

Como ampliar o mercado?

Os lançamentos e investimentos anunciados na **BRASILPLAST** dão as respostas

MASTERBATCHES

O aditivo dos serviços brilha nos bastidores das cores

PET EBM

GPR nacionaliza poliéster para sopro convencional



Tela quente

Chuck Clark, presidente da divisão de equipamentos de soldagem da indústria norte-americana Dukane, fez história pelo modo como decidiu comunicar que sua empresa não vai expor na NPE 2009, a maior feira do plástico nos EUA e nº 2 mundial no gênero. Clark deu o recado ao mercado em março último, por um vídeo de 1:52 pelo YouTube. Hoje em dia, a internet é uma ferramenta cotidiana para a comunicação em massa, mas a apresentação de Clark no YouTube sobressai pelo pioneirismo no empresariamento do plástico mundial em repassar informações importantes aos espectadores de telas de computadores ou de celulares.

Em seu clipe, Clark aparece sem terno, apenas de camisa azul clara e gravata vermelha tendo como fundo uma simples sala de reunião, alternando com breve tomada de um equipamento na linha de produção em Illinois. Em suma, o vídeo é uma produção espartana e direta ao ponto, condizente com a mensagem do dirigente, relativa à ausência de sua empresa como expositora na feira de Chicago em decorrência das notícias recebidas de cancelamento de visitas de clientes, pois cortaram viagens por medida de economia em tempos de recessão brava.

O vídeo de Clark no YouTube é um marco zero para o setor plástico, tanto do ponto de vista do canal como da fonte da informação. Na esfera mundial, a cadeia do plástico prima por um modelo de comunicação característico da indústria de bens intermediários que, em essência, ela é. Ou seja, suas aparições são discretas fora do noticiário de economia e negócios, de alcance notoriamente restrito. Pelo flanco da mídia ambiental, a estratégia de comunicação – institucional e promocional – do setor plástico fica a desejar, uma postura não mais que suavemente reativa aos ataques de xiitas verdes, em regra contemplados com largo espaço editorial. Como canal, o clipe de Clark ensina – é esse o verbo – ao setor plástico a importância de tomar a iniciativa de propagar a mensagem que lhe diz respeito, e não passivamente confirmá-la ou não, quando ela lhe chega por terceiros – postura clássica do setor no convívio com a mídia ambiental. Tem mais: o vídeo da Dukane demonstra, para o empresariado, as vantagens contidas numa maneira mais pessoal e convincente do que o e-mail para se transmitir ao mercado informações relevantes. E ao recorrer ao YouTube, a Dukane deixa claro o reconhecimento, ainda tímido no setor plástico, do peso de um público crescente – se já não for dominante – que se alimenta de informações quase exclusivamente pela sua disponibilidade gratuita pela via digital. É uma das razões, aliás, da inquietação da mídia escrita com a queda livre nas vendas de jornais tradicionais e com a chegada de mais concorrentes, como o leitor eletrônico.

Do ponto de vista da fonte, o vídeo de Chuck Clark deixa claro, daqui por diante, a necessidade de novas exigências, de ordem comportamental, para executivos incumbidos de comunicações ao mercado. Em essência, precisam assimilar em curto prazo noções consistentes sobre como fisgar a atenção de quem busca informação quase ou apenas pela internet, a exemplo da Geração Y – executivos jovens, informais e sôfregos por realização profissional e financeira a jato, com cadeira cativa na audiência do YouTube. Em lugar de continuar esperando cair a ficha, insinua o clipe de Clark, o setor plástico tem de clicar enter.

Stockxpert



**VÍDEO DA DUKANE
DÁ UMA GUINADA NA
COMUNICAÇÃO DO
SETOR PLÁSTICO**

ESPECIAL_BRASILPLAST 2009

34 O contra-ataque

Os planos de investimentos alardeados e as inovações expostas na feira nº1 do plástico no país traduzem a reação da indústria à economia instável e o faro mantido para captar oportunidades.

RASANTE

24 Notícias on line



Coletânea de matérias divulgadas diariamente no site www.plasticosemrevista.com.br. Nesta edição, a importância do plástico para os lácteos Activia, da **Danone**; **Coca-Cola** adere a PET em parte de fonte renovável e **Videolar** reformula cronograma da estreia em BOPP.

VISOR

06 Vai pegar fogo

Crise e concorrência em masterbatches incendeiam a oferta de serviços e a prospecção de nichos de ponta.



OPORTUNIDADES

20 Cheira bem

Ícone em cosméticos, a **L'acqua di Fiori** sai na frente na adoção de frascos de PET EBM nacional – o poliéster para sopro convencional que a **CPR** começa a produzir.



Maio 2009
Nº 548 - 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\$ 90,00
Plásticos em Revista é uma publicação mensal para a indústria do plástico e da borracha, editada pela Editora Definição Ltda.
CNPJ 60.893.617/0001-05
Redação, administração e publicidade
Rua Piaui, 1164 - casas 7 e 8
São Paulo-SP - CEP 01241-000
Telefax: 3666-8301
e-mail: definicao@definicao.com.br
www.plasticosemrevista.com.br

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

CTP e impressão

Ipsis Gráfica e Editora S.A.

Fotos
Renato 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: Junho/2009

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

EVENTO

30 Lacuna fechada

I SIMPÓSIO
A Evolução da
Tecnologia de Filmes
Stretch e Shrink

O sucesso do primeiro simpósio sobre o avanço de filmes stretch e shrink.

DESTAQUE
PESQUISA & MARKETING
www.destaque.inf.br

54 Foco em flexíveis

Integrantes da cadeia do plástico opinam sobre temas ligados a um dos seus maiores mercados.

PONTO DE VISTA

60 Desperdício insustentável

Bruno Pereira, da **Dow**, expõe em artigo a necessidade de incutir na sociedade a visão da embalagem como aliada ambiental.



Guillermo Biblos

CORREÇÃO Na reportagem de capa, sobre a prévia da Brasilplast 2009, publicada na edição de abril (nº 547), foi divulgada a foto incorreta do executivo da **Ampacet** disponível no estande. Ao lado, a foto correta do porta-voz da empresa, Guillermo Biblos. Por fim, foi publicado incorretamente, na mesma reportagem, o codinome de uma extrusora piloto da **Coperion** – ZSK 18 MEGAlab.

MEIO AMBIENTE

62 Verde muito claro

A senadora Serys Slhessarenko propõe benefícios fiscais para o uso de materiais de apelo ecológico.



CADERNO DE MARKETING

56 Os lançamentos em produtos e serviços

Husky aprimora injeção de tampas, **Olivertech** investe na manutenção de injetoras **Sandretto** e a distribuidora **quantiQ** aposta em especialidades.

TRAJETÓRIA

66 O retiro de Arnaldo

Arnaldo Locoselli cansou da rotina e vendeu sua participação na transformadora de mangueiras **Afa**. E agora?



Vai pegar fogo

Setor de masterbatches reage à disputa ampliada pela crise com cerco em serviços e especialidades antes consideradas de baixo retorno

A crise engrossou o caldo de uma reviravolta silenciosa no setor de masterbatches no Brasil. Nos últimos anos de bolha de liquidez e crédito de sobra, além de câmbio favorável a importações, um punhado de compondores aproveitou para adquirir extrusoras de acesso restrito à elite da categoria. O preço dessas linhas também barateou devido a um fator comum às máquinas mais básicas para transformação de plástico: a concorrência movida por versões montadas em grande escala de qualidade crescente nos Tigres Asiáticos, inclusive por fabricantes europeus atraídos pelos custos imbatíveis e pela arrancada vertiginosa do mercado da China. Assim equipadas, indústrias de beneficiamento de resinas surgiram ou se expandiram no Brasil, em especial no Sul e Sudeste, atendendo com tecnologia à altura clientes de concentrados antes restritos aos poucos fornecedores de grande porte existentes. Aliás, boa parte dessas qualificadas empresas menores e médias é dirigida por técnicos egressos das empresas líderes, evidenciando que



o negócio não é mais para principiantes, como em seus primórdios no século passado. A voz corrente dos analistas estima acima de 100 o atual contingente de com-

ponedores de masterbatches e, na contramão do passado recente, o balanço do setor não é mais basicamente definido por um grupo de empresas de maior capacidade ou transnacionais.

A chegada da crise, desde setembro último, elevou a fervura do caldeirão que se tornou o setor de masterbatches sob disputa encarniçada. As matérias que compõem a reportagem a seguir estampam a foto de um setor às voltas com capacidade excedente aguçada pela retração da economia e ciente de que a sobrevida do negócio não é mais assegurada apenas pela formulação de masters coloridos standard – o nicho de maior demanda e mais convencional. Os investimentos e lançamentos desvendados pelos entrevistados revelam estratégias de reação à crise pela lapidação do atendimento, caso de prazos encurtados de desenvolvimentos, e pela aposta em especialidades há pouco tidas como pouco rentáveis no mercado brasileiro, a exemplo de concentrados nanomicrobianos e masters em pellets ou líquidos para colorir PET. Ninguém está parado e sempre que isso acontece o mercado sai ganhando.

Nanox/Sunflower Prata da casa

Nervo exposto da saúde pública, os índices vexatórios de infecção hospitalar traduzem uma pista livre para as vendas de concentrados contendo o aditivo antimicrobiano NanoxClean para a produção de artefatos plásticos de uso médico como sondas, coletores e fios de sutura. "Diversos fabricantes desses artigos já esperam para o segundo semestre a aprovação da **Agência Nacional de Vigilância Sanitária** para o uso de masters com o nanobactericida em suas linhas de produção", adianta José Fernando Paolone, diretor da **Sunflower**, empresa designada pela Nanox para comercializar o concentrado no segmento médico-hospitalar.

