerosas plantas na Ásia (em especial Oriente Médio e China) e há quem ache que a quantidade crescente de fábricas desligadas na Europa e EUA, em função da falta de demanda regional e custos competitivos, acabará amortecendo o impacto do ingresso, num mundo em crise de término não sabido, das resinas a serem despejadas pelos novos complexos asiáticos. Icis estima a entrada no mercado, a curto prazo, de três milhões de toneladas de PP e mesmo volume para PE. Antes do colapso financeiro, no período do mar de rosas da liquidez, consultorias como a Nexant vaticinavam que o excedente asiático penetraria de leve e aos poucos, sem abalos traumáticos, num processo denominado soft landing (pouso suave, em tradução livre).

O saldo dos anos de liquidez e crédito de sobra não foi animador para a petroquímica no Brasil. Apesar da economia estável e dos festejados saltos do consumo interno, as margens do negócio acabavam afetadas pela situação cambial, pesados endividamentos em dólar, alta do óleo e um polêmico sistema de precificação da nafta, a cargo da **Petrobras**. Esse quadro impeliu o clamado rearranjo da petroquímica brasileira, capitaneado pela Petrobras que, assim, voltou à segunda geração como acionista de

peso e atuante na gestão do negócio. O setor petroquímico trocou então o perfil de produtores de poliolefinas (PP e PE) menores, fragmentados e não verticalizados upstream para a atual configuração de dois grandes grupos integrados no eteno: **Braskem** e, constituída em 2008, a **Quattor**. Essa nova musculatura, na voz corrente do ramo, proporciona aos dois grupos maior competitividade e resistência aos ciclos de baixa inerentes à indústria petroquímica.

De outro ponto de vista, os ciclos de baixa acentuam a percepção de algumas fragilidades do setor brasileiro de resinas. Entre os pontos vulneráveis, sobressaem o criticado método de precificação da nafta e o fato de, numa indústria commodity e globalizada, o Brasil não ser formador de preços, atuar predominantemente como exportador menor e spot e sua região, a América Latina, costuma ser alojada pelos ana-

listas no compartimento "row" (rest of the world, restante do mundo, em tradução livre).

Em contrapartida, do lado do mercado brasileiro, não há o que reclamar. Em 2008, por exemplo, o consumo aparente (produção+importação-exportação) de todas as resinas commodities (exceto PET), subiu 8% num exercício em que o PIB evoluiu 5% e, na realidade, equivaleu a 11 meses, observa Diego Donoso, diretor da Dow, para ilustrar o efeito da paradeira geral no quarto trimestre. A propósito, os indicadores setoriais do desempenho de cada resina em 2008 foram publicados no portal e na edição de janeiro/fevereiro (nº 545) de **Plásticos em Revista**. No plano imediato, os trunfos para o setor de termoplásticos melhor resistir à crise financeira e ao ciclo de baixa incluem, por exemplo, o contingente calculado pelo governo em 10 milhões de pessoas que entraram para o mercado nos últimos seis anos. Esses novos consumidores contribuirão, por exemplo, para a fábrica de 40.000 t/a de alimentos inaugurada pela **Nestlé** em fevereiro de 2007 na Bahia, com foco no Norte/Nordeste, já operar a pleno em nove meses de ativa. No setor automotivo, a **Toyota** confirma o investimento em sua segunda planta no país, a **Mitsubishi** alarga sua capacidade de montagem em Goiás e a redução



Embalagens de alimentos: mercado menos chamuscado pela crise.

do IPI já fez reagir as vendas de veículos no primeiro trimestre de 2009. Outra carta na manga, prezada em especial por policloreto de vinila (PVC), a resina de maior crescimento no consumo aparente em 2008 (27%), é o impulso aguardado neste ano pré-eleitoral pela construção civil para reagir à crise, através da realização de obras de saneamento do PAC e do ambicioso programa de 1 milhão de moradias populares. Os senões em jogo são a complexa conciliação desses planos de investimentos com o orçamento do governo e o risco de a burocracia emperrar a tramitação dos projetos e a liberação de recursos.

O último ano da festa mundial da liquidez e crédito abundante, fechou frustrante para a Braskem, o maior grupo petroquímico brasileiro. Em 2008, a desvalorização do real de 32%, aliada à freada do consumo no quarto trimestre e os custos oscilantes do petróleo e nafta, apontam o presidente Bernardo Gradin, influram no resultado líquido negativo de R\$ 2,5 bilhões contra lucro líquido

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

Ipiranga Química agora é



quantiQ

todo potencial da química

A Ipiranga Química sempre combinou os melhores elementos e as melhores pessoas para construir sua história de sucesso. Assim, nos transformamos na maior distribuidora de produtos químicos e petroquímicos para a indústria no Brasil. Hoje podemos dizer que entramos em um novo ciclo de evolução. Agora temos uma nova identidade, um novo nome e uma nova marca, mas com a mesma paixão, os mesmos valores, a mesma química de sempre. Agora somos quantiQ, uma empresa pronta para explorar e oferecer **todo o potencial da química.**

de R\$ 568 milhões em 2007. Conforme demonstra o dirigente, o preço em dólar da nafta Ara (“responsável por 80% dos custos da Braskem”, ele dimensiona) subiu 25% na primeira metade de 2008. Atingiu o pico em junho, com US\$ 1.091 /t, e desceu em dezembro a US\$ 1.078/t. O preço médio da nafta em 2008 foi fixado pela Braskem em US\$ 790/t. A cifra ficou 17% acima da média de 2007. Um exemplo do front dos petroquímicos básicos: a Braskem calcula em 51% o

cotação de R\$ 13,80 ao final de dezembro de 2007, quando analistas do mercado de capitais criticavam a rentabilidade dos papéis da empresa, atribuindo o desempenho aos reflexos do petróleo em alta e ao fortalecimento do real face ao dólar.

Gradin encara 2009 como um osso duro de roer para a petroquímica, em especial para as empresas em situação financeira vulnerável, o que não é o caso da Braskem, ele frisa, pois o

vendas externas. Com otimismo, Gradin sustenta que a China tende a diminuir suas exportações e priorizar o mercado doméstico, premida pelo combate ao desemprego, devendo assim crescer em torno de 6% este ano. Gradin também julga que o número de plantas não competitivas que estão sendo fechadas na Europa e EUA, por força da recessão mundial e dos custos imbatíveis dos complexos que partem na Ásia, ajudará a contrabalançar o excedente de termoplásticos provocado por mais de 20 novas fábricas de polipropileno (PP) e polietileno (PE) na esfera dos formadores de preços da petroquímica mundial – Oriente Médio e China.

O dirigente também sustenta, na contracorrente de boa parte dos analistas, que a desvalorização do real e o sumiço do crédito internacional para importadores diminuirão os volumes de resinas desembarcadas que turvaram o balanço brasileiro dos termoplásticos em 2008 – efeito também de paradas programadas nas três centrais, paralisações fora da pauta de 2009. No ano passado, reitera Gradin, a capacidade de polietileno (PE) da Braskem rodou a 80%; a de polipropileno (PP), 87% e, por fim, de eteno, 84% (-11% que em 2007; a produção de propeno baixou 13% em 2008). Menos dependente das paradas em Triunfo e Camaçari, a capacidade de policloreto de vinila (PVC) do grupo operou a 99%. A produção de PVC da Braskem chegou a 522.441 toneladas – o que deixa para a **Solvay Indupa** 176.226 toneladas, do total de 698.667 toneladas produzidas no ano passado, pelos indicadores preliminares da Comissão Setorial de Resinas Termoplásticas (Coplast) da **Abiquim**. Em PP, a Braskem produziu 731.506 toneladas, o que contempla a Quattor com 530.705 toneladas de um total dimensionado em 1.262.211 toneladas pela



Montadoras: produção reanimada pela redução do IPI.

aumento no preço internacional de butadieno em 2008, com tendência de baixa apenas no último trimestre do ano passado. Aliás, em 2007, o encarecimento de petróleo e derivados e a desvalorização do real também atazanaram o negócio de resinas. Em contrapartida, a economia doméstica e a petroquímica mundial surfavam então no azul da demanda em alta, desbotado bruscamente no último trimestre de 2008.

As ações preferenciais classe A da Braskem fecharam 2008 cotadas a R\$ 5,55 a unidade ou 60% abaixo da

grupo dispõe, conforme foi divulgado, de R\$ 3 bilhões em caixa para honrar compromissos e alongou para 11 anos o prazo médio de sua dívida (dívida líquida de R\$ 9 bilhões ao final de 2008). Para o presidente, 2009 começa particularmente desafiador, devido à conjugação da crise financeira sem precedentes com o previsto excedente doméstico e mundial de resinas poliolefinicas. A sobra mundial desses polímeros complica os planos dos exportadores brasileiros de termoplásticos, Braskem à frente, apesar de bafejados pelo câmbio favorável às

Coplast. Por sua vez, na esfera de PE, a Braskem produziu 1.447.525 toneladas em 2008. Deduzido esse volume do total compilado para esse polímero pela Coplast, cabem 673.001 toneladas para Quattor e **Petroquímica Triunfo**. No plano geral, situa Gradin, a produção de resinas da Braskem caiu 4% no último exercício.

Gradin retoma o fio da análise de 2008 aferindo, no âmbito das vendas internas da Braskem, queda de -3% em PE e saltos respectivos de 7% nos segmentos de PP e PVC. Na seara de eteno e propeno, a Braskem estima que suas vendas totais (exportações, inclusive) declinaram 22% em 2008, acumulando em torno de 758.000 toneladas. Ainda em termos de vendas totais da Braskem, o volume de PE caiu 16% em 2008, fechando em 1.367.059 toneladas; o de PP subiu 4%, chegando a 742.266 toneladas no ano passado, e o de PVC cresceu 2%, passando a 514.740 toneladas.

No mercado interno, nota Gradin, a queda da demanda no quarto trimestre de 2008 e a incerteza com os desdobramentos da crise levaram os clientes da Braskem a consumir seus estoques, sem renová-los de imediato. O presidente espera que o fluxo regular de reposição de estoques se regularize de

vez, tal como a oferta de crédito, a partir do segundo semestre. Ele defende essa expectativa argumentando que o sistema financeiro do Brasil está preparado como nunca para enfrentar a crise e o sistema bancário deve aos poucos se abrir mais a financiar a produção e consumo.

Nas contas de Gradin, o mercado brasileiro de resinas em geral cresceu 3% em 2008. Para 2009, a Braskem projeta aumento de 1,5% a 2,5% do PIB e de 3-5% no volume de vendas de termoplásticos.

No terreno de PE, Gradin reconhece um cenário complicado para a disputa devido à partida, agendada para o segundo trimestre, da planta de 200.000 t/a da Quattor em Santo André (SP). Outros complicadores, encaixa, são a busca de espaço para as exportações brasileiras num cenário internacional superofertado. Já no âmbito de PVC, Gradin avalia que seu consumo deve crescer apenas 3-4% este ano, devido ao crédito mais seletivo, contendo assim o ímpeto dos lançamentos imobiliários e obras de manutenção. No âmbito da infraestrutura, ele acha que, na prática, a burocracia morosa para licitações e desembolso de verbas públicas podem levar a dificuldades no combate aos déficits de saneamento e habitacional.

Gradin assinala, a propósito, que, tal como ocorreu sob o hiperaquecimento da construção civil em 2007, Braskem e Solvay Indupa tiveram que importar complementarmente PVC em 2008, devido à oferta doméstica insuficiente. O presidente reconhece como pouco confortável o fato de, para suprir a demanda doméstica a contento, os dois produtores locais da resina terem de importá-la dos principais países produtores (EUA, México, China etc.), em transações oneradas por sobretaxa antidumping, deferida a pedido das próprias Braskem e Solvay Indupa. Não fosse a sobretraxa, ele acredita, as importações inundariam o mercado nacional do vinil. Ele acredita que essas importações complementares, por parte de Braskem e Solvay, devem diminuir este ano, no qual a crise deve moderar o compasso de crescimento da construção civil. Ainda em prol da oferta doméstica de PVC, Gradin aponta o recente desgargalamento da Solvay Indupa em seu complexo em Santo André (SP) e, no plano menos imediato, o encaminhado projeto da Braskem, ainda a ser aprovado em definitivo, para ampliar em 2011 na faixa de 200.000 toneladas a capacidade instalada de PVC do grupo em Alagoas. •

RECICLAGEM EM TODOS OS SENTIDOS.