André Araújo e Gustavo Simões, dirigentes da **Nanox**, distinguem o biocida

como inédito no gênero no país e assinalam que as nanopartículas de prata integrantes do seu princípio ativo impedem a hipótese de volatilização do aditivo. No momento, Paolone prospecta parcerias em desenvolvimentos com transformadores ligados à área médico-hospitalar com o objetivo de avaliar a incorporação e o desempenho do material em artefatos injetados como sondas vinílicas. Conforme divulgou Araújo, o aditivo antimicrobiano formulado na matriz da Nanox em São Carlos (SP) já consta da lista positiva da Anvisa, podendo ser utilizado em contato com a pele ou com alimentos. Até o momento, completa

Simões, a única aparição de NanoxClear no mercado ocorreu em determinados tapetes residenciais e de escritórios da fabricante **São Carlos**. Na área médico-hospitalar, Paolone espreita as chances, a



Araújo, Paolone e Simões: nanobiocida sem similar nacional.

partir da homologação da Anvisa, para o concentrado do antibactericida, produzido por compondores selecionados, deslocar contratipos importados entre os materiais

Rendito Rizzutti

>> more than additives

NAFTOSAFE

Estabilizantes à Base de Cálcio-Zinco e Orgânicos

NAFTOBLEND

Blendas para Poliolefinas

NAFTOVIN

Salis de Chumbo

ESTEARATOS

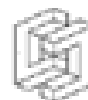
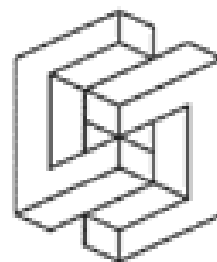
Estearato de Cálcio
Estearato de Zinco

NAFTOLUB

Lubrificantes

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

de itens como cateteres, extensões e drenos. A propósito, ele assegura, nenhum produto médico-hospitalar produzido no Brasil incorpora biocidas hoje em dia. Informações: info@biofree.gmail.com

Karina O bicho vai pegar em 2010

Líder sul-americana em compostos de policloreto de vinila (PVC) para terceiros, a **Karina** dá mais alguns passos para efetivar sua intenção de buscar o topo

do ranking de componentes de especialidades poliolefinicas, entre elas masterbatches e compostos de polipropileno (PP) e polietileno (PE). Apoiado em investimento não desvendado, Edson Penido, gerente de vendas dessa empresa presidida pelo industrial Hagop Guereckmezian, desenha a estratégia de crescer de forma ponderada na nova operação até 2010, quando a capacidade de beneficiamento



Penido: mais extrusoras para masters e compostos de PP e PE.

de PP e PE no complexo em Guarulhos (SP) atingirá a órbita de 1.500-2.000 kg/h de masters, compostos e aditivos. Para tanto, o executivo sublinha estar em andamento o projeto de automatização da torre 2 de compostos de PVC, cuja operação em linha com a torre 1 cederá lugar, até meados do segundo semestre, à fábrica hoje em operação na marca de 300-400kg/h de especialidades.

Os planos assim casados darão fôlego para a capacidade de beneficiamento da Karina sobressair perante um reduto no qual digladiam mais de 120 compositores, calcula Penido, a maioria de pequeno e médio porte. Outra vantagem da Karina nesse caldeirão é seu poder

de fogo para negociar boas condições de compras de matérias-primas. Afinal, sua capacidade instalada de compostos vinílicos já rondava 220.000 t/a à entrada de 2008, volume que a torna um dos primeiros consumidores de PVC do Brasil, condição que favorece suas negociações para aquisição conjunta de PVC, PP e PE da **Braskem**, por exemplo, entre outros fornecedores dessas resinas.

Sem abrir volumes, Penido se anima com as perspectivas para o negócio de compostos e masters, no qual a Karina

estreou no ano passado e colheu aumento de 20% nas vendas do primeiro bimestre de 2009 frente ao mesmo período um ano antes e, frisa o executivo, operando com 50% de sua capacidade numa fase crítica da retração econômica. Apesar da base fraca, ele comemora o resultado obtido frente ao cenário deprimido e dificultado pela lógica subida na pressão da concorrência nos preços. “Tomamos

cuidado para não ser mais uma ferramenta nessa disputa”, ele assinala.

A atividade de especialidades poliolefinicas em sido realizada com extrusoras e BP. Penido insere que, até setembro próximo, devem chegar mais três extrusoras e equipamentos de laboratório, de modo que a empresa possa complementar em 2010 a oferta de compostos, concentrados de cores, aditivos e tipos específicos para multifilamento para um universo de clientes projetado em 4.000 transformadores. Penido se prepara para a investida com uma equipe de vendas exclusiva. Em dois anos, assegura, sua estatura será similar à estrutura comercial disponível para compostos de PVC, hoje com três

supervisores, 20 vendedores e sete back offices. “2009 será o ano de adequação e aprendizagem da produção com qualidade de materiais como concentrados de todas as cores básicas”, define o gerente, de olhos fixos no ano que vem.

Colorfix Marcação ao vivo

Embalada pelo salto de 25% nas vendas em 2008, a componedora curitibana **Colorfix** espera reprisar o desempenho este ano, apesar da crise, devido à sua marcação reforçada do mercado paulista, mérito do laboratório que montou em São Caetano do Sul, tacada orçada em US\$ 1 milhão e na ativa desde agosto passado. O diretor Amarildo Bazan aposta na agilidade no desenvolvimento de cores proporcionada pelo laboratório no maior centro de consumo do país para ampliar sua atuação em redutos pouco baleados pela crise, como embalagens de cosméticos, dependentes de um giro intenso de formulações individualizadas de concentrados concebidas em curto prazo. A estaca fincada pela Colorfix em São Paulo reflete uma guinada no setor nacional de masters. Na década passada, brotaram componedores qualificados no



Bazan: novo laboratório acelera desenvolvimentos.

Paixão  Distribuição

Polipropilenos Polietilenos e EVA **CONVERSÃO**

Portfólio completo de (PP) **POLIPROPILENO**S,
FAMÍLIA LUZZ + (PE) **POLIETILENO**S - **mPELBD** -
METALOCÊNICOS e + os **EVA**S.



Activas, distribuição oficial com atendimento,
desenvolvimento, assistência, entrega, estoques
regularizadores e um histórico de relacionamento
sem a menor crise.



Distribuição de Resinas Termoplásticas

www.activas.com.br

Aqui é aceito o seu cartão



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

Sul, para atender de perto transformadores até então dependentes dos concentrados fornecidos por vips em masters sediados em São Paulo. Com a região sul hoje repleta de componedores locais, estes passaram a buscar mais oportunidades no mercado nº1, São Paulo.

Bazan dimensiona em 90-95.000 t/a o consumo nacional de masters, formulados principalmente com matérias-primas importadas. Na própria Colorfix, ilustra, uma parcela situada em 30-40% da produção é abastecida com materiais de importação direta, inclusos pigmentos. Considerando as importações indiretas, a participação das importações subiria à casa de 70%, ele pondera.

O laboratório na Grande São Paulo, retoma o fio o diretor, tem condições de efetuar desenvolvimentos com materiais hoje fora do mostruário regular da Colorfix, a exemplo de polissulfonas e polibutileno tereftalato, permitindo à empresa,

munida de capacidade estimada em 700 t/mês em Curitiba, entregar masters sob encomenda em até 12 horas no mercado paulista. Bazan também salienta que a prestação de serviços incrementada pelo novo laboratório contribui para a disponibilidade imediata de aditivos da Colorfix como antibloqueio, deslizante, desmoldante, aromatizante, antideslizante, agente antiestático, bactericida, anti-UV e o tipo denominado selofix, aplicado em parada de máquinas e vedação de rosca, “para evitar a carbonização e o amarelamento da resina”, completa o executivo.

Cromex Ases na manga

A movimentação dos componentes para reagir à crise, via investimentos em serviços ou na prospecção de oportunidades para formulações de cunho específico, não passa em branco aos olhos da **Cromex**.

Trem bala nacional em concentrados, a empresa já se mexia, acentuando exportações ou investindo em ganhos de escala, antes mesmo da eclosão da crise, no último trimestre de 2008, em reação à concorrência engrossada no Sul/Sudeste por uma leva de componedoras de melhor nível, entre elas empresas fundadas ou dirigidas por técnicos egressos da Cromex. Diante de um cenário de disputa amplificada pela retração econômica, César Ortega, diretor comercial da Cromex, revela conciso alguns planos em maturação



Ortega: planos de ampliar a capacidade, portfólio e exportações.

para aumentar o raio de alcance da empresa, inclusive em áreas pelas quais ela até então não transitava.

Entre as tacadas ruminadas, Ortega pinça a intenção de incrementar negócios em mercados emergentes e em redutos pouco atingidos pela crise. A proposta integra o esforço da empresa por assegurar a faixa de 30% representada pelas exportações em sua produção. “O percentual foi alcançado em 2008 e, em função da demanda deprimida sob a crise, a intenção para o exercício atual é de elevar o índice a 40%”, delimita o executivo diante de um cenário de câmbio menos favorável aos exportadores e de mercados emergentes, como a América Latina, bem mais assediados por resinas e masters originários do excedente no Primeiro Mundo, efeito da recessão. No balanço geral, comenta Ortega, as vendas da Cromex cresceram 15% em 2008, apesar do fatídico trimestre final. “Até julho a alta era de 25%, o que estava totalmente casado com a nossa meta original para o ano passado”, lamenta o diretor. Em relação ao exercício atual, Ortega espera que o nível de ocupação das duas plantas da Cromex, em São Paulo e na Bahia, se estabilize em 65-70%, abaixo da média de 85% desfrutada em 2008. No momento, a

■ Pesquisa
■ Planejamento

■ Tecnologia
■ Qualidade

A COBRIREL é especializada na construção de moldes de altíssima precisão e Injeção de Termoplásticos de Engenharia.



Com Injetoras de última geração com capacidade de 50 a 450 T, Ferramentaria com centro de usinagem HIGH SPEED, e Software CAE-CAD-CAM Pro-Engineer, a COBRIREL está apta a aceitar qualquer desafio.




COBRIREL INDÚSTRIA E COMÉRCIO LTDA.
 Rua Borges de Figueiredo, 802 - Mooca
 São Paulo - SP - Cep: 03110-001
 Tel: +55 11 2081-8555 - Fax: +55 11 2081-8550
 e-mail: cobrirel@cobrirel.com.br
 www.cobrirel.com.br

capacidade total da empresa é projetada em 132.000 t/a e uma fatia de 60-70% desse total cabe à fábrica filial em Simões Filho (BA), por sinal a maior produtora de concentrados brancos do país. Mesmo com o mercado ainda morno, o diretor informa estar em curso processo de aprovação, para o segundo semestre, a compra de uma extrusora de 4.000 kg/h destinada a renovar o parque fabril e alargar o potencial da unidade baiana.