MGHS 25/1050 TF
Termofixagem



MGHS 800 A
Central de Moagem



420 LFX
Sobras de sopro e injeção



MGHS 20/300 TP
Tubos e Perfis

- MOINHOS
- AGLUTINADORES
- EXTRUSORAS
- PICOTADORAS
- SISTEMAS

**PARA RECICLAGEM
DE PE, PP E PET.**



SEIBT®
SOLUÇÕES PARA A INDÚSTRIA DO PLÁSTICO
Tecnologia para quem sabe aproveitar


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

Nada como ser popular

Giro de produtos essenciais escora o desempenho do termoplástico mais consumido

Por dois anos, pelo menos, a petroquímica nacional terá de apertar dois furos no cinto para amoldar-se a um cenário de excedente global e local e de demanda ainda em estágio de recuperação, julga Marco Antonio Quirino, vice-presidente para polietilenos (PE) da **Quattor**. “Aquele intensidade nas vendas desfrutada nos últimos anos de liquidez e crédito abundantes é página virada”. A propósito, ele acha que, do quarto trimestre de 2008 ao primeiro trimestre de 2009, as bolas de cristal dos visionários da economia operaram com pilha fraca. A partir do segundo trimestre, ele julga, será possível começar a distinguir o patamar de consumo no exercício atual. E decerto será mais moderado que o dos três trimestres iniciais de 2008, antes do crash financeiro, como indica a queda de 21,6% nas vendas domésticas de resinas em geral no primeiro bimestre de 2009 versus o mesmo período um ano antes.

Quirino considera, em essência, terminada a consolidação da petroquímica brasileira, dando forma a dois grupos de poliolefinas – **Braskem** e **Quattor** – mais integrados e, assim, bem melhor preparados para suportar ciclos de baixa

que no modelo anterior de empresas de escala inferior e sem a mesma conexão upstream. A competitividade melhorou, concorda o vice-presidente, e será posta à prova nesta crise que, por sinal, chamou o balanço de estreia da Quattor, acusando prejuízo nos resultados líquidos



Quirino: vendas devem se normalizar no segundo semestre.

de PP (R\$ 340 milhões) e PE (R\$ 163,8 milhões). O desempenho foi atribuído pela empresa a fatores como o impacto sobre os endividamentos causados pela valorização do dólar frente ao real, em particular ao final de 2008; demanda em queda e o cenário de compressão das margens dos termoplásticos em geral, decorrente de altos custos de matérias-primas aliados a dificuldades de

repassar esse ônus à transformação.

À margem da crise financeira, Quirino concorda que a petroquímica brasileira

tem um flanco exposto, por operar num setor commodity sem ser formadora de preços, papel hoje desempenhado pela Ásia. “É preciso mais interação dos elos na cadeia para contrabalançar essa desvantagem”. A partir da descoberta anunciada das reservas de óleo pré-sal e de mais fontes de gás natural, Quirino acredita que, daqui a alguns anos, o desenho de precificação na cadeia petroquímica brasileira será alterado pelo emprego dessas matérias-primas locais, favorecendo assim a rentabilidade da segunda geração.

A Quattor escalou o segundo trimestre como período de partida, em São Paulo, da planta de 200.000 t/a licenciada da **Chevron Phillips**. Devido à falta de eteno na PQU para suprir essa unidade, abastecimento disponível a partir da segunda metade do ano, Quirino explica que uma parcela desse petroquímico básico hoje dirigida a uma das duas plantas de polietileno de baixa densidade (PEBD) da Quattor em São Paulo será desviada para

em toneladas

PRODUTO	JAN/DEZ 2008	JAN/DEZ 2007
POLIETILENO DE BAIXA DENSIDADE		
Produção	590.112	690.530
Vendas Internas	468.399	518.398
Importações	34.328	13.699
Vipe	22.278	19.422
Vendas Externas	88.847	128.928
Consumo Aparente	535.592	575.301

Fonte: Coplast

em toneladas

PRODUTO	JAN/DEZ 2008	JAN/DEZ 2007
PEBD LINEAR		
Produção	605.371	685.066
Vendas Internas	374.234	385.591
Importações (com NCM 39019090)	240.400	193.092
Vipe	22.702	18.101
Vendas Externas	195.095	275.603
Consumo Aparente	650.677	602.555

Fonte: Coplast

a nova unidade swing (polietilenos de alta densidade/PEAD e de baixa densidade linear /PEBDL). Desse modo, reconhece, as duas fábricas em questão rodarão parcialmente, o que ele não acha motivo de lamento num período de demanda com freio tão puxado. Com a entrada em cena da planta swing paulista, o vice-presidente informa que o mercado presenciara um balanceamento do seu mix com a unidade multipropósito do Rio de Janeiro. Nesta última, pondera, o forte do mix é o leque de *grades* de PEBDL Univation, embora também forneça resinas bem aceitas de PEAD. Já na planta swing em São Paulo, a tecnologia Chevron Phillips sobressai, em especial, na gama de *grades* de PEAD, polímero que assim tende a prevalecer na produção dessa unidade cuja partida estava originalmente prevista para dezembro último.

A estreia da unidade swing de 200.000 t/a, mesmo operando parcialmente, deve levar a Quattor a exportar, no mínimo 20-25% de sua capacidade total de PE em 2009, situa Quirino. As vendas a um mercado internacional inundado serão um desafio e a Quattor espreita oportunidades em que vislumbre vantagens como as de ordem logística ou de receptividade a determinado *grade* num dado momento, ilustra o vice-presidente. Em paralelo, ele pretende fortalecer compromissos de suprimento regular, abandonando o comércio exterior spot que caracteriza a petroquímica brasileira em fases de alta da petroquímica mundial. Quirino também

está atento a mercados emergentes nos quais a transformação de plástico tem crescido, inclusive como meio de melhorar a qualidade de vida de uma população miserável com artefatos primários, como baldes e garrafões. Ele exemplifica com a África, em especial transformadores em crescimento em Angola.

Apesar da demanda mundial e local freada pela crise, da concorrência do PE argentino e do excedente brasileiro, Quirino descarta a alternativa de a Quattor desligar fábricas antigas e menores, uma praxe na petroquímica mundial, em prol de margens melhores do negócio, advindas de uma relação menos desproporcional entre oferta interna e demanda nacional. Conforme salienta, a Quattor queimará até o último cartucho para desbravar o mercado externo. Apenas se esse esforço extremo for em vão, condiciona o vice-presidente, a hipótese de desativar unidades não competitivas poderá ser estudada. Na mão oposta, Quirino acha que o excedente doméstico, a barreira cambial e a carência de crédito internacional para importadores não arrefecerão a contento o desembarque no Brasil de PE importado este ano. Quirino reitera que a Quattor reagirá a essa disputa em cada cliente que se inclinar para a resina internacional, demonstrando a qualidade

de sua produção e a conveniência do atendimento contínuo local, sem reivindicar tarifas antidumping. "O mercado petroquímico é internacional", assevera o dirigente.

Para este ano, Quirino não espera crescimento do consumo aparente (produção+importação-exportação) de PE. Ou seja, diz, ele deve seguir inerte em relação ao discreto avanço de 4,5% aferido em 2008. Ele julga que do quarto trimestre de 2008 ao primeiro de 2009, a recomposição de estoques sumiu de cena; os transformadores atravessaram o período de sinistrose econômica descapitalizados e consumindo da mão para a boca. Quirino acredita que a situação se restabeleça com fluxo regular de recomposição de estoques no segundo semestre. "Aliás, a oferta de crédito está se

recuperando" ele percebe. Em paralelo, ele pondera que polietilenos tendem a sofrer menos escoriações em ambiente de crise que resinas mais voltadas para bens duráveis. Afinal, raciocina, o maior mercado de PE é o das embalagens de alimentos. Em fase de retração, alimentos caros podem ser substituídos por alternativas mais em conta, mas o consumo em si não



Donoso: melhor não ler jornais e visitar os clientes.

cai, defende Quirino.

Para evoluir, o consumo de polietilenos depende bem menos do crédito facilitado, o pulmão das vendas de bens duráveis, razão pela qual essa resina poliolefínica tende a passar com menos arranhões pela zona de turbulência econômica, endossam Henrique Lewi, diretor de produtos de PE para alta performance da Braskem, e César Dumont, diretor para segmentos de PE do grupo. Eles acham que o primeiro trimestre de 2009 acusou queda no movimento de PE como

seqüela do quarto trimestre problemático de 2008. No início de março, constatam, o mercado iniciou a reposição de estoques, processo que tende a se normalizar ainda no segundo semestre. Quanto às importações, eles comentam que os volumes se agigantaram em 2008 devido ao câmbio favorável e paradas nas três centrais do país. Em 2009 não há parada programada e o câmbio e escassez de crédito externo inibem as importações, ambos concluem. Por fim, Lewi e Dumont consideram que a partida da planta de 200.000 t/a da Quattor também influirá para os transformadores optarem pela resina doméstica.

Diante da sinistrose que grassa no noticiário financeiro e os palpites sobre o fim da crise volta e meia furados, Diego Donoso, diretor da **Dow** responsável por plásticos na América Latina, decidiu no primeiro trimestre não ler mais jornais. Conforme argumenta, as análises de gabinete destoam da realidade do mercado, absorvida por ele junto aos clientes no



Supermercado: compras de produtos básicos menos vulneráveis à crise.

Brasil e nas duas regiões que completam sua área de atuação — a zona do Equador à Argentina e a do México à Colômbia.

Em suas viagens pelo Brasil, Donoso captou um otimismo que, deixa claro, não passa pela tela do radar da imprensa. Sem abrir nomes, ele cita um transformador múlti de tampas para azeite em produção ininterrupta desde o ano passado e

PRODUTO	em toneladas	
	JAN/DEZ 2008	JAN/DEZ 2007
POLIETILENO DE ALTA DENSIDADE		
Produção	925.033	1.022.543
Vendas Internas	590.357	637.850
Importações	158.465	108.549
Vipe	11.509	10.102
Vendas Externas	246.377	374.216
Consumo Aparente	837.120	756.876

Fonte: Coplast

um fornecedor de embalagens flexíveis animado com as perspectivas pois, em fases de retração de consumo, filmes atraem desenvolvimentos com base em custos inferiores aos dos frascos rígidos. Donoso assinala ainda que o mesmo cliente, embora afetado pela queda nas exportações de frango, outro campo de suas embalagens, notou que, em contrapartida, o preço menor incentiva o consumidor em ambiente de crise a substituir carne por aves. O diretor da Dow também fecha com a corrente de analistas que apregoa que, em momentos de baixa liquidez e falta

de crédito, o consumidor posterga a compra de bens duráveis e contempla com mais verba os produtos essenciais nos supermercados, o quintal dos polietilenos (PE). “Presenciei essa reação em crises na Argentina”.

O vínculo de PE com produtos básicos e de alto giro é a justificativa de Donoso para o crescimento do consumo aparente

do polímero na Argentina, onde a Dow conta com o complexo da resina em Bahia Blanca, com o qual também cobre o Brasil. Pelas estimativas do diretor, o consumo aparente de PE avançou 1-1,5% na Argentina em 2008, apesar da explosão da crise no quarto trimestre, razão pela qual Donoso considera que o último exercício teve na realidade 11 meses.

As projeções originais da Dow, antes do colapso financeiro global, pendiam para crescimento de 4-5% para PE na Argentina, apesar da frustrante política econômica do governo Kurchner, pois a população de baixa renda é a menos prejudicada pelas ações do governo e constitui a classe mais identificada com alimentos e demais produtos básicos, comenta o executivo. O complexo de PE em Bahia Blanca, nota, rodou com 95% de ocupação no ano passado, tendo parada programada de 20 dias em julho último.

Numa análise macro, Donoso pondera que, no quarto trimestre de 2008, a chegada da crise financeira com a queda vertiginosa dos preços do óleo levou petroquímicas do mundo inteiro a pararem de produzir e seus estoques aumentaram, pois a clientela não se arriscou a comprar sob instabilidade econômica. A faceta do negócio mais afetada, ele julga, foi o excedente de resinas submetidas a exportações spot, que ficou momentaneamente sem destino. Daí também outro motivo da paralisação simultânea de muitas fábricas de resinas no exterior, completa.

Donoso se esquia de prever em números o desempenho do mercado latino-americano e brasileiro de PE este ano. Ele nota, porém, que o cenário pende para ciclos mais curtos de reposição de estoques, elevando a tensão nas negociações de compras de resina. “Dessa vez, a expectativa é de 2009 tenha 13 meses”. Apesar da crise financeira e excedente global de termoplásticos, Donoso con-

Cores.

A natureza cria, nós reproduzimos.



colorfix[®]
masterbatches

www.colorfix.com.br

Marcelo Spohr, gerente de marketing da Petroquímica Triunfo, produtora de PEBD e EVA, avalia em entrevista as dimensões da crise e as perspectivas imediatas.

sidera que a trajetória dos preços de PE primará por espasmos de alta, motivados pela disponibilidade pontual de margens da clientela e de compras preventivas em fases em que o mercado pressente reajustes nos preços. Nesse quadro, ele distingue, será essencial para o fornecedor de resina provar sua relação de parceria com o cliente, que tende também a ser mais assediado pela resina importada, sob pressão do excedente global. No Brasil, a anunciada partida da planta da Quattor no segundo trimestre não inquieta Donoso. A Dow coloca sua resina argentina no Brasil, sob as vantagens do Mercosul, tal como o faz a petroquímica brasileira no país vizinho, seu maior mercado fora do consumo doméstico. Desse modo, sublinha Donoso, o polietileno de Bahia Blanca já faz parte da oferta interna e tem mercado consolidado, fora das aplicações commodities como sacola de supermercado, e não tende a ser prejudicado pela entrada da planta swing paulista da Quattor.

O diretor considera mais preocupantes os efeitos do excedente de resinas gerado pela recessão global do que os prejuízos advindos da entrada em campo de mais unidades grandes e integradas na China e Oriente Médio. Conforme rememora, os analistas têm errado seguidamente as previsões referentes à partida desses empreendimentos ou sobre a intensidade com que as resinas ali produzidas ganharão o mercado. Na prática, enxerga Donoso, os cronogramas têm furado, vários projetos estão parados e, arremata, se houvesse mesmo tamanha sobra de polímeros, seus preços não teriam reagido com a recomposição de estoques, da forma observada a partir de março. “Os consultores cumprem seu papel ao elaborar as projeções”, observa o diretor. “O problema é a consistência das informações que lhes são repassadas”. •

PR - Como analisa a trajetória do preço do eteno adquirido por sua empresa entre janeiro a dezembro de 2008?

Spohr - Nosso eteno é adquirido da Braskem. Seu preço é referenciado ao do eteno de contrato praticado na Europa. Os preços de contratos na Europa são, ou ao menos



Spohr: recuperação comedida das vendas.

eram até o final de 2008, corrigidos trimestralmente, com base nas variações do trimestre anterior. Esta correção só é aplicada ao preços do eteno que compramos no mês seguinte ao da correção feita na Europa. É um esquema que funciona bem em tempos de estabilidade ou com variações moderadas dos preços. Nos três primeiros trimestres de 2008, por conta do aquecimento da economia, ocorreu um aumento intenso e continuado dos preços do petróleo e, com a natural defasagem, da nafta e eteno. Estes preços atingiram patamares altíssimos e inéditos. Foi assim até setembro, quando estourou a crise mundial. A partir daí, os preços do petróleo e derivados despencaram numa magnitude e velocidade também nunca

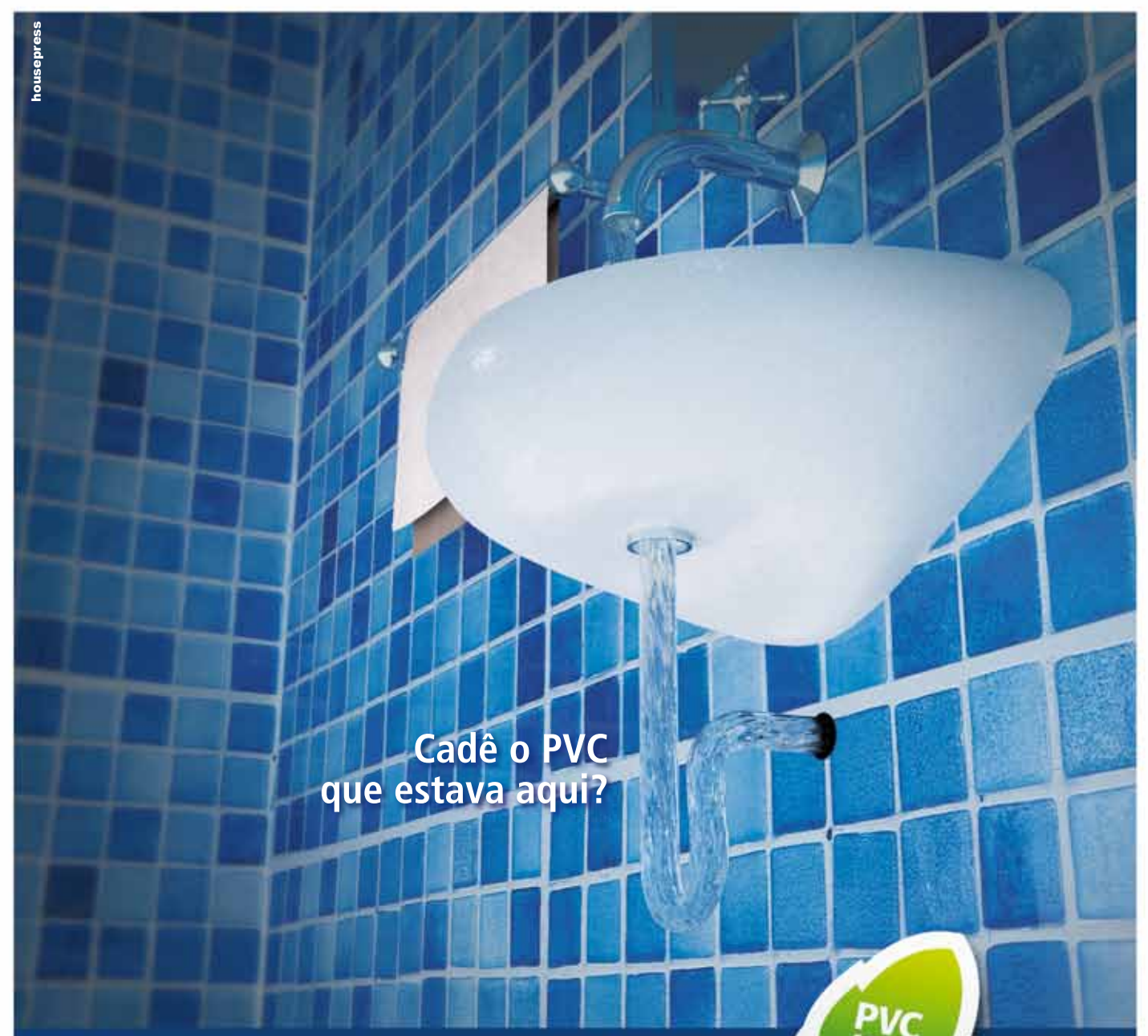
vistas. Nesse momento, o modelo de correção trimestral de preços se mostrou desastroso para os compradores de eteno. Afinal, o preço do eteno para o quarto trimestre de 2008, sofreu aumento devido às variações ainda positivas ocorridas no terceiro trimestre, justo quando o mercado começava a desabar. O elevado preço do eteno, a queda da demanda e o declínio dos preços dos polímeros deterioraram de forma brutal a qualidade dos negócios. Para a Petroquímica Triunfo, que ainda tem um mês de defasagem em relação à Europa, o efeito se prolongou até o final de janeiro último, quando o preço do eteno cedeu. A variação do câmbio no período só piorou a situação.

PR - O consumo aparente de PEBD fechou negativo em 2008, devido a fatores como as paradas programadas nas centrais. Qual a perspectiva para este ano?

Spohr - Já se percebe uma retração da demanda interna de polímeros. Ao final de 2008, ocorreu o consumo dos estoques que estavam nos transformadores. Esperava-se para os primeiros meses de 2009 uma retomada das vendas. Isso de fato ocorreu, mas não mais nos níveis anteriores ao início da crise, devido à baixa demanda na ponta. Para o futuro próximo, aguarda-se a continuação da recuperação das vendas num ritmo de lento a moderado, a depender da economia brasileira e mundial.

PR - Como avalia a possibilidade de, apesar da barreira cambial e sumiço de crédito internacional para importadores, aumentar este ano a presença de PEs importados no mercado brasileiro?

Spohr - Sim, é possível. Por bom tempo no passado recente, os preços internos foram mantidos bem acima dos internacionais, propiciando a entrada de quantidade apreciável de produtos importados. Com a atual queda dos preços internos, essa diferença diminui cada vez mais. Caso esse quadro persista, deve cair a presença de produto importado “extra-zona”. Os fatores influentes nessa questão são, no plano internacional, a competitividade dos árabes e, em nível local, a estratégia dos formadores de preços no mercado interno.



Cadê o PVC
que estava aqui?



A Solvay Indupa possui amplo conhecimento na fabricação do plástico PVC (Policloreto de Vinila), um dos materiais mais importantes para o transporte seguro da água potável e saneamento básico em todo o mundo. Para este setor, o PVC é muito mais do que uma matéria-prima que permite a fabricação de tubos e conexões, calhas, condutores, mangueiras e acessórios, entre outros: ele também oferece segurança aos usuários, ao meio ambiente e aos fabricantes. E a Solvay Indupa fornece ética, visão de negócios, atendimento personalizado, crescimento sustentado e, sobretudo, respeito ao ser humano.

Solvay Indupa. O que é bom tem.



**SOLVAY
INDUPA**

(11) 3708-5265 / 5275 | solvay.indupa@solvay.com
www.solvayindupa.com

Duro na queda

Diversidade de mercados é um escudo contra a crise

Nos últimos seis anos, polipropileno (PP) evoluiu à média anual de 6-8%, sequência sustada em 2008, quando o esconjurado quarto trimestre comprometeu o consumo aparente da resina no exercício inteiro, a ponto de fechar com a taxa modesta de 4,8% de crescimento, descreve Armando Bighetti, vice-presidente da unidade de negócios para PP da **Quattor**, cuja capacidade para o polímero atinge 875.000 toneladas anuais.

O dirigente rememora que, nos últimos anos de consumo luxuriante, PP crescia em regra acima do PIB e, sob a fredda aplicada pela crise desde o último trimestre de 2008 — no cerne do semestre mais aquecido —, aconteceu uma atípica redução de estoque em toda a cadeia transformadora, caso exemplar do setor automotivo. O quarto trimestre de 2008, rememora Bighetti, apanhou todos os elos da terceira geração com estoque elevado, situação justificada pelo pique do consumo efervescente nos três trimestres precedentes, na garupa da liquidez e crédito abundantes, e pela lógica expectativa de uma explosão no consumo de fim de ano.

Para complicar o enrosco, insere Bighetti, o polo de Mauá (SP) teve parada programada no último quadrimestre de 2008, razão pela qual a maior fábrica da

Quattor estocou-se preventivamente de PP em grande volume. Bighetti comenta que o fluxo de recomposição de estoques nos clientes foi rompido pela chegada da crise. Assim, ele assinala, num momento de declínio dos preços do polímero, o transformador amargou mais dificuldade em desovar o estoque e, menos capitalizado e relutante em investir sob a instabilidade econômica, preferiu consumir PP da mão para a boca, estritamente o necessário para atender os pedidos que pingassem. Esse retraimento refreou o ímpeto de expansão do consumo de PP no ano passado, admite Bighetti.

O vice-presidente da Quattor frisa que a petroquímica brasileira passou por uma situação rara em 2008, com paradas previstas em todos os três polos. A percepção de lacuna momentânea na oferta doméstica esporeou os importadores, sejam traders ou transformadores, animados com o excedente mundial de PP, o câmbio a favor de compras externas e crédito internacional disponível. Em 2008, as importações de PP cresceram 12,05%, alcançando o maior volume desembarcado até

hoje. Para Bighetti, essas importações não tiveram sentido, pois não houve falta de resina doméstica para o mercado no último período, já que os produtores locais cobravam com estoques para cobrir a parada de produção. Ele assinala que houve mesmo momentos em 2008 em que a resina importada esteve mais acessível que a nacional. No entanto, observa, a compra externa resulta em geral desfavorável para o transformador pois o desembolso é alto,

por envolver grandes volumes, e o preço internacional pode estar inferior no momento de fechar a importação. Mas a situação invariavelmente muda cerca de dois meses depois, observa o dirigente, quando o transformador recebe a resina importada e tem de desovar o estoque, na forma de produto acabado, lutando contra concorrentes com acesso imediato ao termoplástico nacional mais competitivo naquele momento.