Quanto ao mix, abre Ortega, a Cromex trabalha na divulgação de novos compostos para rafia e tipos não halogenados com retardante de chama para fios e cabos. O diretor salienta, em particular, o lançamento, trombeteado na Brasilplast, de concentrados ditos específicos para o polietileno derivado de eteno base etanol, a ser produzido pela **Braskem** em Triunfo (RS). A investida é a primeira imersão da Cromex em polímeros nos conformes do discurso do desenvolvimento sustentável, de aplicação até hoje circunscrita a nichos premium devido à escala e preços sem condições de duelar em mercados de massa com as superfaturadas resinas procedentes da petroquímica.

Na voz corrente dos componedores, o desempenho de um concentrado tendo como veículo uma resina oriunda da álcoolquímica em nada destoa do master formulado com o mesmo polímero proveniente da nafta, exceto pela fonte renovável integrante (no caso, o eteno separado do etanol) da cadeia química. No Brasil e no exterior, os próprios termoplásticos biodegradáveis, caso de materiais obtidos de amido do milho ou mandioca, são coloridos ou aditivados por meio de concentrados cujo veículo é a resina petroquímica.

Termocolor Outro mapa da mina

Julio Isola, gerente comercial da Ter-



Isola: mais mercados para absorver salto na capacidade.

mocolor, espera que a recente ampliação de 20% da capacidade em Diadema (SP) contribua para um aumento de 10% nas vendas ao longo deste semestre. Agora equipada com seis extrusoras, das quais quatro novas dupla roscas co-rotantes da alemã **Coperion**, a Termocolor pretende ampliar seu raio de alcance, solta o gerente, até atingir a capacidade instalada de 36.000 t/a de masterbatches, compostos e aditivos.

Na prática, completa Isola, a intenção é equilibrar as vendas fora de São Paulo, centradas nas regiões Sul, Centro-Oeste e Nordeste, com a acalorada possibilidade de expandir o leque de destinos internacionais, pois as exportações da empresa seguem concentradas basicamente no Chile.

Ampacet O bolso agradece

A economia mundial na UTI não esvaziou o fôlego da americana **Ampacet**, pêndulo global em masterbatches, para escalar o mercado brasileiro. Apesar de professar aversão a estimativas, Débora Costa, analista de marketing da empresa, acredita que, sob impacto da crise, a maior parte da cadeia do plástico tenha como meta para 2009 repetir os resultados do ano passado – um exercício estupendo até o colapso financeiro de setembro último.

NOSSOS FILMES SUPERPRIME
EM **BOPP E BOPET**
SÃO TÃO PERFEITOS QUE NEM
PARECEM DE VERDADE.



BOPET BOBINATEC
PROCEDÊNCIA GARANTIDA

(11) 4176•7080 www.bobinatec.com.br

Apesar da instabilidade e contenção de investimentos, o ambiente de crise instiga a prospecção de mais frentes para concentrados, como ilustra o foco da Ampacet. Ele está assestado, deixa claro Débora, em soluções que conciliam a vanguarda tecnológica com a redução de custos de processo, seja pela diminuição dos gastos ou por ganhos de produtividade. Entre as demonstrações recentes dessa proposta, comparecem no portfólio da Ampacet a série de masterbatches “Liquid Metal” de aparência similar ao metal, ou insumos para a

melhora do processamento, caso do master Antilensing 103725-AB. Débora o elege a alternativa ideal para eliminar a umidade e evitar a formação de ‘olhos de peixe’ em filmes tubulares e planos. A analista de marketing insere ainda, entre suas referências da ponta da tecnologia, o concentrado auxiliar de processo 102823-BB, que auxilia o processamento de filmes de polietileno de baixa densidade (PEBD) ou do tipo linear base metaloceno (PEBDLm). Incorporando fluoropolímero, esse master proporciona fluxo de material mais uniforme e acena com excelente

afinidade com superfícies metálicas. Entre outros benefícios proporcionados por esse master, Débora destaca o aumento no arranque da máquina, a melhora na produtividade e a redução de perdas de materiais, de consumo energético e de tempo na limpeza de equipamentos.

Bevi-Plastic Foco na vanguarda

A ênfase em masters de cunho especial inspirou a componedora paulista **Bevi-Plastic** a enxergar, apesar do fog

Extrusoras nos trinques



Albernaz: 14 extrusoras para masters em 2008.

Coperion Boas novas

Mesmo com a crise, a marca de 14 máquinas comercializadas em 2008, dentre as quais pelo menos oito para o reduto de masterbatches, seguiu o otimismo na previsão das vendas para este ano alimentada por Marcelo Albernaz, gerente nacional da representação da **Coperion**, verbete alemão em extrusoras de beneficiamento de plástico. Para ele, o balanço deve fechar em pé de igualdade

com o do exercício passado, um saldo aceitável num período de economia em zona de turbulência. “As componedoras locais continuam investindo em equipamentos, enquanto as múltis estão mais preocupadas”, analisa. Albernaz atribui parte dos seus bons resultados aos equipamentos das famílias STS e ZSK. A propósito, assinala, está em fase de estreia no Brasil o modelo STS Advanced de até 800 RPM, montado na China e dotado de motor Siemens 30%, mais produtivo que o modelo anterior. A versão aprimorada da extrusora, detalha Albernaz, ganhou ainda recursos como PC industrial e painel touch screen com comandos em português. Já para processamentos extremamente precisos e exigências técnicas

internacionais, o gerente indica a família ZSK de extrusoras dupla rosca automáticas construídas na Alemanha e com torque de até 1.800 RPM.

Bausano Dois petardos

Chrystalino Filho, diretor no Brasil da **Bausano**, grife italiana que monta aqui e importa extrusoras, separa do seu mix os modelos de dupla rosca MD 9030 e MD 125 como ideais para a produção de masters de policloreto de vinila (PVC). O alto desempenho (600 kg/h) da primeira opção, ele abre, viabilizou a comercialização de três unidades no Brasil em 2008.

Diferenciadas apenas pela capacidade (a segunda roda na faixa de 1.200 kg/h), as duas máquinas em foco, frisa o diretor, foram aprimoradas para proporcionar economia de até 50% no consumo de energia frente às extrusoras similares da praça, sem afetar a plastificação e homogeneização. Outros aprimoramentos nessas linhas, ele insere, passam pela geometria de rosca e o sistema multidrive, dotado de quatro motores de baixa potência, porém com maior rendimento.



Filho: modelos aprimorados para masters vinílicos.

Buscamos o detalhe
e transformamos em tecnologia.



VD 10510



AM 309



VE 22255



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

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

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



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

Obrigado por sua presença em nosso estande na **BRASILPLAST**

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

Distribuidores autorizados:

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



Salussolia: especialidades para compensar demanda automotiva anêmica.

da crise, possibilidades de ampliar em 5% suas vendas no exercício atual. Incumbida desde 2007 pela **Basf**, com exclusividade no Brasil, de formular o bioplástico Eco-Bras, a Bevi-Plastic estreita o laço com materiais auxiliares premium ingressando na produção de bactericidas com base nanotecnológica e semicondutores.

Quanto ao último nicho, Italo Salussolia, diretor técnico da empresa, comenta tratar-se de parceria com o Centro de Caracterização e Desenvolvimento de Matérias da Universidade de São Carlos (CCDM-UFSCAR) junto com a empresa Nacional de Grafite. “Assim foi desenvolvido um aditivo para aplicação em berços de equipamentos eletrônicos, eliminando problemas com estática e a consequente queima dos aparelhos”, esclarece o diretor.

Outro acordo, anuncia o diretor, foi firmado recente com a indústria **Nanox**, também de São Carlos. Em suma, explica Salussolia, a Bevi-Plastic promove a aditivação de resinas com o agente nanomicrobiano NanoxClean para bandejas de acondicionamento de gêneros alimentícios.

A entrada em campos de materiais auxiliares ainda pouco cultivados no país, traduz o diretor, é a saída escolhida por sua empresa para tentar contrabalançar a queda na demanda notada no setor auto-

motivo. Animado com as possibilidades, Salussolia ressalta o recente investimento na capacidade da componedora, hoje na faixa de 60 t/mês e espera concluir, na virada do semestre, a compra de não revelada extrusora italiana de dupla rosca, capaz de prover 10 t/mês de beneficiamento de resinas.

Clariant Alta liquidez



Guzmán: masters líquido e granulados produzidos em Suzano.

Verbete global em colorantes e aditivos, a **Clariant** introduz no mercado nacional os masters líquidos para poliolefinas e PET formulados em nova planta no complexo do grupo em Suzano (SP), revela Roberto Guzmán, gerente de marketing da divisão masterbatches na América Latina. A unidade integra um projeto global que contempla investimentos nessa linha de concentrados no continente americano. A decisão, rememora o executivo, foi tomada após a compra da **Rite Systems**, que deu à Clariant acesso à tecnologia para formular concentrados líquidos, motivando a expansão dessa atividade também para o México e Colômbia.

Para Guzmán, o Brasil exibe consumo bem consolidado de masters líquidos

em PET, mas ainda há chão a ser explorado em termos das mesmas versões de concentrados na esfera de polietileno e polipropileno. Essa investida da Clariant coincide com o ingresso de diversos componedores nacionais, tradicionais produtores de mastes em pellets, na oferta de colorantes líquidos para PET, material restrito no passado a raras fontes locais, como a unidade da norte-americana **ColorMatrix**. Ainda na seara dos tipos líquidos, Guzmán ressalta atributos dos novos masters da Clariant como o poder de dispersão e a dosagem diminuta. Em paralelo, ele reitera o esforço da Clariant por alargar no Brasil o horizonte de aplicações para seus auxiliares de apelo sustentável, caso da família de masters em pellets RENOL®-Natur, produzida com biopolímeros e corantes naturais (como o brasileiríssimo amarelo urucum) e lançada internacionalmente em 2007.

AllColor O energizante da hora

Ao lado das possibilidades vislumbradas na nanotecnologia, a formulação de concentrados para PET grau garrafa consta entre as frentes antes restritas a grandes nomes e agora disseminadas por componedores de todos os perfis. É o que indica a rota de crescimento palmilhada pela **Allcolor**, que aposta no poder da formulação de masters para o poliéster para deter 5-10% das suas vendas de 2009. Na escoreta dessa meta, constam a ênfase na gestão profissionalizada do negócio e a ampliação em vista para a capacidade hoje situada em 50 t/mês, descreve o diretor administrativo Sandro Borbi.