Bighetti enxerga nas importações de PP o predomínio de vendas autônomas. Quanto aos principais países de origem do PP importado, ele cita a Índia, confirmando a busca de canais de desova para o excedente mundial de PP por produtores da Ásia. Para este ano, devido à falta de financiamento externo para importadores e da mudança do câmbio (desvaloriza-



Bighetti: importações supérfluas em 2008.



Silva: PP cresce 3-5% este ano.

em toneladas

PRODUTO	JAN/DEZ 2008	JAN/DEZ 2007
POLIPROPILENO		
Produção	1.262.211	1.293.390
Vendas Internas	919.204	939.838
Importações	186.274	166.244
Vipe	112.983	114.900
Vendas Externas	160.285	231.333
Consumo Aparente	1.288.201	1.228.301

Fonte: Coplast

ção do real), o dirigente confia que as importações de PP entrarão em redução gradativa.

Quanto aos efeitos da crise sobre o reduto de PP em 2009, Bighetti nota que, no primeiro trimestre, a cadeia de PP consumiu seus estoques, processo iniciado sob a chegada da crise no último trimestre de 2008. Daí para a frente, a tendência é o restabelecimento habitual dos inventários, embora o dirigente note apreensão em parte dos clientes. No saldo final de 2009, Bighetti espera de PP um crescimento equivalente ao dobro do índice da evolução esperada para o PIB - de 1% a 1,5% pelos analistas econômicos fora do governo e de 3-4% pelo presidente e o ministro da Fazenda. Entre as justificativas para o seu prognóstico, o vice-presidente confia nos efeitos da prorrogação da redução de IPI sobre as compras de veículos e no pacote de estímulos à construção civil. Ele reconhece a importância do setor automotivo como detentor de 10-12% do consumo doméstico de PP e admite que a resina não tem presença significativa na construção civil. No entanto, pondera, os incentivos do governo a esses dois setores evidenciam ações para conter o desemprego que, na ponta do consumo final, acaba comprometendo o movimento geral dos termoplásticos.

Para Bighetti, PP não desfruta situação tão favorável em embalagens, em especial de alimentos, como os polietilenos (PE). A seu ver, PE tem cadeira cativa em embalagens de alimentos da cesta básica,

de consumo obrigatório. É um segmento menos transitado por PP, cujo forte são embalagens mais sofisticadas e gêneros alimentícios que, nesses últimos anos de alta liquidez, entraram nas compras da população de baixa renda, de poder aquisitivo revigorado por programas assistencialistas e reajustes salariais. Bighetti exemplifica com embalagens do filme biorientado (BOPP) para biscoitos, confeitos, snacks, sucos etc. Ele vê com bons olhos as perspectivas imediatas para BOPP, laminados e utilidades domésticas, mas não vislumbra reações animadoras no endividado agronegócio, palco da ráfia, um dos grandes mercados de PP hoje vergado pelo endividamento no campo e o câmbio encarecedor de insumos importados como fertilizantes, mercado vip da sacaria costurada. Indicadores setoriais atestam que a produção de sacaria convencional caiu 6,5% em 2008 e apenas o nicho minoritário de big bags expandiu 0,5%.

Não passa pelo planejamento da Quattor a hipótese de adotar uma reação disseminada na petroquímica internacional. Ou seja, buscar melhor equilíbrio entre oferta e demanda na crise desa-

tivando plantas menos competitivas, caso de sua antiga unidade de 125.000 toneladas de PP na Bahia, dependente do propeno da rival **Braskem**, ou sua cinquentenária planta de 140.000 t/a de polietileno de baixa densidade (PEBD) em Cubatão (SP). Bighetti reconhece o peso do excedente mundial de PP, mas aposta em receptividade para os embarques da resina da Quattor na China, Europa e América do Sul, a partir de uma cobertura mais aprofundada, priorizando contratos de suprimento regular e a busca de aplicações que exijam o desenvolvimento de resinas mais específicas.

Bighetti salienta ainda que a Quattor está empenhada em internacionalizar seu raio de ação, esforço que o dirigente pretende estender à sua rede de distribuidores. Em síntese, ele espera, mais adiante, que seu quadro de distribuidores entre no espírito da internacionalização montando bases de estocagem e vendas no exterior.



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



No plano doméstico, a Quattor estreou com cinco distribuidores submetidos a avaliações semestrais. Bighetti sinaliza com redução mais à frente nesse time de agentes, pois considera que o vínculo da petroquímica com sua distribuição ganha em eficiência se envolver poucos agentes qualificados.

Pela avaliação da Braskem, PP não retorna este ano aos saltos de dois dígitos de crescimento com que, no passado, se impôs por aliar versatilidade de usos a preços palatáveis. “Trabalhamos com a perspectiva de que o consumo de PP e PE cresce este ano, mas com menos vigor, na faixa de 3-5% de expansão”, situa Adilson da Silva, gerente de engenharia de aplicação e desenvolvimento de mercado para PP do grupo. Na sua visão, todos os mercados da resina já caminham para uma retomada gradativa. Uma boa nova pois, devido à sua diversidade de mercados, PP é considerado um sensor plástico da economia.

A Braskem confia ainda que, num ano de câmbio inibidor e crédito internacional restrito para importadores, as compras externas de PP tendem a recuar aos níveis históricos. Silva justifica essa percepção com a oferta expandida da resina nacional e ao trabalho de desenvolvimentos e atendimento com que seu grupo se empenha por fidelizar a clientela. Ele ilustra esse esforço com os prováveis desdobramentos de PP em componentes de eletrodomésticos da **Whirlpool** após cerca de um ano, a ser completado em maio, de vendas da família de lavadoras com gabinete de PP. Em outra frente controversa de desenvolvimentos, Silva salienta que a resina de PP da Braskem tem hoje participação consolidada em copos multiuso, apesar dos preços inferiores do rival poliestireno (PS). Ele nota ainda que PP tem sido identificado como referência de qualidade em copos transparentes, duelando com poliestireno cristal. •

Voto entubado

Se a burocracia não embaçar, o vinil se safa do fogo brando num ano pré-eleitoral

“O mercado brasileiro do vinil crescia 24% até setembro quando, sob o impacto da crise financeira, o quarto trimestre embicou para baixo levando o consumo doméstico do vinil a saltar 18% em 2008”, descreve Marcelo Mancini, diretor comercial para PVC e soda cáustica da **Braskem**, guindado em março à diretoria de vendas de polipropileno do grupo. Ainda assim, ele atesta, o polímero vinílico teve o melhor desempenho entre os termoplásticos, como confirma também o crescimento de 27% em seu consumo aparente (produção+importação-exportação) em 2008 (ver quadro). Por sinal, pelo menos nos últimos dois anos, PVC ocupou a pole do consumo aparente de termoplásticos, carregado nos ombros de uma atmosfera fervente de lançamentos imobiliários e de varejo de materiais de construção rodando a mil com financiamento fácil e incentivos fiscais nas vendas.

Egresso da diretoria comercial de polietilenos da Braskem, Mancini assumiu a diretoria de PVC justo no momento

em que a economia enregelou, no período agosto/setembro passado. À entrada de março deste ano, ele trabalhava com a estimativa conservadora de encolhimento de 5% no consumo interno do vinil em 2009 versus 2008. Suas justificativas incluem os efeitos do sumiço do crédito e do adiamento da decisão de gastos em reformas residenciais pelo consumidor

formiga, o comprador de pequenos lotes e responsável por 60% do movimento de tubos prediais, maior segmento de PVC. Pelo radar da **Associação Nacional dos Comerciantes de Materiais de Construção (Anamaco)**, as vendas nas lojas do segmento caíram 11,5% em janeiro e 5% em fevereiro último, levando a entidade a baixar sua estimativa de crescimento de 8,5% para 5% em 2009.

Num cálculo por alto, Mancini atribui 70% do consumo brasileiro de PVC a materiais de construção. A fatia restante provém de aplicações fora dos canteiros de obras, como calçados, peças de comunicação visual, componentes automotivos etc. Daquela participação de 70%, ele detalha, um naco de 80% é



Mancini: crescimento de PVC depende de arrancada da infra-estrutura.



Experiência

Uma extensa base de conhecimento e experiência para cada novo desafio.

Inventora original da química dos polímeros em bloco de estireno (SBC) nos anos 60, a Kraton Polymers continua com o seu compromisso de, ano a ano, projetar soluções precisas de utilização de seus polímeros em parceria com clientes inovadores em todo o mundo. Com uma capacidade de suprimento e alcance global sem igual, a Kraton Polymers é líder mundial na produção de SBCs e produtos únicos de poli-isopreno, sendo parceira da indústria no fomento das inovações de mercado para o amanhã.



Kraton e o logo Kraton são marcas registradas pela Kraton Polymers Group of Companies. Para maiores informações e contatos:

Kraton Polymers do Brasil S.A.
Av. Roberto Simonsen, 1500
CEP: 13140-000 - Paulínia - SP
Tel.: ** (55) 19 3874-7270

em toneladas

PRODUTO	JAN/DEZ 2008	JAN/DEZ 2007
POLICLORETO DE VINILA		
Produção	698.667	686.463
Vendas Internas	635.111	655.734
Importações	365.632	176.748
Vipe	9.537	23.385
Vendas Externas	21.665	43.212
Consumo Aparente	1.042.644	820.000

Fonte: Coplast

detido pelos tubos prediais, cujas compras lideradas pelo consumidor formiga são financiadas em prestações, em sua maioria. A parcela complementar de 20% cabe a tubos para infraestrutura, nos quais PVC sobressai em dutos como os de saneamento. Além de menor, o nicho de infraestrutura segue ao sabor do volátil humor do poder público para garantir a tramitação dos projetos e destravar verbas. Analistas e transformadores de tubos apostam em maior presteza na burocracia desse processo em ano pré-eleitoral. Desse modo, amarra as pontas Mancini, a chance de o movimento de PVC surpreender positivamente suas previsões para o consumo em 2009, reconhecidas por ele como conservadoras, depende de uma possibilidade remota: a realização das obras de infraestrutura do Programa de Aceleração do Crescimento (PAC) compensar a redução das compras de tubos prediais pelo consumidor formiga e o arrefecimento de lançamentos imobiliários notado desde o último trimestre de 2008. A estimativa de Mancini, de retração de 5% no consumo do vinil em 2009, traduz seu ceticismo quanto ao poder de reação a tal ponto pelo reduto de infraestrutura. Em suma, ele reitera, o consumo desse segmento terá de superar bem seu tradicional índice na média de 30% do movimento total de tubos vinílicos para amortecer a antevista diminuição do pique do mercado predial. Este, por sinal, recebeu em março uma injeção de sangue novo na forma de

outro programa oficial, misto de reação ao desemprego e ímã de votos – o plano de construção de 1 milhão de moradias populares. Conforme foi divulgado, ele foi recebido mais como sonho que como



Tubos prediais: consumidor formiga mais retraído.

meta, pois não tem prazo de execução, depende de a burocracia não atazanar e da árdua conciliação dos investimentos trombeteados pelo governo no palanque com um orçamento comprometido em sua maior parte com a folha de pessoal.

O jogo promete ser duro, deixa claro Mancini, pois o primeiro trimestre de 2009 acusou queda de 20% nas vendas internas de PVC versus o mesmo período um ano antes. Durante o segundo trimestre, ele acha que a cadeia do PVC colherá indicadores mais consistentes para projetar o consumo mensal médio do polímero no exercício atual. Mancini também prevê estabilidade este ano, em relação aos índices de 2008, para a oferta doméstica de PVC e importações complementares do vinil, dada a capacidade nacional insuficiente. Em 2007 e 2008, os dois produtores locais do polímero, a Braskem e **Solvay Indupa**, que preferiu não dar entrevista, importaram complementarmente a resina para não deixar clientes sem suprimento. O salto de 107% nas importações no ano passado, associa Mancini, reflete o fulgor da construção civil até o final de setembro último, quando a crise desembestou. A **Amanco** é capítulo à parte nesse cenário de importações, devido à sua condição de controlada de um grupo que também produz PVC – na Colômbia e México. Ou seja, também tem acesso à resina vinílica trazida do seu controlador. Consultores da área situam em 36.000 toneladas o volume de PVC colombiano desembarcado em 2008.