Conforme adiantou na Brasilplast, já está em curso na empresa a instalação de equipamentos como uma extrusora dupla rosca e outra mono, fora periféricos para a linha de masters de PET. De

olho em oportunidades em embalagens de baixa tiragem, como frascos de cosméticos e fármacos, Borbi traduz esse investimento num salto de 10-15% no potencial produtivo de sua componedora ainda este ano. A diversificação do mix da fábrica em Pirituba, Grande São Paulo, integra o plano de contornar a crise e elevar em pelo menos 3-4% as vendas no exercício atual.

Procolor Mexidas no time

Sergio Leonel Palermo, gerente comercial da **Procolor**, elegeu como prioridade reverter a esperada redução de 12-15% nas suas vendas de masters neste semestre fustigado pela crise. A meta agora é reprimir o desempenho de 2008, um salto de 20% no movimento da componedora, mediante o assédio a novas

regiões e mercados. Na realidade, deixa claro o executivo, a investida já brotou no ano passado, na forma do aporte orçado em torno de R\$ 1 milhão no aumento de 30% da capacidade da Procolor em Cotia (SP), hoje na faixa de 420 t/mês. Na retaguarda do atendimento, o laboratório da empresa foi turbinado pela chegada de um espectrofotômetro para cadastro de cores e controle de qualidade. No âmbito das escalas comerciais, o astral subiu com a entrada de uma extrusora dupla rosca destinada ao lançamento de masters granulados de PET.

Sob a economia esfuziante da primeira metade de 2008, a Procolor inaugurou, em abril do ano passado, uma filial comercial em Jaguariúna, interior paulista, cujo estoque atende a região de Campinas e Limeira. A empresa conta ainda com outra filial no Estado, em Bauru, pontos de distribuição em



Palermo: ações para reverter o recuo nas vendas.

Santa Catarina, Recife (PE) e Manaus (AM) e representante exclusivo em Fortaleza (CE). Palermo adianta que essa estrutura será reforçada com bases em locais como Espírito Santo, Minas Gerais e Goiás. "Estamos contratando pessoal e avaliando inclusive a alternativa de

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



- Economia
- Tecnologia
- Produtividade
- Eficiência
- Assistência no Dúff



bausano

Tel: 55-11-5611-8981
Fax: 55-11-5611-6951
Rua Zilke Tuma, 340
São Paulo - SP - Brasil
Info@bausanobrasil.com.br
www.bausano.br

representação em alguns pontos”, assinala o gerente, empenhado em esticar o atual índice de 40% de ocupação da sua planta, percentual que seria inferior caso ela rodasse por três turnos. Outros trunfos da Procolor, encaixa a supervisora comercial Vanessa Falcão, são o seu cadastramento no BNDES, para financiar vendas em até 48 meses, e o reestruturado website da empresa, acenando com lista completa de produtos e boletins de apoio à pré-venda.

Macroplast Boas intenções

O mercado enregelado com o estouro da crise mundial, em setembro último, assustou Álano Farias Tiburtius, diretor comercial da **Macroplast**. Ele só respirou mais aliviado com a alta de 21% nas vendas no primeiro trimestre de 2009 frente ao quarto trimestre do ano

passado. No plano geral, ele confia que o setor brasileiro de masters supere no saqueleante exercício atual os resultados de 2007. Quanto à Macroplast, cujo movimento subiu 12% em 2008, Tiburtius se esquia de estimativas, preferindo brandir a meta de duplicar, no ano que vem, a não revelada capacidade dessa tradicional componedora com sede em São Bernardo do Campo (SP) e filial em Indaial (SC). Entre as mexidas no mix, ele acena com masters de apelos ecológicos, a exemplo de tipos para biopolímeros, nicho premium mas de demanda ínfima no país e no mundo.

Daicolor Abrindo o leque



Osawa: diversificação de mercados para revigorar o balanço.

A forte atuação da **Daicolor** em materiais auxiliares para o mercado automotivo puxou a queda de 30% de suas vendas no primeiro trimestre de 2009 na comparação com o mesmo período de 2008. No fechamento do último ano, o presidente Iwao Osawa abre conciso que o desempenho da componedora, sediada há 34 anos em Diadema e controlada do grupo japonês **Dainichiseika**, apenas reprisou em 2008 o balanço anterior. À entrada do segundo trimestre de 2009, Osawa enxergou esboços de recupera-

ção na sua carteira de pedidos, mas ele pondera que o impacto da demanda em queda na virada do ano esfria a expectativa de 2009 igualar 2008. Para reagir à névoa da instabilidade e retração da clientela, o dirigente coloca a diversificação como linha de ação prioritária para a Daicolor este ano.

Ao transpor a meta à prática, Toshiko Yokote, gerente de vendas e marketing, deixa claro que a meta é ampliar tanto a participação em setores já cobertos pela Daicolor, como cosméticos e eletrodomésticos, como buscar espaço com compostos e concentrados diferenciados em novos segmentos não desvendados. Como referência de formulações inusuais, ela aponta para as oportunidades entrevistas para a família Daieco, de polímeros com fibras naturais, com base no aumento notado da procura por insumos de apelo ambiental. Conforme a aplicação, ela assinala, a Daicolor pode fornecer esses compostos até com teor de 60% de resina e 40% da fibra. “É uma forma de reduzir o consumo do polímero e intensificar a bandeira ecológica”, ela comenta ao garantir que a indústria automobilística brasileira continua testando esse tipo de insumo.

Cromaster Tudo beleza



Fernandes: vendas não acusam a crise.



A Braschemical agradece todos que visitaram nosso stand durante a Brasilplast 2009.

Durante a feira apresentamos os produtos de nossas representadas:

EXPANCEL
Microesferas Termoplásticas

DAYGLO
Pigmentos Fluorescentes
Pigmentos Fosforescentes
Pigmentos Invisíveis
Pigmentos de Interferência
Branqueadores Ópticos

TAIZHU
Glitters de Poliéster

MEADOWBROOK
Glitters de Alumínio

MATSUI
Pigmentos Termocrômicos
Pigmentos Fotocrômicos

KARTNER
Óxido de Ferro Micáceo

EVERLIGHT
Absorvedores UV

Para mais informações
(11) 5585-3671
www.braschemical.com.br

Em contraste com a sorte de grande parte dos componedores, a crise passou longe da **Cromaster**. Tão longe que, embora ela tenha encerrado o primeiro quadrimestre com volume de leve abaixo do aferido no mesmo período 2008, o sócio e diretor José Fernandes Filho enxerga 2009 como mais um bom ano. “Está como o último quinquênio”, ele emenda,

“quando a empresa registrou média anual ao redor de 50% no crescimento das vendas”. A fórmula, ele sintetiza no plano macro, está na diversificação de setores e investimentos em tecnologia e capacitação profissional.

O balanço dos investimentos recentes destaca US\$ 300 mil na modernização do parque fabril dessa

componedora paulistana. Sua unidade ganhou assim uma extrusora piloto e duas para trabalho em escala industrial – uma delas dirigida a masters pretos e a outra, a blends. O aporte contemplou ainda equipamentos para concentrados líquidos e dosadores. Na calculadora de Fernandes, a capacidade da Cromaster hoje ronda 450 t/mês. •

O líder mundial na produção de Masterbatches

- Soluções Globais
- Produtos Inovadores
- Tecnologia Avançada
- Suporte Integral

R. Forte de Araxá 145, Pq. São Lourenço

CEP 08340-170 – São Paulo – SP

Tel: (55.11) 2015-9001 | Fax: (55.11) 2015-8335

vendas@ampacet.com

www.ampacet.com

Ampacet

Managing the Elements of Success™



Masterbatches Brancos

| Pretos

| Coloridos

| Aditivos

Pigmentos acertam o tom

Braschemical O pacote Day Glo

A moda de uniformes fluorescentes de times de futebol está a um passo de pegar nas embalagens para alimentos. Isto porque a distribuidora de especialidades químicas **Braschemical** acaba de fechar parceria com a americana Day Glo para comercialização do pigmento amarelo fluorescente GloPrill. Inédito no Brasil para contato com alimentos, detalha Fernando Malanconi Teixeira, vendedor técnico, GloPrill já passou pelo crivo da agência reguladora americana Food and Drugs Administration (FDA) e, no Brasil, pela lupa do Centro de Tecnologia de Embalagem (Cetea). O vendedor salienta que o pigmento preenche os requisitos da regulamentação da Agência Nacional de Vigilância Sanitária (Anvisa). O pacote de insumos da Day Glo, acrescenta Teixeira, inclui ainda a linha Gem-Tone, de corantes poliméricos em pó (de início, amarelo, vermelho, azul e verde) para polipropileno (PP) clarificado.



Teixeira: corantes para PP clarificado.

quantiQ Cercos completos

Meses depois de assumir a nova marca, desvencilhando-se da denominação Ipiranga Química, as mudanças na distribuidora **quantiQ** continuam a todo vapor. Em fase de ampliação do número de representadas, essa varejista controlada da **Braskem** acaba de incluir no mix novos aditivos e pigmentos de marcas internacionais, como Lubrizol, Dominion Colour Corporation (DCC), DuPont e Chitec. Sem estimar as vendas pretendidas, João Roberto Rodrigues, gerente da área, abre a intenção de ampliar em pelo menos 15% o faturamento do segmento com a divulgação de aplicações ainda escassas no mercado local. Entre elas, Rodrigues cita a família de pigmentos encapsulados da canadense **DCC** ajustáveis a trabalho sob alta temperatura e proporcionando cores diferenciadas para embalagens em contato com alimentos. Na lista de aditivos, ele informa, está a família de hiperdispersantes Solperse da **Lubrizol Advanced Materials** que, na prática, aprimoram a produção de masterbatches. Rodrigues registra ainda a expansão da família Chitec, que já constava na lista de marcas

da quantiQ. Além de foto iniciadores Chitec, a quantiQ passa a importar de Taiwan, sede da marca, novos aditivos antioxidantes, absorvedores de UV, estabilizadores de luz, retardantes de chamas e agentes de biodegradabilidade.

Multicel Cenário estável

Única fabricante de pigmentos base cádmio no país, a **Multicel** operou em 2008 no mesmo ritmo do exercício anterior, com vendas aproximadas de 500 t/a. João Alfredo Soares, gerente de operações, classifica o resultado como satisfatório e suficiente também para 2009. Os números dependem, ele explica, da recuperação econômica dos EUA e Europa, principais mercados dos compondores de masterbatches integrantes da carteira da Multicel no Brasil. Adquirida em outubro de 2007 pelo grupo britânico **James M. Brown Ltd. (JMB)**, a corporação Multicel atua como empresa independente, exportando diretamente 30% da produção de pigmentos complexos inorgânicos.



Soares: movimento aceitável.

Columbian Chemical Preto no branco

Principal insumo para formulação de masterbatch preto, negro-de-fumo acusou avanço comedido de 5% em seu consumo no Brasil em 2008. A avaliação é de Douglas Silva Araújo, coordenador de vendas da subsidiária da americana **Columbian Chemical**, produtora local do insumo, projetando movimento ainda menor este ano, no máximo repetindo os índices de 2007. Entre os destaques do seu portfólio de negro de fumo, o executivo aponta para os tipos Copeblack 193, que permite concentração superior a 50%, e CD7031, enquadrado nas diretivas européias e do Mercosul para contato com alimento. Ainda em fase de aprovação pela Anvisa, o tipo CD7031 será produzido no Brasil, assegura o coordenador, de olho no potencial de aplicações em setores como o alimentício, fármaco e de cosméticos.



Araújo: negro-de-fumo CD7031 será nacionalizado.

Glup!
Glup!
Glup!

**Esse é o som
de lucros indo
pelo ralo.**

**Por que pintar quando
você pode usar Looks That Thrill™,
da Ticona?**

A qualquer momento, você pode eliminar uma operação secundária e economizar dinheiro. E esse momento é agora. Com **Hostaform® POM, Celanex®**



PBT e Riteflex® TPC-ET,
você pode moldar na cor, com
brilho ou aparência metálica.
Não há custos com pintura,
galvanização ou operações
secundárias de acabamento

e você obtém uma peça leve, com alta resistência
e maior durabilidade para as mais diversas aplicações.
Você até pode reduzir a quantidade de produto
no processo.

Portanto, usando o Looks That Thrill™ os benefícios vão
direto para o final da linha. Pare de pintar e comece a
economizar hoje com soluções de engenharia Ticona.

**Ponha 50 anos de experiência em substituição
de metal para trabalhar para você.**

Para conhecer mais sobre os benefícios e o
potencial de redução de custo com o Looks That Thrill™
acesse www.ticona.com/looksthatthrill



Cheira bem

PET nacional para sopro convencional estreia em cosméticos

Concebida como lançamento para datas comemorativas, uma família de sabonete líquido e emulsão hidratante surpreendeu a grife de beleza **L'acqua di Fiori** ao subir às gôndolas em maio, à sombra do Dia das Mães. “Fizemos uma tiragem inicial de 50.000 frascos e destinamos 20.000 deles para distribuição nacional por franquias em 900 pontos de venda”, descreve Célia Anrelink, gerente de produtos do grupo. “O sucesso foi tanto que o próprio estoque desses cosméticos postos à venda para nossos funcionários evaporou”. No embalo, ela adianta, L'acqua di Fiori já trabalha para tornar a novidade standard em seu catálogo e



L'acqua di Fiori: frasco de PET EBM produzido com molde destinado a PVC.



Célia Anrelink: vendas surpreendentes no lançamento.

exaltou o desenvolvimento num release intitulado “Crise se vence com tecnologia”. Os aplausos são endereçados à matéria-prima das embalagens do sabão líquido e da emulsão corporal: o primeiro copoliéster (PET) nacional desenhado para sopro convencional por extrusão contínua (Extrusion Blow Moulding, EBM), produzido pela **CPR**, empresa da corporação **ValGroup** em Duque de Caxias (RJ).

Uma das primeiras recicladoras de PET aprovadas pelo governo para operar

pelo sistema bottle to bottle (BTB), a CPR torna agora o ValGroup um caso raro de transformador com braço estendido no fornecimento de polímero virgem. O projeto de produzir PET EBM vingou de contato estabelecido há cerca de três anos por Edson Heleno de Barros, presidente da **EHB1**, representação de resinas importadas, e Luigi Geronimi, dirigente da CPR e integrante da família controladora do ValGroup. Em suma, Barros sugeriu, como nova frente de negócios, que a CPR nacionalizasse, em seu centro de pesqui-

sa, um copoliéster modificado capaz de ser soprado por extrusão contínua, como os demais termoplásticos, e oferecido desde os anos 90 por potências globais como **Eastman**, **DuPont** e **Akzo**. “A tropicalização da fórmula”, explica Heleno, “permitiria a esse copoliéster competir economicamente com policloreto de vinila (PVC) e polipropileno (PP) random no sopro de frascos transparentes de baixas tiragens para campos como cosméticos”. Trata-se de um nicho inacessível para o processo injection/blow (injeção seguida de sopro de pré-formas), pois tradicionalmente dirigido a corridas mastodônticas

(água e refrigerantes, p.ex.), e de alto custo na hipótese do sistema integrado de injeção/estiramento/sopro da pré-forma (injection/stretch/blow moulding, ISBM), pois dependente de equipamento e moldes importados e mais complexos. “PET EBM se ajusta a moldes convencionais, mais simples e baratos e pode trabalhar em ferramental originalmente construído para operar com outras resinas, diferindo ainda dos demais poliésteres por permitir a produção de frascos com alça”. As únicas adaptações necessárias no processo, arremata Heleno, envolvem a instalação de um desumidificador, efeito da higroscopia de PET, e alterações de pouca monta no ferramental. Moldes e sopradoras por extrusão contínua, por sinal, são construídos há cerca de quatro décadas no Brasil.

Geronimi bateu o martelo. Do lado da CPR, a sacada de Heleno tornaria a empresa produtora de PET virgem e recuperado. Para o ValGroup, o investimento faz sentido pois, além de trem

bala em flexíveis no país, a corporação sobressai com unidades de pré-formas e de garrafas produzidas somente por injection/blow. Como não atua no sopro por extrusão contínua, completa Heleno, PET EBM possibilita a ValGroup debutar como fornecedor de uma resina virgem e sem similar local, colocando-a para transformadores com os quais não compete. Bombeado por investimento não divulgado, a tropicalização da receita de PET EBM vingou na CPR. Sem abrir a capacidade, Heleno assinala que a unidade da resina tem concepção modular, facilitando a expansão do potencial.

Incumbido de comercializar o copoliéster, Heleno saltou de imediato sobre o reduto de cosméticos. “Afimal, PET EBM acena com trunfos fora do alcance do poliéster grau garrafa convencional, como a barreira à permeabilidade de alcoóis”, ele distingue. “Além disso, o polímero da CPR resiste à agressividade química, exibe transparência vítrea e corresponde às expectativas de rapidez na construção de moldes a custo baixo, flexibilidade de design, baixas tiragens e apelo ambiental, por ser reciclável”, alega.

Para azeitar o ingresso de PET EBM no circuito de higiene e beleza, Heleno fechou parceria com a paulista **Mega-plast**, referência nacional em frascos de cosméticos. Em cerca de dois anos e meio de desenvolvimento, Elcio Garcia Alvares, presidente da transformadora, convenceu-se das credenciais do copoliéster da CPR para desalojar PVC no sopro de baixas tiragens. “Além do visual e preço competitivo, sua resistência mecânica equipara-se à do vinil

Renato Rizzutti



Heleno: custos de produção e resistência ao álcool favorecem PET EBM.

Polygrinder®

Sistema de micronização para produção de masterbatch e compostos. Garantia de uma limpeza completa e eficiente na troca de cores e materiais.



- Sistema compacto
- Construído em monobloco
- Sem cantos vivos
- Alto rendimento



anos de Tecnologia de ponta, confiabilidade e qualidade
(+11) 4075-3044 - www.pallmann.com.br
pallmann@pallmann.com.br



Alvares: resina da CPR abre sopro de baixa tiragem a PET.

e permite a produção de frascos com alça, suplantando também a alternativa da resina importada de PETG (PET modificado com glicol) pela barreira ao álcool, condição vital para o envase de cosméticos”, sustenta o dirigente. Os ajustes de PET EBM ao sopro por extrusão contínua, ele prossegue, limitam-se a adaptações no cabeçote da máquina — “mais barato que o do processo ISBM”, nota — e a instalação de um secador, em razão de o poliéster ser polímero higroscópico. Foi Alvares quem aproximou a resina da CPR da grife L'acqua di Fiori, cliente tradicional da Megaplast. “Para o lançamento do sabão líquido e emulsão hidratante, realizado em maio, fornecemos um lote de 50.000 unidades da embalagem”, expõe Alvares. “Essa tiragem prova que PET EBM quebrou um paradigma, inserindo o poliéster no sopro de corridas menores, característica do mercado de cosméticos”, ressalta o transformador. Outro argumento de venda para a resina ofertada por Heleno, assinala Alvares, é a possibilidade de firmar-se como alternativa em material transparente a PVC, cuja controversa imagem na esfera ambiental barrou o vinil dos frascos de ícones como **Natura** e **Avon**, ele exemplifica.

A L'acqua di Fiori foi apresentada a PET EBM em encontro com Alvares e Heleno em seu estande numa feira de cosméticos no ano passado, rememora Célia Anrelink. A entrada do poliéster da CPR nas embalagens do sabão líquido e da emulsão hidratante, esclarece a gerente, resultou da necessidade de um lançamento para desfrutar, com baixa tiragem, a data temática do Dia das Mães. “Incumbimos então nossa parceira Megaplast de soprar PET EBM, num molde de PVC de que já dispúnhamos, um frasco de volumetria menor, de 200ml”.

Diante do giro inesperado da novidade, Anrelink antecipa que, além de transpor esse lançamento para o catálogo de cosméticos regulares em linha, a L'acqua di Fiori avalia possibilidades como a de introduzir produtos em frascos pigmentados de PET EBM, cujo brilho é um chamariz para a compra por impulso. Célia encaixa ainda que sua empresa também oferece cosméticos envasados em PVC mas, devido à polêmica ambiental, a tendência é reduzir ao mínimo o uso do vinil nas embalagens, em prol de alternativas como PET EBM. •

SERVE PARA EMBALAR SANGUE, MAS NÃO COSMÉTICOS?