Aos olhos de Mancini, os últimos anos de liquidez e crédito abundantes, enlevo encerrado ao final de setembro de 2008 pelo crash financeiro, configuraram uma bolha de consumo. “Ela foi furada e o PIB do Brasil deve crescer 1-1,5% este ano, o que traduz outro patamar de consumo para PVC”. •

BRASIL PLAST 12ª

Feira Internacional da
Indústria do Plástico

Faça já o seu
credenciamento pelo site:
www.brasilplast.com.br
É simples, fácil e rápido

• UMA MATÉRIA-PRIMA ESSENCIAL CRIA UM MUNDO CERCADO DE OPORTUNIDADES. •



• VENHA CONHECER OS GRANDES LANÇAMENTOS GLOBAIS NA BRASILPLAST. •

Se você
da cadeia

**04 a 08
maio de
2009**

Horário: 11h às 20h

Anhembi | São Paulo - SP

**Se você faz parte
da cadeia produtiva
do plástico, não pode
perder a Brasilplast 2009**

**65 mil visitantes/
compradores de 60 países.*
1.300 expositores de 30 países.***

www.brasilplast.com.br

- Máquinas, Equipamentos e Acessórios • Moldes e Ferramentaria • Instrumentação, Controle e Automação
• Resinas Sintéticas • Produtos Básicos e Matérias-Primas Químicas em Geral • Transformadores de Plástico
• Serviços e Projetos Técnicos • Entidades e Publicações Técnicas.

Organização e Promoção:

Affiliada a:

Apoio institucional:

Local:



Não dá para disfarçar

Crise acentua os efeitos da capacidade excessiva

A colisão da crise com a sobra na capacidade nacional de poliestireno (PS) deve forçar, ainda este ano, o desligamento de uma das plantas do polímero no Brasil, sustenta sem arriscar palpites Ruben Madoery, diretor comercial da **Innova**, o maior e mais integrado produtor de PS/estireno/etilbenzeno (EB) do Brasil. “Caso contrário, o segmento da resina prosseguirá com resultados a desejar, à espera de um equilíbrio entre oferta e demanda que só deve permitir a plena ocupação da capacidade doméstica daqui a 10-11 anos”, ele alega. Em 2008, a capacidade nominal brasileira, de 635.000 t/a de PS, rodou com potencial efetivo 130.000 toneladas menor. “A **Americas Styrenics** (ex- **Dow**) mantém desligado um trem de 70.000 t/a e a **Basf** desativou 60.000 t/a de sua capacidade”, expõe Madoery.

O próprio setor global de PS rodou em 2008 com 74% de ocupação, comenta o diretor. A **Innova**, aliás, operou no ano passado com 15% de ociosidade a unidade de 146.000 t/a de PS em seu complexo em Triunfo (RS). Ele é o mais integrado no gênero do país, alinhando ainda uma fábrica de 255.000 t/a de estireno, contemplada com 85%

em toneladas

PRODUTO	JAN/DEZ 2008	JAN/DEZ 2007
POLUESTIRENO		
Produção	346.002	376.471
Vendas Internas	312.769	331.069
Importações	18.209	16.156
Vipe	196	190
Vendas Externas	25.399	36.641
Consumo Aparente	338.813	355.987

Fonte: Coplast

de ocupação em 2008 (60-70% no primeiro trimestre de 2009), e a planta de 540.000 t/a do intermediário etilbenzeno (EB), com 50% de ociosidade no mesmo período, reflexo da insuficiência de eteno na central do Sul.



Madoery: uma planta deve fechar este ano.

Madoery reconhece que o desempenho geral de PS em 2008, com consumo aparente negativo em 8%, reflete a conjugação da crise desde o último trimestre com parada programada na central de Triunfo. A seu ver, era irreal o superaquecimento da economia desde 2005 e, da mesma forma que o Brasil saboreou os respingos da liquidez exuberante global nos últimos três anos, manda a lógica de uma economia conectada que o país não escape agora dos borrifos da recessão mundial. A **Innova**, ele ilustra, cogitava fechar 2008 com salto de 10% em suas vendas

internas do polímero, índice que virou dezembro na marca de 4%, sob o tacho do crash financeiro desde o final de setembro último. Noves-fora, Madoery pressente clima propício em 2009 para, sem paradas de produção agendadas e com a expectativa de moderada volta do crédito à praça, o consumo aparente de PS reagir e crescer 5-7% este ano.

No balanço de 2008, observa o diretor da **Innova**, eletroeletrônicos mobilizaram 40% do movimento, cabendo fatias respectivas de 30% a descartáveis e a embalagens como bandejas termoformadas. Madoery concorda com a tese de que, com acesso dificultado ao crédito para comprar bens duráveis, boa parcela do público passe a reservar verba maior do orçamento doméstico ao supermercado, ponto a favor de PS em descartáveis e embalagens. A propósito, nos últimos anos de liquidez e financiamentos de sobra, Madoery percebeu mudanças positivas no mapa brasileiro do polímero. Por exemplo, ilustra, surgiram indústrias de peso no setor

Fotos: Divulgação

de descartáveis fora do tradicional polo de Santa Catarina, nas regiões norte e nordeste. Da mesma forma, ele aponta o aparecimento de indústrias de eletroeletrônicos fora do polo de Manaus.

Em eletroeletrônicos da linha marrom, Madoery observa que o declínio da produção de TVs de tubo, cujos gabinetes são injetados com PS, em prol dos modelos de tela de plasma e LCD, nas quais os gabinetes cedem vez a painéis finos de acrilonitrila butadieno estireno (ABS)/poli carbonato (PC), não transcorreu em 2008 com a intensidade esperada. A produção de TVs de cinescópio, captada por radares setoriais, caiu de 10,3 milhões de unidades em 2007 para 7,9 milhões em 2008. Ele encaixa, a propósito, que em 2008 foram anunciados investimentos na produção de TVs de tubo de 14 polegadas – a **LG** divulgou plano de dobrar para 40.000 unidades a sua produção anual do aparelho em Manaus, justificando a decisão com demanda significativa e menos concorrência em preços que nos nichos de plasma e LCD. Desse modo, Madoery julga que as TVs de tubo, tradicional palco dos maciços gabinetes de PS, têm sobrevida assegurada até 2011.

Estojo de CDs de música, outro mercado de PS, abalado por MP3 e IPods, também acusa declínio contínuo no consumo da resina. Mas o diretor da Innova enxerga uma procura reavivada por estojos de PS, culpa do descontentamento de usuários com a baixa resistência da opção digipack e do invólucro de polipropileno (PP). Na linha branca, Madoery acha que, se o governo tirar mesmo das promessas



Fleischhauer: assédio a cosméticos.

o programa Bolsa Geladeira na segunda metade de 2009, cerca de oito milhões de refrigeradores obsoletos e de alto consumo energético podem ser substituídos em dois ou três anos pela população de baixa renda, mediante a compra de novos modelos financiados pelo governo já em campanha eleitoral. Isso traduz a possibilidade de aumento da ordem de 40.000 toneladas de PS em refrigeradores no referido biênio ou triênio, calcula Madoery, projetando a participação de PS na média de 11 kg por unidade de geladeira nacional.

No compartimento dos copos descartáveis, tradicional praia de PS, o diretor da Innova reconhece uma participação minoritária de PP, obtida à custa de sacrifício de suas margens de lucro. PP debutou em copos brancos multiuso anos atrás, numa iniciativa da **Braskem** estimulada por um momento de preço inferior a PS e apoiada na colocação em comodato de termoformadoras de PP em três copeiros fortes, dois deles tradicionais fornecedores de descartáveis de PS. Mas em 2008, tal como em 2007, o preço de PP voltou a superar o de PS, segue Madoery. No ano passado, situa, a diferença pairou na média de 10%. A situação

convergiu para uma disputa em preços entre as duas resinas, explica o diretor, na qual apenas os copeiros saem favorecidos. A produtora de PS **Videolar**, muito atuante nesse reduto, não deu entrevista.

Descartáveis formam no bloco de bens não duráveis que hoje mobilizam cerca de 90% das vendas brasileiras de PS da Basf. Andréas Fleischhauer, diretor do negócio de estirênicos do grupo no país, nota que o movimento em 2009 começou promissor, apesar do colapso financeiro, da superoferta doméstica da resina e da saída de um exercício no qual o consumo aparente de PS fechou no vermelho, em torno de -5% (ver quadro) em 2008. Egresso da operação brasileira da **Lanxess**, Fleischhauer tem o desafio de repetir em 2009 o nível não especificado de vendas de PS da Basf no ano passado,

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

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

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

Stockxpert



Refrigeradores: produtores de PS aguardam Bolsa Geladeira.

por sinal similar ao movimento aferido em 2007.

Em São José dos Campos (SP), a Basf dispõe de capacidade nominal para 190.000 t/a de PS. Esse potencial foi reduzido em torno de 70.000 toneladas, conforme foi divulgado, em decorrência da paralisação do trem específico do polímero cristal e Fleischhauer não abre o volume de produção swing (cristal e alto impacto) atingido no ano passado.

Entre suas linhas de ação imediatas, o diretor acena com uma equipe focada na busca de mais mercados para a resina e em alianças duradouras com clientes. No reduto eletroeletrônico, ele segue atento a procura ainda expressiva por TVs de tubo e comenta que um modelo de 29 polegadas absorve 8-9 kg de PS por unidade. "Tenho notado a inclinação de algumas empresas por voltarem a montar TVs de tubo, a depender dos preços dos tipos LCD e plasma

sob a crise financeira". No front da linha branca, a Basf comparece com PS e importações de ABS. Fleischhauer antevê chances de o Bolsa Geladeira incrementar as vendas de refrigeradores, tal como presenciou na Argentina. As geladeiras, por sinal, ele julga, podem contribuir para o esforço de reverter a estimativa de queda de 10% nas suas vendas de ABS este ano, ele conta, em razão da indefinida demanda por esse termoplástico pelo setor automotivo.

Entre as diretrizes para este ano, Fleischhauer pretende cultivar mais de perto o potencial de cosméticos para embalagens injetadas de PS e ABS. Por ofertar itens populares e requintados, pondera, esse mercado trafega imune à crise. "Nas faixas de produtos mais em conta, PS pode abocanhar parcela da participação de PP nesse segmento", ele supõe. No front das especialidades estirênicas importadas pela Basf, Fleischhauer revela ter designado um time exclusivo para comercializar as séries Styrolux (copolímero de estireno e butadieno) e Styroflex (elastômero termoplástico), cujos aprimoramentos nas propriedades e novidades em aplicações serão desvendados em maio na Brasilplast.

Na Americas Styrenics, joint venture em PS entre Dow e **Chevron**, o primeiro bimestre marcou pela troca da guarda. Eide Garcia, gerente de marketing e produto para a América Latina, assumiu a área de polietileno de alta densidade slurry/gas phase da Dow na América Latina. Seu posto anterior foi preenchido por José Manuel Sanchez. Ele prevê para 2009 redução no consumo

brasileiro de PS em índice similar ao de 2008, queda atribuída por ele a fatores como o avanço de TVs de tela plana em detrimento dos modelo de cinescópio ou a penetração de PP em descartáveis em geral e embalagens de laticínios.

No caso dos televisores, Garcia e Sanchez estimam que esse reduto tenha absorvido cerca de 15.000 toneladas de PS no ano passado, estimativa que leva em conta o potencial de entrada da resina em uma parcela dos painéis de modelos LCD e plasma, como já ocorre nos EUA com o grade Styron™ (IRPS) 6079. Em paralelo, os especialistas também apostam fichas no Bolsa

Geladeira. Pelos cálculos de ambos os executivos, um modelo standard de geladeira de 360 litros consome pelo menos 10,5 quilos de PS.