“O argumento de que PET EBM se afina com o discurso do desenvolvimento sustentável, em voga no setor de cosméticos, exibindo uma imagem ambiental sem a polêmica que arranha a alternativa do PVC, decorre da disseminação de informações superficiais e difamatórias, feita de forma antiética e irresponsável”. Miguel Bahiense, diretor executivo do **Instituto do PVC**, justifica sua avaliação ponderando que a ânsia de supridores e adeptos de novos materiais por abrir o mercado os leva a apelar para o ecomarketing fechando os olhos à argumentação técnica e econômica que até hoje segura PVC em embalagens como as de cosméticos. “Ou seja, a transparência, barreira a permeabilidade ao álcool, flexibilidade de design — a exemplo do recurso da alça vazada — e a adequação a baixas tiragens e trocas frequentes de moldes”. Bahiense observa que na contenda habitual de materiais, PVC, por exemplo, cedeu vez a PET no sopro de água mineral, por render melhor sob altas tiragens. “É uma justificativa indiscutível em prol do poliéster”, reconhece. Mas ele não digere as estocadas no vinil, desferidas com base estrita no radicalismo verde e, não raro, por empresas que mantêm sem alarde o vinil em linha no seu mix, por ignorarem até hoje melhor alternativa para frascos transparentes de produções limitadas. Para o dirigente, a dialética da sustentabilidade cai por terra quando redutos como cosméticos contestam o emprego em seus recipientes, alegando princípios ecológicos, de um material considerado ideal para acondicionar sangue humano. Os preceitos de ecomarketing que cercam a oferta de PET EBM, aponta Bahiense, constituem mais um caso de obscurantismo: a vitória do alarmismo ambientalista sobre as evidências científicas.



Bahiense: PVC inabalável em baixas tiragens de frascos transparentes.



No DNA deste
produto tem
Resina Reciclada.

A essência da Fortymil é ter a mais alta tecnologia e o know-how de mais de trinta anos no setor da indústria de plásticos. Nossos modernos laboratórios contam com equipamentos e tecnologia de ponta e nos garantem a capacidade de desenvolver a resina reciclada certa para as necessidades de nossos clientes, com garantia de constância no fornecimento. A utilização deste tipo de matéria-prima reciclada em muitos de nossos produtos traz confiabilidade, alto valor agregado e maiores padrões de qualidade, além da preocupação com o meio-ambiente. Esta busca pela qualidade faz com que a Fortymil esteja presente no DNA de seu produto.

Braskem
Distribuidor
Autorizado

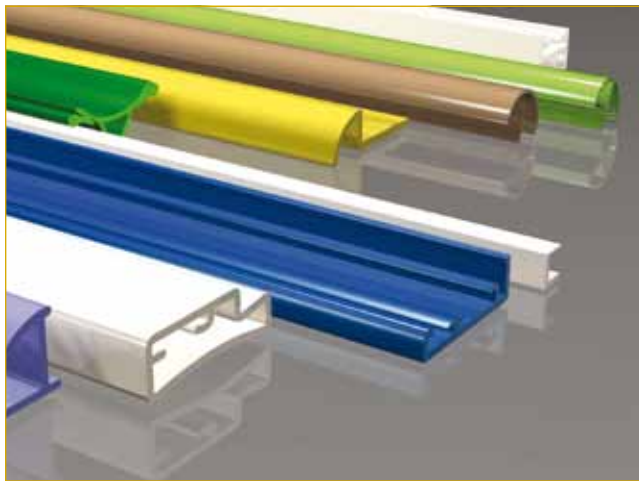
www.fortymil.com.br

- ▶ (11) 4894-8933 Itatiba
- ▶ (11) 3167-3476 São Paulo
- ▶ (21) 2776-3199 Duque de Caxias



FORTYMIL
Distribuidora • Reciclagem • Compostos • Micronização

Sem baixar a bola



Com cadeira cativa na pole dos compostos de policloreto de vinila (PVC) para terceiros e atendida na reação da construção civil, maior mercado do vinil, a **Karina** conserva a meta de fechar o ano com 230.000 toneladas colocadas desse material, apesar do recuo de 20% em suas vendas no primeiro bimestre perante o mesmo período um ano antes e, na mesma trilha, frente aos resultados igualmente negativos, mas com percentuais inferiores, colhidos em março e abril últimos, deixa claro o gerente comercial Edson Penido. O desempenho a desejar também teve a contribuição da queda nas exportações de compostos vinílicos da Karina, decorrência da recessão mundial, e do desembarque no país de material concorrente da Argentina. Penido estima essas importações na média de 2.500 t/mês em 2008 e se inquieta com as perspectivas para esses desembarques de compostos argentinos no exercício atual, mesmo em ambiente de crise, a julgar pelos volumes que têm sido internados neste semestre. Para a Argentina, imersa em retração

resultante da crise global somada ao malogro da política econômica do governo Kirchner, o Brasil pinta nesses momentos como o canal mais oportuno para a desova do seu excedente de materiais como compostos vinílicos. Mas no Brasil, encaixa Penido, o segmento desses compostos para terceiros amarga o descompasso entre a capacidade situada pelo gerente em 400.000 t/a e a demanda da ordem de 300.000. A propósito, complementa o executivo, as vendas de 230.000 toneladas ambicionadas pela Karina este ano equivalem a 80% da sua capacidade para compostos vinílicos ao término do atual programa de expansão, agendado para 2011 no complexo-sede em Guarulhos(SP).

Um ano inesquecível



Urqhart

“2008 foi o melhor dos nossos 11 anos no Brasil”, atestou em maio na Brasilplast Michael Urqhart, vice-presidente responsável por vendas e assistência na América Latina da **Husky**, colosso canadense em injetoras. No momento, pondera o dirigente, o Brasil sobressai na América Latina pela economia

menos vulnerável e um mercado que supera o México no âmbito de embalagens injetadas como potes e copos. Essas embalagens e pré-formas hoje compõem o foco básico das máquinas da Husky. Urqhart se esquia de traduzir em números o desempenho de sua base comercial no Brasil mas, à guisa de referência, ele assinala, em relação a PET, ter colocado aqui, no ano passado, sistemas de injeção equivalentes a 2,5 bilhões de unidades de pré-formas. No mesmo período completa, foram entregues a transformadores de embalagens 12 injetoras, algumas delas integrando células de produção, aliadas a recursos como robôs. Para este ano, adiantam Urqhart e Evandro Cazzaro, diretor da operação da Husky no Brasil, a meta é, sob a demanda reprimida pela crise, manter o faturamento o mais próximo possível do balanço de 2008, marcante pelo desempenho recorde para injetoras e sistemas de câmara quente da Husky. A propósito, ambos os dirigentes confirmam a continuidade da operação de montagem parcial (CKD), no centro tecnológico em Jundiá (SP), de injetoras da série híbrida Hylectric (90 a 1.000 toneladas) trazidas do Canadá, à sombra de estímulos como a redução dos custos de mão-de-obra e de olho em mercados como potes e de fármacos e tampas.

Coca vai em cana

A **Coca-Cola** introduz no mercado norte-americano uma de suas embalagens mais afinadas com o discurso do desenvolvimento sustentável. Denominada PlantBottle, a garrafa lançada é produzida com uma resina de PET cuja compo-

SESI Segurança e Saúde do Trabalho

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

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

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

Indústria segura é com prevenção que se faz.



CNI
SESI
SENAI
IEL

SESI

Uma iniciativa da indústria brasileira

sição exibe participação de 30% atribuída ao insumo monoetilenoglicol (MEG) extraído da cana de açúcar e seu melaço, informou o jornal **European Plastics News**. Sem abrir o investimento e os parceiros envolvidos no desenvolvimento da embalagem, a Coca-Cola divulgou que o processo produtivo de PlantBottle em nada difere do sistema das tradicionais garrafas one way de PET, exceto pelo emprego de MEG de fonte renovável. Os recipientes PlantBottle, salientou a empresa, podem ser soprados e reciclados em fábricas convencionais voltadas a essas atividades. A nova garrafa



pesa 24 gramas, tal como as leves versões usuais, mundialmente comercializadas desde 2007, mas seu índice de emissão de carbono é 25% inferior, distinguiu a Coca-Cola para o jornal. Os planos imediatos contemplam a gradual adoção de Plant Bottle para acondicionar água mineral e bebidas gasosas da Coca-Cola, a serem ofertadas nos EUA no período final do ano, e o emprego dessa embalagem de significativo apelo ambiental deve abranger águas contendo teores de vitaminas a partir de 2010.

Sangue bom

Nº1 mundial em polipropileno (PP) e encalacrada em problemas financeiros, a corporação holandesa LyondellBasell recebeu uma injeção de sangue novo com a entrada em seu controle, divulgada em 20 de maio último pelo jornal **Plastics News**, do investidor alemão Andreas Heesch, através de sua companhia **ProChemie Holding Ltd**. Sem abrir o montante aplicado, Heesch, bem sucedido empresário do setor de armas de fogo, passa a repartir por igual o comando da LyondellBasell com a sócia **Access Industries**, corporação baseada em Nova York e presidida pelo bilionário russo Len Blavatnik. A transação motivou a constituição da joint

venture **ProChemie GmbH**, para alojar as participações de ambos os acionistas na petroquímica em foco. Por sinal, eles reiteraram a intenção de incrementar o trabalho de reestruturação da **LyondellBasell**.

A entrada de Heesch no quadro societário não altera, como foi salientado, as atividades da LyondellBasell ou o regime de recuperação judicial (Chapter 11) em que se encontra sua operação norte-americana e uma de suas holdings na Europa, situação atribuída à recessão internacional e ao declínio por ela provocado nas vendas de termoplásticos. O endividamento da LyondellBasell, estimou Plastics News, ronda a faixa de US\$23 bilhões, montante aliás vinculado aos US\$19 bilhões referentes à incorporação da empresa Lyondell Chemical Co. em 2007. Dois anos antes, a companhia Access Industries adquirira a Basell por quase US\$6 bilhões.

Sob pressão da crise financeira e do excedente global de poliolefinas, a LyondellBasell já anunciou, desde o ano passado, a desativação de duas plantas de polietileno de



Stockexpert

Fotos: Divulgação

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

SERV-SYSTEM
INFORMÁTICA

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

baixa densidade (EUA e França), de uma unidade de polietileno de alta densidade (EUA) e duas de polipropileno (Canadá). No balanço de 2008, a LyondellBasell registrou vendas de US\$ 50,7 bilhões.