Fora da alçada dos mercados de maior vulto, Sanchez espreita as oportunidades para PS em nichos como espumados, peças técnicas e chapas para isolamento térmico. O esforço de assediar redutos de menor porte procede, deixa claro o executivo, num quadro de queda estimada em 5% no volume de vendas nacionais de PS no primeiro trimestre de 2009. Em peças técnicas, por exemplo, a Américas Styrenics confia na consolidação crescente da injeção do grade nacional de alto impacto Styron A-Tech™ 1115 em lugar de ABS, mérito do custo/benefício. Por sinal, Garcia e Sanchez abrem estar em análise a possibilidade de retomar a produção de PS alto impacto e transparente Clear Tech™, interrompida em 2004, no complexo com capacidade atual efetiva de 120.000 t/a do polímero no Guarujá (SP). •



Sanchez: esforço para deslocar ABS de peças técnicas.

Foto: Divulgação

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



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



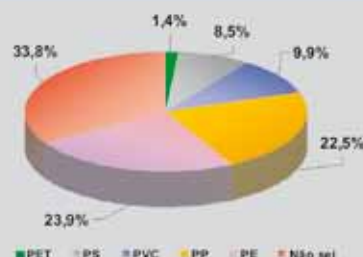
Foco nas Resinas

Enquete promovida por Destaque Pesquisa & Marketing e Plásticos em Revista com respondentes de todos os elos da cadeia do plástico aborda as perspectivas para o setor petroquímico.

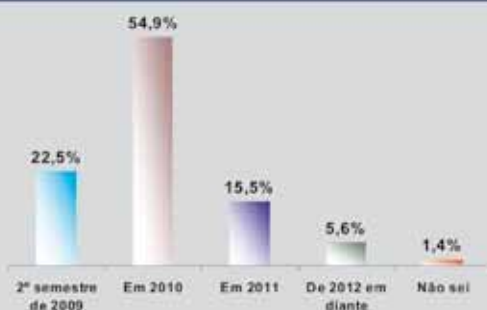


Qual resina commodity você considera mais vulnerável ao impacto da recessão combinada com a superoferta mundial de termoplásticos?

As resinas PP e PE são consideradas as mais vulneráveis na opinião dos entrevistados, tendo a primeira 22,5% das respostas e a segunda 23,9%. A resina do tipo PET soma apenas 1,4% mostrando-se a mais estável em sua demanda. Grande parte dos entrevistados não soube responder qual seria o tipo de resina mais vulnerável (33,8%), o que mostra a dificuldade de visão em um ambiente instável como o atual.



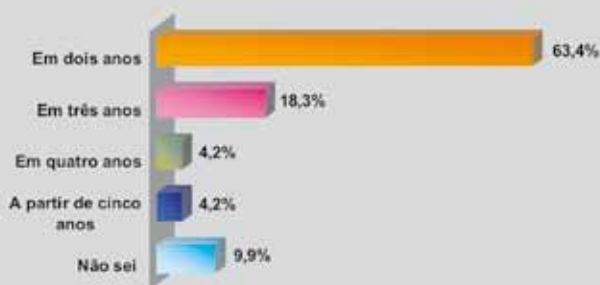
Quando você acha que, no Brasil, a oferta de crédito ao consumidor voltará aos níveis anteriores à crise?



Em sintonia com as perspectivas do mercado, 54,9% dos entrevistados acreditam que o nível de crédito irá se restabelecer somente no ano que vem. Por outro lado, 22,5% adotam uma visão mais otimista acreditando que ainda no segundo semestre desse ano o crédito irá voltar a ter os mesmos níveis anteriores à crise.



Em quanto tempo você acha que a oferta e demanda mundial de resinas voltarão a uma situação de equilíbrio aceitável?

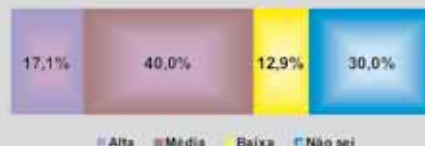


No espaço de dois anos, 63,4% dos entrevistados acreditam que o equilíbrio entre oferta e demanda mundial de resinas irá se restabelecer. Observa-se nas respostas dessa questão e da anterior uma certa dose de otimismo em relação ao futuro, pois nota-se a percepção de que o quadro atual não irá se estender a longo prazo. Uma visão mais pessimista, porém, está presente na opinião de parte do público: 18,3% acham que esse equilíbrio será alcançado em três anos, enquanto que para 8,4% serão precisos no mínimo quatro anos.



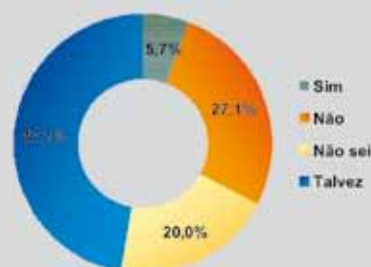
Para disputar o mercado brasileiro e latino-americano, a Petrobras planeja partir, praticamente no mesmo período (ano base 2012), uma fábrica de PET no Comperj e outra no pólo petroquímico de Pernambuco. Como você julga a viabilidade econômica desses dois projetos?

A quantidade de informações necessárias para formar uma opinião quanto à viabilidade desses dois projetos ocorrerem concomitantemente é muito ampla e complexa, o que pode gerar certa dificuldade nas repostas dos entrevistados (basta ver que 30% não souberam responder a questão). Além disso, nota-se que o posicionamento dos respondentes não aponta uma tendência clara sobre a viabilidade econômica dos projetos mencionados (40% acreditam que a viabilidade é Média, enquanto os pólos - Baixa e Alta - apresentaram pequenos índices de resposta).

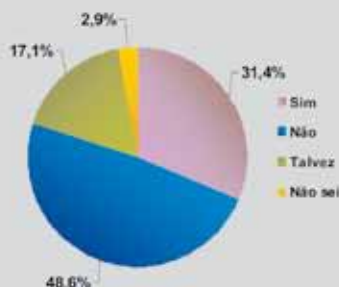


O Comperj conseguirá tornar o Brasil formador de preços na petroquímica mundial?

Um projeto da magnitude do Comperj e seus possíveis desdobramentos no mercado global são difíceis de prever, refletindo o baixo índice de respostas "Sim", e o alto índice de respostas "Talvez" e "Não sei" no gráfico ao lado. Uma parcela de 27,1% do público, no entanto, posicionou-se afirmando que o Comperj não conseguirá ter o papel de tornar o Brasil um formador de preços mundial.



No mercado internacional, a crise econômica e a superoferta de resinas tem levado as petroquímicas a fechar fábricas menores e antigas. Você acha que isso pode ocorrer no Brasil este ano?



A opinião que prevalece (48,6%) é de que a crise não irá fechar fábricas menores ou antigas no Brasil. Porém, não se pode dizer que há um consenso sobre o assunto, já que 31,4% do público acredita que ocorrerá fechamentos de fábricas e outros 17,1% apontam também para essa possibilidade.

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.

Ana Paula da Luz / Thiago Corana de Freitas

MÁQUINAS
SML

Filmes de arte

A crise incomoda mas não afrouxa o assédio da **SML**, trem expresso global da tecnologia premium de extrusão, ao segmento do

andar de cima da transformação brasileira de flexíveis e chapas, deixa claro Harold Weil, dirigente da **Ematec**, agente no país dessa fabricante austríaca controlada do grupo **Starlinger**. "Temos condições de atender empresas que pensam a longo prazo

e interessadas em equipamentos tailor made (sob encomenda)". Ele frisa que a investida não se restringe a propostas



Bobinadeira da linha stretch: produção elevada.

ORGANOGRAMA

Na Braskem, **Luiz de Mendonça**, vice-presidente para produtos básicos foi incumbido da nova vice-presidência responsável por todos os termoplásticos. Seu posto anterior foi ocupado por **Manoel Carnaúba**, que exercia a extinta vice-presidência da unidade de negócios relativa a vinílicos. Por seu turno, **Alberto Tellechea**, que ocupava a extinta vice-presidência da unidade de negócios referente a poliolefinas, foi nomeado conselheiro da Braskem. **Rui Chammas**, diretor comercial para polipropileno do grupo, assumiu o mesmo posto na área de polietilenos, preenchendo a lacuna aberta com a indicação de **Roberto Bischoff** para a diretoria de vendas de soda cáustica e PVC. Esta última era ocupada por **Marcelo Mancini**, designado diretor comercial para polipropileno. • **Marcos Paim** assumiu o cargo de diretor superintendente da distribuidora SPP Resinas, preenchendo a lacuna aberta com a saída de **Carlos Roberto Belli** da empresa. • **Marcos Rossatti** deixou a gerência de novos negócios da Vitopel. • **Devanir Moraes** assumiu a presidência mundial da Chem-Trend, grife em desmoldantes do grupo alemão Freudenberg. Seu antecessor, **Mike Quinn**, aposentou-se. • **Bernardo Gradin**, presidente da Braskem, foi eleito presidente do conselho diretor da Associação Brasileira da Indústria Química para o biênio 2009/2011, ocupando o cargo antes exercido por **Carlos Mariani Bittencourt**. • A Associação Brasileira da Indústria de Embalagens Plásticas Flexíveis (Abief) elegeu nova diretoria com mandato até 2011. Na presidência, **Alfredo Felipe Schmitt** (FFS Filmes) recebeu o bastão de **Rogério Mani** (Epema), deslocado para o posto de diretor adjunto da entidade. Quanto às quatro vice-presidências, a primeira coube a **Hermes Elias Moura** (Lord); a segunda a **Alberto Geronimi** (Tecnoval); a terceira a

Beni Adler (Nobelplast) e a quarta a **Melito Schlickmann** (Incoplast). Por sua vez, o cargo de primeiro secretário foi ocupado por **Eli Kattan** (Zaraplast) e o de segundo, por **Dov Gerzgorin** (Packfilm). Da mesma forma, **José Carlos Calió Foresti** foi indicado para o cargo de primeiro tesoureiro e **Oswaldo Rezende Filho** (CBS) assumiu o posto de segundo. Além de Mani, formam no quadro de diretores adjuntos **Dirceu Antonio Galléas** (Macroplastic), **Eduardo Antonio Baracat** (Plastpel), **João Malandrino Neto** (Majicplast), **Paul Reiter** (Packfilm), **Paulo Sérgio Magalhães Machado** (Pincelli), **Rodrigo Bueno** (Plastseven), **Shirley Fantozzi** (Plasfan) e **Valmor Picolo** (Zivalplast). O conselho fiscal da Abief passou a ser presidido por **Israel Sverner** (Electroplastic), tendo como membros **Paulo Roberto Salles** (CRP) e **Sergio Murad Carneiro Filho** (SR). Entre os suplentes, o primeiro é **Alessandra Zambaldi** (Alpes), vindo em seguida **Camilo Bezerra** (Sackpack) e **Laura Canteiro** (Embaquim). Por fim, **Leônidas Alperowitch** (Replac) foi nomeado coordenador de política setorial. • A Associação Brasileira dos Produtores de Fibras Poliolefinicas (Afipol), quartel general da indústria de rafia, também mudou de diretoria para o período 2009/2011. Na presidência, **Marcelo Coccoza Felipe** (Tectextil) é o sucessor de **Eli Kattan** (Zaraplast) que, por sua vez, forma agora com **Ricardo Vívol** (Embrasa) o efetivo de vice-presidentes da entidade. Foram também nomeados para diretorias **Gerson de Albuquerque de Maranhão Neto** (Fiabesa), **João Alberto Panceri** (Propex) e **Marcio Vaccaro** (Rafitec). O conselho fiscal foi preenchido por **Caros Alberto Mota** (Cata), **Henrique Deiss** (Têxtil Oeste), **Inácio Procópio Neto** (Procópio) e **Luiz Carlos de Oliveira** (Polijuta).

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

✓ 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 mior 75 cv = 225kg/h (comprovados em 1800 mm larg x 120 micras) e MG 80 SUPER com Alta Produtividade.

Minematsu
INDÚSTRIA E COMÉRCIO DE MÁQUINAS E EQUIPAMENTOS LTDA.