Fim de linha

A **Braskem** cortou seu elo mais direto com o reduto de plásticos de engenharia ao anunciar, em 13/5 último, o desligamento de sua fábrica de 56.000 t/a de caprolactama, a única desse intermediário no Brasil. Sua produção era mobilizada quase totalmente para a formulação de poliamidas (PA) 6, delimita Manoel Carnaúba, vice-presidente para petroquímicos básicos do grupo. "Entre os fatores que levaram à hibernação dessa unidade, destacam-se a escala, defasagem tecnológica e a necessidade de exportarmos grande parte da produção num momento de restrição da demanda mundial", justifica Carnaúba. Por sinal, a veterana fábrica em Camaçari constituía a única justificativa para a alíquota de importação vigente para caprolactama, fixada em 12%, especifica a **Associação Brasileira da Indústria Química (Abiquim)**. Através de seus estoques, a Braskem continuará a atender sua clientela de caprolactama até dezembro próximo. "Se a hibernação da unidade prosseguir após esta data, o mercado nacional passará a se abastecer de importações", observa o vice-presidente, evidenciando assim a possibilidade



Carnaúba

de a taxa de importação ser zerada.

A planta de caprolactama partiu em 1978, no estágio inicial do pólo petroquímico da Bahia, na condição de ativo da **Nitrocarbano**, empresa controlada pelo **Grupo Mariani**. Essa fábrica, confirma Carnaúba, era o último ativo em funcionamento das operações petroquímicas integrantes do Grupo Mariani, grande parte delas incorporadas à Braskem. No ano passado, projeta Carnaúba, a unidade de caprolactama produziu apenas 37.000 t/a. Com a suspensão de sua atividade, nota o porta-voz da

Braskem, a fração de benzeno que ela absorvia será desviada para produção de ciclohexano destinado ao consumo doméstico e exportações.

BOPP da Videolar

Investida originalmente prevista para este ano, a **Videolar** reprograma para o primeiro semestre de 2010 a sua estreia como produtora de filmes de polipropileno biorientado (BOPP), confirmou em maio na Brasilplast Cláudio Rocha, gerente da divisão de resinas plásticas da empresa. Ele reitera que a primeira das duas extrusoras DMT acenadas pela Videolar deve desembarcar em junho próximo no complexo industrial em Manaus, exibindo capacidade estimada em

38.000 t/a e promovendo a estreia da empresa no reduto de flexíveis. Conforme foi anunciado em 2008, as duas linhas iniciais somarão 75.000 t/a do filme biorientado e sua produção e comercialização desfrutarão os estímulos e isenções fiscais concedidos às indústrias da Zona Franca. Apesar dessa escora, a Videolar vai encarar uma parada indigesta no front de BOPP. Além das concorrentes locais **Polo**, **Valgroup** e a líder **Vitopel**, o mercado do Brasil é assediado, em especial, pelas duas unidades recentemente implantadas na Argentina pela **Sigdopack**, produtora de BOPP também no Chile, e pela **OPP Film**, com outras fábricas da película no Peru e Equador. •



Rocha

Renato dos Anjos

Veja nosso site
www.heatcon.com.br



Capas de proteção térmicas para extrusoras, injetoras e sopradoras

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

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

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

"Estamos recebendo importantes encomendas para todos os estados do Brasil"



Av. Lucianinho Mello, 152
 Cep 06080-010 - Osasco - SP

Fone/Fax: (11) 3685-3099

e-mail: heatcon@heatcon.com.br



Rossi

Campeã do giro de lácteos funcionais, Activia, da **Danone**, tornou-se em cinco anos a maior marca de lácteos frescos do país e suas vendas pularam 40,5% em 2008, rastreou a **A.C.Nielsen**. Em entrevista a **Plásticos em Revista (PR)**, Alfredo Rossi Neto, gerente de embalagens da Danone Brasil discorre sobre tópicos como os impulsos despertados para a compra de Activia e a conveniência econômica/ambiental da redução de espessura dos recipientes.

PR - Qual a resina dos potes e tampas de Activia polpa e Activia natural e mix?

Neto - No caso de Activia polpa, utilizamos poliestireno (PS) nos potes e as tampas flexíveis são de poliéster e alumínio. Os potes de Activia natural e mix são de polipropileno (PP) e as tampas flexíveis são de alumínio e polietileno (PE).

PR - Qual a resina dos frascos e tampas de Activia líquido e leite fermentado?

Neto - PE nos frascos e alumínio e PE nas tampas flexíveis.

A nata dos lácteos

PR - Quais os materiais e tipos de rótulos selecionados para Activia polpa, Activia natural e mix e Activia líquida e do leite fermentado?

Neto - Activia polpa utiliza rótulos de papel com verniz especial para suportar a baixa temperatura e umidade das gôndolas refrigeradas. Por sua vez, Activia líquido emprega rótulo termoencolhível de PVC, enquanto o leite fermentado e Activia natural e mix adotam impressão direta no frasco/pote, sendo o primeiro através de serigrafia e os outros em dry offset.

PR - Quais os recursos que distinguem as embalagens dos produtos Activia na prateleira e mais despertam os impulsos para a compra?

Neto - O design gráfico é bastante impactante e seu código visual na cor verde é característica importante e o diferencia dos concorrentes.

PR - Uma tendência global nesse tipo de embalagem é a da redução de espessura sem perda do desempenho, diretriz movida por redução de custos e engajamento na proteção ambiental. A Danone já cogita reduzir a espessura dessas embalagens?

Neto - Sim, já trabalhamos em projetos deste tipo há bastante tempo. Onde há excesso de embalagem, que não agregue valor ao consumidor, nosso objetivo é eliminá-lo sem perda de desempenho.

PR - Como a Danone planeja incrementar a penetração de Activia nesse segmento este ano?

Neto - A missão da Danone é levar saúde

e nutrição ao maior número de pessoas possível. Em coerência com essa missão, trabalhamos para oferecer produtos de baixo desembolso e ao alcance de todas as classes. Um exemplo claro é Activia polpa individual precificado – custa R\$ 0,79, menos que um cafezinho.

PR - Quais as iniciativas para melhor diferenciar as embalagens de Activia previstas para este ano ou 2010?

Neto - Uma importante iniciativa, implementada no início de 2009 em Activia polpa, foi a introdução da tecnologia FOAM (N.R. – extrusão de chapas espumadas) nas chapas que formam (N.R. – submetidas à termoformagem) o pote deste produto. Essa tecnologia proporciona uma camada de plástico aerado no interior da chapa, reduzindo assim seu peso, sem impacto no desempenho da embalagem. Este projeto só vingou devido à forte parceria com o fornecedor da placa.



Fotos: Divulgação

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



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

- Novo design
- Mais capacidades por molde
- Até 30% de economia de energia
- Bombas duplas para alta pressão na fechamento
- Novo sistema de fechamento das placas porta-moldes
- Sistema de qualidade certificado em ISO 9001 pela SBCS
- Função sobre cabegola para corte da mangueira extrudada
- Hidráulica com sistema regenerativo para maior velocidade
- Deslocamento linear dos carnos porta-moldes
- Comandos de última geração com monitores coloridos "touch-screen" rápidos e eficientes

009 - Aguardar

Sopradoras para termoplásticos

Série
Bimatic

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



**pavan
zanetti**

Máquinas para Termoplásticos

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

Lacuna fechada

Simpósio preenche a ausência de eventos para avaliar a evolução de filmes stretch e shrink



I SIMPÓSIO A Evolução da Tecnologia de Filmes Stretch e Shrink



Filmes shrink e stretch são dois mercados que decidem o jogo do balanço de polietilenos no Brasil. Dos produtores da resina a fabricantes de extrusoras e seus periféricos, não há fornecedor que não compareça anualmente com soluções para aprimorar a produção e qualidade desses dois segmentos que reúnem a maior parte dos líderes no consumo de plásticos para flexíveis do país. Apesar de todas essas credenciais, não havia notícia no setor plástico nacional de eventos dedicados a por em dia a busca de excelência em todas as facetas dos processos de shrink e stretch. Essa lacuna intrigante acaba de ser preenchida pela **Editora Definição**, responsável por **Plásticos em Revista**, ao promover o Simpósio A Evolução Tecnológica de Filmes Stretch e Shrink, com apoio oficial da **Associação Brasileira da Indústria do Plástico (Abiplast)**, do **Instituto Nacional do Plásticos e do Siresp** e da **Associação Brasileira das Indústrias de Embalagens Plásticas Flexíveis (Abief)**.

Uma referência concreta da falta que esse tipo de evento fazia

foi a adesão de palestrantes e de patrocinadores de peso logo no primeiro trimestre, o momento mais agudo do impacto da crise no setor plástico. O apelo de atualizar informações para a cadeia

“O I Simpósio de Stretch e Shrink foi de grande importância para nossa empresa, em especial pelos temas relacionados ao filme Stretch, segmento que atuamos. Conseguimos nos atualizar, pois tivemos a presença de fabricantes de matéria-prima, máquinas e usuários de filme Stretch e Shrink. Hoje não produzimos Shrink, mas após o Simpósio estamos enxergando uma excelente oportunidade de negócio. A organização do evento está de parabéns pela calorosa recepção e pela escolha dos temas debatidos, assim como os palestrantes que conduziram os temas com muita segurança e clareza. Aguardamos o II Simpósio”,
Marcio H. Redivo,
GDM Plásticos.

dos filmes termocontráteis (shrink) e de paletização (stretch) relegou a segundo plano a inquietação geral com a demanda retraída e proporcionou ao simpósio o respaldo, em termos de patrocínio e palestrantes, de quatro produtores de PE – **Quattor, Braskem, Dow e Petroquímica Triunfo** – e de duas estrelas globais em equipamentos para transformação de stretch e shrink: a norte-

americana **Gloucester Engineering**, dinamo em coextrusoras blown e cast, e a italiana **Piovan**, cujos periféricos e softwares de controle de processo são titulares na vitrine das células de produção de artefatos plásticos. Para completar o circuito, o simpósio estendeu seu raio de alcance à ponta das indústrias finais usuárias dos dois filmes. Foi assim que o público contou, em primeira mão, com

“Só tenho que parabenizar os organizadores, pois o Simpósio foi muito produtivo e bem focado no assunto proposto. Para a Neoplastic, o que mais nos interessava era conhecer melhor o produto Stretch Hood e suas características, pois estamos avaliando o mercado brasileiro, a fim de promover novidades e desenvolver novas tecnologias no ramo”,
Helivelto A. Silva, Neoplastic.