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

Tel/Fax (11) 3687-0947 / 3687-0954
www.minematsu.com.br

avançadas, como suas linhas para extrusar chapas de PET amorfo (APET) sem cristalização e fusão do polímero — processo no qual a viscosidade intrínseca do poliéster não sofre alterações na extrusão e que acena com significativo consumo energético e altas propriedades mecânicas e óticas. Na esfera dos filmes commodities, Weil espreita as oportunidades no Brasil para extrusoras de stretch com 5.000 mm de largura e velocidade aproximada de 800 m/min, para produção simultânea de 10 bobinas sem refiling intermediário. “A máquina produz 2.500 kg/h de stretch”, resume. O câmbio hoje desfavorável a importações também não esfria os planos do agente. “A SML oferece financiamento direto, pois exporta 98% dos equipamentos que monta na Áustria”, ele esclarece. “Além disso, trabalha em sintonia com o OKB, o banco central austríaco, cujas linhas de financiamento de longo prazo permanecem à disposição dos clientes da SML”.

MATERIAIS Lubrizol

Ela quer dar um banho

A fábrica paranaense da **Provinil**, controlada pela **Aliaxis**, nº 3 em tubos vinílicos na América Latina deve começar a produzir em dezembro dutos e conexões

de policloreto de vinila clorado (CPVC) importado da norte-americana **Lubrizol**. A parceria com a Provinil, esclarece Rodrigo Andreoli, gerente regional da Lubrizol Advance Materials, pavimenta a estreia no reduto brasileiro de água quente de três séries de resinas de CPVC: FlowGuard Gold, Corzan e BlazeMaster. Com elas, o executivo cogita abocanhar, em três anos, a liderança do segmento de tubos em vista reduto, hoje dominado por instalações metálicas e apalpado também por copolímero random de polipropileno (PP). Com essa investida, ele situa, a Lubrizol planeja movimentar US\$ 40 milhões ao ano no país.

Por conter maior teor de cloro que o polímero vinílico tradicional, CPVC acena com maior resistência térmica, à corrosão e ao impacto, atestam análises da Lubrizol. Segundo Andreoli, o custo/benefício de CPVC na construção civil sobressai em tópicos como economia de mão de obra, risco zero de flama e facilidade de manutenção. A vida útil dos tubos anticorrosivos de CPVC, situa ultrapassa a marca de 40 anos, destacando-se ainda pela leveza superior ao aço e cobre e por baixar em até 70% o prazo de instalação dos dutos em comparação com similares metálicos, complementa o gerente.



Estimativas da Lubrizol lhe atribuem 61% das vendas mundiais de CPVC. Das três famílias de resinas colocadas para a Provinil, FlowGuard Gold é a única destinada à condução de água quente e fria e a instalação de tubos extrusados com essa resina dispensa pontos elétricos ou de energia.

Por sua vez, as resinas da linha Corzan, detalha o gerente, focalizam tubos para construções de indústrias, como as de produtos químicos, e de residências. Entre as credenciais dessa série, constam a alta resistência à agressividade química e a temperaturas elevadas, além da vida útil prolongada.

Por fim, as resinas de CPVC BlazeMaster são desenhadas especificamente para a produção de sprinklers (chuveiros automáticos anti-incêndio), primando pela facilidade de conexão e superioridade na condução hidráulica e a soldagem é facilitada pelo emprego de adesivo solvente. •


resistências elétricas

**SOLUÇÃO EM AQUECIMENTO ELÉTRICO
PARA QUALQUER APLICAÇÃO**





FONE: (11) 2242-8200

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



TOP DO MÊS

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

Mainard

20 anos

MEDIDORES DE ESPESSURA

DURÔMETROS "SHORE"

BALANÇAS DE GRAMATURA



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

Fone: 11 5622-5287

PLASTÔMETROS



Facilitamos o pagamento

Normas
ASTM D 1238
DIN 53735
é equivalentes

Aparelhos, Ponto de Fusão, Flamabilidade, etc.

ELECTRA. J.J.H. (011) 2601-5952
juanhidalgo@uol.com.br
www.electra-jjh.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.digital.com.br
Tel: (11) 3511-2626
E-mail: dynisco@digital.com.br

ANUNCIE EM PLÁSTICOS EM REVISTA

(11) 3666-8301

comercial@plasticosemrevista.com.br

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**



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



Serviços de recuperação de rosas e cilindros para máquinas extrusoras, injetoras e sopradoras para plástico, além de executar uma avaliação completa do conjunto, a fim de detectar os pontos críticos e a recuperação.



MECÂNICA POUSO ALEGRE LTDA-ME
Rua Domenico Aspari, 149 - Jd. Britânia
São Paulo - CEP 05269-010
Fones: 11 3911-6859 / 3911-6851 - Fax: 11 3911-1746
www.mecanicapousoalegre.com.br
mecanicapousoalegre@terra.com.br

TOP DO MÊS

Secagem em contínuo de resinas plásticas

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

BENEFÍCIOS:

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

SERVIÇO IN HOUSE

www.vomm.com.br



comercial@vomm.com.br

11 3931-9888

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
- AFIÇÃO DE FACAS EM GERAL
- REFORMAS EM GERAL



Moynofac Ind. e Com. de Máq. e Equip. para Plásticos Ltda.
Rua Amambal, 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



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



Rosciltec

Roscas e Cilindros



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

Rosciltec INDÚSTRIA MECÂNICA LTDA.

Rua Escorpião, 471 - São Mateus - São Paulo

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

Site: www.rosciltec.com.br

E-mail: rosciltec@rosciltec.com.br

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

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.

Contagem regressiva

Pão de Açúcar mantém a sacola descartável mas se empenha em baixar seu consumo



Pompilio: reutilização afina a sacola descartável com o desenvolvimento sustentável.

A nos seguidos de ofensiva ambientalista global embaçaram a imagem da sacola descartável aos olhos da opinião pública desinformada. De uma comodidade para o consumidor, inclusive pelo seu poder de reutilização, ela passou a ser tachada de mal necessário, vilã da natureza. O que equivale a culpar o sofá da sala pelo adultério. Afinal, se a sacola ou a garrafa plástica saem na foto da poluição, é porque alguém as jogou ali. Mas pega mal chamar a população de mal educada e não se chega a um acordo sobre como conscientizá-la ou puni-la. Melhor então execrar a sacola e ficar nisso. O canal de autosserviço, hipermercados à frente, é o maior comprador de sacolas de saída de caixa. Nesta entrevista abaixo a **Plásticos em Revista (PR)**, Paulo Pompilio, diretor de relações corporativas e responsabilidade sócio-ambiental do **Grupo Pão de Açúcar**, concorda que o problema real é o descarte incorreto e não a sacola em si. Apesar dessa percepção, deixa claro, seu grupo não destoa da regra entre as redes hipermercadistas. Todas elas estão empenhadas em reprimir o uso da sacola descartável gratuita através de ações como o emprego do modelo mais resistente (dispensa o uso de várias sacolas finas para o mesmo produto), homologado pelo acordo **Plastivida/Associação Brasileira de Supermercados (Abras)**, e pelo estímulo à sacola retornável que vendem. No fundo, os transformadores de sacolas descartáveis andam hoje numa corda bamba paradoxal: procuram suprir a contento seus maiores clientes que, proclamando-se aliados do meio ambiente, não vêm a hora de se livrar deles.

PR - Após quase um ano de emprego da sacola descartável homologada, qual a sua estimativa da fatia atual de consumidores do Grupo Pão de Açúcar que compram com sacolas retornáveis, dispensando as descartáveis gratuitas?

Pompilio - A adesão à sacola retornável é crescente. Vendemos em 2008 o total de 350.000 unidades da versão de rafia, inclusive as lojas das redes Pão de Açúcar e **Extra**. Por sinal, devido à oferta doméstica insuficiente, importamos no ano passado

uma parcela dessas sacolas da China. Considero portanto essa estreia bem sucedida. Ainda não temos como detalhar o efetivo e o perfil de consumidores que abriram mão da sacola descartável para utilizar nas compras apenas a retornável. Mas a adesão à retornável é um trabalho de multiplicação da consciência ambiental e teremos como conhecer melhor esse público a partir deste ano, com o respaldo de três iniciativas: racionalizar a quantidade de sacolas descartáveis nas compras, mediante a oferta da sacola homologada e mais resistente; garantir nas lojas o espa-

ço para a venda de sacolas retornáveis aos clientes e, por fim, ofereceremos bônus a quem efetuar suas compras com sacolas retornáveis, o que constitui um meio de economizar na entrega da sacola descartável. Outra meta nesse sentido é ofertar a sacola retornável a preço mais baixo. Hoje (N.R. dia 25/2) ela sai por R\$ 2,95 a

“O consumidor já está maduro para aceitar bem a presença de reciclado nos artigos à venda”.

unidade. Pretendemos atingir condições de ofertá-la abaixo de R\$ 2,00 e o ideal seria a R\$ 1,00.

PR - As lojas informam o consumidor que a sacola retornável é de plástico (N.R. – polipropileno), tal como a sacola descartável?

Pompilio - Não, não informam e não sei o motivo. A propósito, confirmo que o primeiro modelo da nossa sacola retornável foi fornecido pela **Zaraplast**.

PR - Aliás, a Zaraplast também é, através de sua controlada Altaplast, um dos maiores transformadores de sacolas descartáveis. Voltando à questão ambiental, o engajamento na causa ecológica beneficia

a imagem institucional de qualquer empresa. Mas, na prática, ela influi de alguma forma na fidelização do cliente do Grupo Pão de Açúcar ou na intensidade do giro de determinado produto?

Pompilio - Bom, quanto ao poder de fidelização, eu respondo com a receptividade desfrutada desde 2002 pelo nosso programa de conscientização da reciclagem através de coletores à entrada das lojas. Em oito anos, o volume coletado subiu à média anual de 20% na rede Pão de Açúcar. Estreou em 2008 na rede Extra, devendo cobrir todas as suas lojas até 2010, e na rede **Compre Bem**, por fim, ele teve início com o recolhimento de



Sacola retornável: oferta não divulga que o produto é de plástico.

óleo de cozinha. Nesse caso, o supermercado onde o consumidor faz sua contribuição para a reciclagem passa a ter

sua preferência, estabelecendo uma identificação com seus valores culturais. Quanto à influência do apelo ambiental no giro de produtos, minha associação imediata é o incentivo que o Grupo Pão de Açúcar dá a pequenos e micros fornecedores de itens como alimentos orgânicos, como mel de fontes indígenas, através do programa Caras do Brasil. É uma forma de apoiarmos um produto em conformidade com o desenvolvimento sustentável. Em relação a produtos industrializados, vejo

>> more than additives

NAFTOSAFE

Estabilizantes à Base de Cálcio-Zinco e Orgânicos

NAFTOVIN

Sais de Chumbo

NAFTOLUB

Lubrificantes

NAFTOBLEND

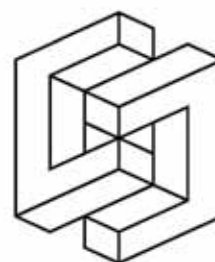
Blendas para Poliolefinas

ESTEARATOS

Estearato de Cálcio
Estearato de Zinco

NAFTOMIX

Estabilizantes Coprecipitados à Base de Chumbo



Chemson
Ltda.

Avenida Brasil, 4.633 • Distrito Industrial
13500-970 • Rio Claro • SP
Tel: (19) 3522.2222 • Fax: (19) 3522.2223
chemson@chemson.com.br • www.chemson.com

poucos sinais de o apelo ambiental estar sendo aproveitado no marketing. Uma exceção é o termo biodegradável no rótulo de artigos de limpeza.

PR - Tem noção de algum produto industrializado à venda em suas redes que divulgue utilizar reciclado na embalagem ou no artigo embalado?

Pompilio - Não.

PR - Um uso corriqueiro de plástico reciclado é o de cerdas de vassoura. As lojas do Grupo Pão de Açúcar contam com fornecedores de vassoura que divulgam esse uso do material recuperado?

Pompilio - Acho que um fornecedor faz isso. Para mim, os fabricantes de produtos industrializados que não divulgam o uso de reciclado, seja por temor de que seus produtos sejam vistos como de segunda ou merecedores de preço menor, estão perdendo uma oportunidade de venda. O consumidor já está maduro para aceitar bem a presença de reciclado nos artigos à venda. O problema do reciclado na conjuntura atual é que o preço do plástico virgem despencou com a crise mundial e local, de modo que a atividade de reciclagem perdeu muito de sua rentabilidade.

PR - Pesquisa da consultoria Quorum Brasil indica que o consumidor de classe média não topa pagar a mais por um produto apenas por ser rotulado como verde. A pesquisa também constata que esse público desconhece o significado de termos como biodegradável e reciclado. A desinformação da classe de baixa renda sobre esses assuntos é ainda pior. Qual a

visão do Grupo Pão de Açúcar?

Pompilio - Concordo com as conclusões da consultoria. O benefício que encarece um produto precisa estar muito bem definido para o cliente concordar em pagar

mesma embalagem dificulta e onera a fase de separação das matérias-primas destinadas à reciclagem. Isso pode soar a uma concepção algo extremista

“Melhor que impor taxas e vetos à sacola descartável, é disseminar a conscientização ambiental na população”.

a diferença. O esforço do Grupo Pão de Açúcar é por difundir a conscientização da reciclagem como forma de proteger o meio ambiente. Fazemos isso através da coleta e reciclagem de refugo de todos os materiais e distribuindo folhetos informativos ao público nas lojas. Reitero que mesmo sem ele saber direito o significado de biodegradação ou reciclagem, o apelo ambiental já sensibilizou o consumidor o suficiente para levá-lo a encarar positivamente a presença divulgada de material reciclado num artigo ou numa embalagem. Veja o caso da Coca-Cola anunciando a disposição de investir em PET reciclado (N.R. – tecnologia bottle to bottle) para ser reaproveitado em garrafas de refrigerantes. Outra mostra da força do apelo ambiental é a tendência mundial de redução da espessura das garrafas de PET, como as de água, em prol do uso menor da resina.

PR - E qual a visão do grupo em relação a produtos que vende acondicionados em embalagens que dificultam a reciclagem?

Pompilio - Dê um exemplo.

PR - Palmito acondicionado em pote de vidro com tampa metálica; suco em caixa cartonada com tampa plástica; copo d'água ou pote de margarina moldados com plástico e protegidos na superfície por liner de folha de alumínio. O uso de materiais diferentes em componentes da

do apelo ambiental, mas tem fundamento econômico e quase não é mencionada.

Pompilio - Eu mesmo nada ouvi a respeito.

PR - Na sua opinião, o problema da sacola plástica descartável é sua imagem ou sua matéria-prima?

Pompilio - O problema é o descarte incorreto e essa questão, na realidade, extrapola a sacola plástica, que virou a vilã da história, talvez pelo volume de seu consumo. Concordo que o alto índice de reutilização da sacola a coloca em harmonia com o desenvolvimento sustentável. Acho que a questão merece ser focalizada em dois aspectos. Num deles, o descarte incorreto de qualquer produto ou embalagem também deveria ser combatido com a inclusão da conscientização ambiental na grade curricular do nível educacional médio. Isso não é feito nem sequer levantado para o debate. A outra questão diz respeito à defesa da sacola pela indústria do plástico. A Plastivida foi bem sucedida em obter o apoio da Abras para combater o uso excessivo das sacolas descartáveis nas compras, através do programa favorável às sacolas mais pesadas e resistentes, que exigem menor quantidade delas no acondicionamento dos produtos adquiridos. Dessa forma, a Plastivida contribuiu para manter a presença da sacola descartável na saída do caixa e para preservar o volume de plástico utilizado nessas embalagens. Mas,

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

a meu ver, a indústria do plástico deveria ter feito o mesmo esforço para sublinhar o grau de reutilização da sacola descartável e assim tirar dela a imagem de vilã imposta pelos ambientalistas. O fato é que o Grupo Pão de Açúcar integra um processo de conscientizar o consumidor para usar menos sacolas descartáveis e para promover o descarte correto de produtos, que leva à sua reciclagem. A promoção e venda de sacolas retornáveis na mesma loja que fornece gratuitamente sacolas descartáveis na saída é um gesto para proporcionar a escolha ao consumidor e, ao mesmo tempo, disseminar a importância da reciclagem para a proteção do meio ambiente. Em paralelo, calculo que conseguimos reduzir 10% no mínimo nosso uso de sacolas descartáveis em 2008 com o fornecimento racional das sacolas homologadas pelo acordo Plastivida/Abras.

PR - O Estado do Espírito Santo e, a partir de julho, o município de Guarulhos, na Grande São Paulo, vetam o emprego no comércio das sacolas plásticas descartáveis em prol das sacolas denominadas ecológicas, referentes às retornáveis ou com aditivo oxibiodegradável. Como o Grupo Pão de Açúcar encara a venda nessas praças sem poder usar a sacola homologada?

Pompílio - Não temos lojas no Espírito Santo, mas o veto da prefeitura de Guarulhos é uma dor de cabeça para a qual ainda não temos resposta. Além disso, há o temor de esse tipo de proibição virar um estopim pelo país afora, como um trunfo ambiental em palanque eleitoral. À primeira vista, o termo embalagem ecológica significaria embalagens oxibiodegradáveis. Pelo nosso conhecimento, porém, o efeito de biodegradação acenados por esses aditivos é alvo de polêmica, pois uma corrente sustenta que a embalagem se fragmenta mas



Sacola descartável: Pão de Açúcar pretende reduzir seu consumo.

não se decompõe por completo. Também reina confusão quanto à realidade da biodegradação, como ilustra a noção muito disseminada de que embalagem biodegradável é o mesmo que oxibiodegradável. Outro equívoco é de que basta largar uma embalagem dita biodegradável no lixo para ela desaparecer no prazo delimitado pelo seu fornecedor, quando na realidade depende de ser submetida a determinadas condições, caso de parâmetros térmicos ou de umidade, para a degradação bater com as expectativas. Estou a par de desenvolvimentos como plásticos de fontes renováveis, como amido da mandioca ou do milho, que são considerados biodegradáveis. Mas sua oferta global é limitada e seus preços bem mais caros que os das resinas plásticas convencionais, derivadas do petróleo, hoje em superoferta mundial. Nesse cenário, os plásticos de fontes renováveis são para artigos de nicho.

PR - Matéria da edição de 24/2/09 do jornal New York Times comenta que os pedidos de vetos e de taxação de sacolas nos EUA enfraqueceram com a crise

econômica. A voz corrente dos legisladores é de que o clima não é mais propício, mesmo com o apelo ecológico, para onerar assim o contribuinte comprador do autosserviço. Esse refluxo no clamor pela proibição da sacola descartável tende a ser reproduzido aqui?

Pompílio - Nosso mercado tem facetas que destoam da realidade dos EUA, mas esse declínio das pressões de vetos e tarifas nas sacolas até soa lógico em momentos de crise. Eu defendo que, melhor do que impor taxas e vetos, é disseminar a conscientização ambiental na população, combatendo assim o descarte incorreto via apoio à reciclagem. Uma das formas de disseminar essa mentalidade e reduzir o uso da sacola descartável é o supermercado cobrar por ela. É a trilha da educação pelo bolso, já seguida por vários países industrializados e onde grande parte dos consumidores recorre por isso às sacolas retornáveis. Aqui no Brasil, o setor supermercadista, representado pela Abras, ainda não se abriu a essa proposta, embora pesquisas de opinião revelem o público predisposto a pagar um valor mínimo pela sacola descartável. Aliás, já a vendemos no nosso atacarejo **Assai**, a R\$ 0,40 a unidade. Mas trata-se do caso específico de um canal de vendas restrito a 17 lojas e voltado para compras maiores, portanto de limitado uso de sacolas descartáveis. Para compras maiores, aliás, as redes de autosserviço do Grupo Pão de Açúcar também oferecem caixas de papelão originalmente remetidas pelos fornecedores e que reaproveitamos para essas circunstâncias na saída do caixa. De volta à sacola descartável, enquanto ninguém se mexe na direção de uma decisão conjunta de cobrar por ela, não podemos correr o risco de perder cliente sendo os únicos a vender uma embalagem que é dada pela concorrência. •

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

www.destaque.inf.br

DESTAQUE
PESQUISA & MARKETING

Voando alto

Passados 25 anos do seu primeiro protótipo sintético, Carlos Martini Filho, o Magrão do Bumerangue, ícone desse esporte em ascensão, anuncia a aposentadoria da versão artesanal de madeira em prol da concentração do foco nos modelos plásticos que produz e comercializa pela

cimento das resinas, Magrão revela ter produzido em 2008, apesar da erupção da crise em setembro, por volta de seis milhões de bumerangues, dos quais 300.000 de plástico. A maior parcela, distingue, coube a modelos de papel empregados em campanha da **Sorvetes Nestlé**, no litoral de São Paulo. Brindes e pro-

dução este ano, por se tratar de um nicho muito específico, dependente de divulgação, eventos e campeonatos. Por isso, quem tenta entrar não fica, pois achar que basta um equipamento simples, comprar um pouco de chapas de poliestireno (PS), recortar sobre o meu modelo e sair vendendo”, ele comenta.

No momento, Magrão se desdobra entre a expansão dos pontos de venda e o projeto de dois modelos de bumerangues destinados a ganhar a praça no ano que vem. Um deles, abre, exige leveza suficiente para procurar bater o recorde mundial de 17 minutos no ar.

Magrão despertou para o plástico ainda no estágio inicial como empresário e fabricante, calçado apenas na sua experiência em voos de planador e asa delta para conceber seu primeiro modelo de bumerangue, de compensado naval. Vendeu 18.000 exemplares nos anos 80, quando arregimentou 38 funcionários para a decolagem do negócio. Autodidata, ele levou a ideia do bumerangue de plástico a uma unidade paulistana do **Serviço de Aprendizagem Industrial (Senai)**, onde obteve informações básicas para desenvolver as primeiras

combinações de resinas. O primeiro protótipo de plástico vingou em 1984. Mas foi abandonado, pois seu criador o julgava pesado o suficiente para ser usado até como arma. Por 15 anos, a proposta ficou na gaveta, até que um amigo transformador de plástico sugeriu a reforma do primeiro molde, de modo a reduzir sua espessura. Deu tão certo que quatro empresas hoje injetam 14 tipos de bumerangues para Magrão.

Para tirar da teoria o bumerangue de madeira plástica, Magrão recorreu aos préstimos da Universidade e Engenharia e Aeronáutica de São Carlos (SP). Hoje em dia, esse composto lhe é fornecido por um transformador de autopeças. Os ensaios, rememora, demonstraram que o plástico e seu composto com madeira reúnem tantas condições de maleabilidade e moldagem que um bumerangue desses materiais contém recursos que, na versão de madeira, se apresentariam dispersos em cinco ou seis modelos. O plástico também permitiu a Magrão criar versões ambidestras, inexistentes no bumerangue de madeira. “Hoje temos sete modelos ambidestros e o mais recente permite variar a velocidade, altura e distância do voo, que pode chegar a 40 metros”. •



Magrão: autodidata em bumerangues de plástico quer virar transformador.

sua empresa, a **Bahadara Sports**. A decisão vingou no fim de 2008 e foi tomada por motivos que envolvem desde as propriedades do plástico às possibilidades de o próprio Magrão assumir as rédeas da produção, substituindo os serviços de terceiros por sua sonhada planta de injeção de bumerangues.

Despreocupado com a concorrência, a quem reputa carente de tecnologia e conhe-

moções, nota, são os principais difusores do bumerangue, complementados pelas vendas diretas em lojas esportivas e hipermercadistas como o **Carrefour**. Este último, a propósito, comenta Magrão, acaba de retomar a comercialização dos bumerangues Bahadara, agora exclusivamente de plástico ou madeira plástica (composto de resina e serragem), a preço máximo estimado em R\$ 20 cada. “Não tenho ideia da pro-

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



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

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

www.pavanzanetti.com.br

Sopradoras para termoplásticos

Série Bimatic

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



**pavan
zanetti**

Atendimento ao Cliente

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

PEQUENAS COISAS FAZEM GRANDE DIFERENÇA

A Piramidal está preparando um espaço exclusivo na Brasilplast para atender você, um amigo muito especial.

Visite nosso estande e veja como é fácil fazer negócio com a Piramidal. Oferecemos as melhores soluções, sem complicação.

Afinal, acreditamos que as melhores coisas da vida também são as mais simples.

**PIRAMIDAL,
SIMPLIFICA SUA VIDA.**

BRASILPLAST

4 a 8 de maio
Anhembi, São Paulo - SP

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



Braskem

DOW

cremex

Bayer

BOREALIS
SHAPING the FUTURE with PLASTICS

KEPITAL
SPECIAL COPOLYMER

LANXESS
Energizing Chemistry

UNIGEL

PIRAMIDAL
Distribuição de Termoplásticos

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

www.piramidal.com.br