HAITIAN
INTERNATIONAL

A injetora que conquistou o Brasil

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

Haitian **Mars** Series

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



Haitian **Saturn** Series

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



Haitian **Venus** Series

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



Haitian **Jupiter** Series

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



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

apresentações sobre a importância de shrink e stretch no negócio e a análise do desempenho dessas películas no cotidiano, a cargo de porta-vozes da **Camil**, líder brasileira em arroz e feijão, e da **Diageo**, potência global em destilados como o uísque Johnny Walker e com produção terceirizada de determinadas bebidas em São Paulo.

A definição dos temas de cada palestra destoou do modelo habitual dos seminários do setor plástico, em função de uma abordagem jornalística na concepção de palestras de cunho técnico. Ou seja, em lugar de deixar os especialistas escalados para o pódio totalmente livres para decidir seus enfoques, a equipe da redação de Plásticos em Revista indagou de transformadores de shrink e stretch quais os tópicos da tecnologia e desempenho dos filmes que mais careciam de divulgação de informações atualizadas. Com base nos depoimentos colhidos, uma pauta contendo essas expectativas do mercado foi remetida aos palestrantes que, com essa escora, sintonizaram estreitamente suas exposições com o interesse da platéia, dominada com folga por transformadores de flexíveis, seguidos por fornecedores de resinas, aditivos e equipamentos.

Devido à montagem da Brasilplast 2009, de 4 a 8 de maio último, o simpósio foi realizado no espaço independente mais próximo da feira, numa ampla sala do hotel Holiday Inn, vizinho do Anhembi. Realizado em duas sessões – no período da manhã de 5 e 6 de maio – o evento sobre shrink e stretch não colidiu com o horário da feira e facilitou o acesso dos participantes a ela. Esse esquema de realização no período da Brasilplast, em suas proximidades e em horários não conflitantes será mantido para a segunda edição desse simpósio bienal, em 2011. Até lá. •

**“Participei apenas de um dia, cuja sessão foi dominada pelo tema do filme Stretch, e achei muito bom, principalmente a abordagem de novas tecnologias para rebobinamento”,
Moacir Vicentin Junior, Alpes.**

**“Adorei o evento, principalmente as palestras das petroquímicas, que abordaram tanto o uso das matérias-primas quanto as máquinas utilizadas. Em particular, destaco a apresentação da Petroquímica Triunfo, sobre as melhorias das resinas e o que está por vir. Esses conhecimentos ajudaram muito para a melhoria da qualidade dos nossos produtos, para conquistarmos o mercado, cada vez mais exigente por menores espessuras”,
Gilberto Nascimento, Europack.**

**“Gostei. A iniciativa da revista foi muita boa. O simpósio teve várias palestras boas tanto para o ramo de shrink como o de stretch. No caso da Epema os dois assuntos foram bem aproveitados. Com ênfase no stretch, pois estamos começando a entrar firme nesse mercado”,
Cesar Augusto Pizzirani,
Epema Empresa Paulista de Embalagens Agroindustriais**

**“Gostei bastante do evento. Foi uma ótima oportunidade para a LyondellBasell Industries entender um pouco melhor o mercado brasileiro e isso decerto será considerado em nossa estratégia de introdução de alternativas em polipropileno para os segmentos. O que foi de maior valia foi o dimensionamento das oportunidades na área de stretch films e stretch hood. Importante também foi conhecer os principais players que atuam nestes mercados. A Basell tem uma linha de resinas especiais para essas aplicações, não produzidas aqui e sua introdução será facilitada pelas informações obtidas no Simpósio”,
Ademir Livio,
Lyondell Basell Industries.**

**“O evento foi muito interessante e proveitoso, porém considero que numa próxima oportunidade o custo deveria ser mais acessível, até para atrair uma quantidade maior de profissionais envolvidos no tema. Os pontos principais em destaque foram: conhecer novos produtos no mercado; conhecer melhor tecnicamente os filmes Stretch e Shrink, suas formulações e tecnologia de aplicação; conhecer novas tecnologias de processo e novos produtos vindo ao mercado; e entender melhor o processo de fabricação. Gostaria muito de participar do próximo”,
Paulo Carvalho,
Serralgodão.**

“O evento foi ótimo!
Gostei muito das
novas tecnologias e
tendências do mercado
de Stretch e Shrink
filmes apresentadas
por empresas líderes
no segmento. A
apresentação junto
com a feira nos
possibilitou um ótimo
aproveitamento do dia.
Parabéns à todos da
Plásticos em Revista
- Editora Definição!!!”,
João S. Matsuda,
Mazda Embalagens .

“Considere o Simpósio
muito interessante,
bem organizado e com
informações valiosas sobre
o mercado e soluções em
embalagens. Ressalto
até o fornecimento de
um pen drive com todas
as apresentações, algo
para mim inédito e muito
prático, já que sempre
temos que pedir cópias
das apresentações. Os
palestrantes tinham
conhecimento e souberam
informar os espectadores.
Para a Signode, o objetivo
era conhecer o mercado de
stretch film e já iniciamos
contatos a respeito
com potenciais clientes
conhecidos durante a
Brasilplast”,
Marcello Luis Donadio,
Signode Brasileira.



Wilson Vicente da Cruz e Alexandre Du Rocher, da Camil Alimentos, analisaram custos e desempenho de shrink e stretch no manuseio e frete das cargas de arroz e feijão.



Carlos André Silva, da Braskem, analisou os desafios enfrentados habitualmente por transformadores de shrink e stretch e propôs soluções como blends e estruturas coex baseadas no alentado portfólio de poliolefinas de sua empresa.



Ana Moreira, da Quattor, apresentou toda a gama de polietilenos das quatro fábricas de sua empresa – inclusa a nova unidade swing em São Paulo – e salientou a nova estrutura de desenvolvimentos e assistência pós-venda aos segmentos de shrink e stretch.



Fernando Marchesan, da Diageo, magnetizou a plateia com os bons resultados do Projeto Uni – ação conjunta da Diageo, Petroquímica Triunfo e a transformadora Tecnoval, pela qual cartão e papelão cederam vez a shrink no empacotamento de latas e garrafas de Smirnoff Ice.



Jorge Gomes, da Dow, focalizou o poder da transparência em shrink para o marketing da prateleira e assinalou tendências de consumo e o avanço nas propriedades dos grades de PE e especialidades do seu grupo para esse mercado.



Ricardo Prado Santos, da Piován, demonstrou com exemplos concretos os ganhos de produtividade e racionalização de custos que novos controles e modelos de periféricos acenam para shrink e stretch.



Carl Johnson e Mark Jones, da Gloucester Engineering, detalharam as inovações na extrusão de filmes para stretch convencional e stretch hood.



Nicolino Panebianco, da Petroquímica Triunfo, estimou o investimento e apontou as vantagens de uma tecnologia vista pela plateia como promissora no Brasil: o processo stretch hood.



O contra-ataque

Setor plástico utilizou a Brasilplast 2009 para revidar os golpes da crise

Ao estilo das artes marciais, 1.302 expositores aproveitaram a Brasilplast 2009 para transformar em contra-ataque o golpe desferido pela crise nos dois trimestres iniciais. Na voz corrente dos depoimentos colhidos entre exibidores, apresentados nas próximas páginas, 2009 já será ok se suas vendas ficarem pouco abaixo das registradas em 2008. Em contrapartida, a crença em dias melhores a partir do segundo semestre destravou nas entrevistas ações de revidar à retração como os anúncios de investimentos em produção e no esforço de vendas ou desenvolvimentos destinados a arrebatar mercados, ampliar a produtividade ou firmar tendências mundiais das quais o Brasil não escapa.

No compartimento das matérias-

primas, esse quadro de fogo cruzado foi evidenciado, em particular, na esfera das resinas commodities. Por exemplo, a retração da economia e o excedente mundial explicam o declínio nos preços das resinas em geral notados na feira. Mas ações como o pré-marketing das resinas da planta swing de polietilenos linear e de alta densidade da **Quattor** e a incorporação (confirmada na feira) da **Petroquímica Triunfo** pela **Braskem** traduzem o complemento do rearranjo da petroquímica brasileira e sua adequação a um mercado globalizado e mais duro de competir devido às escalas e custos da Ásia, hoje a formadora de preços do setor. Em paralelo, a Brasilplast foi pródiga em lançamentos de materiais temperados com o apelo ambiental, desde biopolímeros a resinas baseadas em fontes

renováveis, contendo material reciclado entre seus ingredientes ou reforçadas com fibras vegetais.

O chamariz da sustentabilidade também transpareceu nas máquinas e periféricos expostos, que acenavam com economia energética e redução de espessura. No plano geral, como mostram as entrevistas, os expositores de equipamentos estavam cientes de que os clientes, afetados pela retração do crédito e do consumo e saídos de uma fase de expansão de suas capacidades nos últimos anos, vieram à feira menos ansiosos por alargar a produção do que por buscar meios que os auxiliassem a reduzir custos. Com essas soluções, os expositores de equipamentos aplicaram um contragolpe na crise e saíram da Brasilplast 2009 com o astral renovado.

Renato Rizzuti

Foto: Divulgação

HIMACO

40 anos em ciclo rápido

A Himaco só aguarda a retomada da economia apitar na curva para se lançar sobre o projeto de expansão de sua sede em Novo Hamburgo (RS). "O terreno já foi comprado", confirmou na Brasilplast a presidente Luciane Bondan Schorr. A ampliação começa a ter feições de urgência, pois em 2008, malgrado a crise irrompida no último trimestre, a Himaco operou a pleno sua capacidade de montagem dimensionada em 30 injetoras mensais, à sombra de uma operação verticalizada em etapas como usinagem, estamparia e fundição de uma carteira de clientes ativos arredondada em 3.500 empresas. Essa escora dos transformadores é causa e efeito de 40 anos de ativa da Himaco, comemorados na feira, refletidos também num contingente situado em 6.000 máquinas entregues. Muitas linhas remanescentes da década de 80, insere Luciane, ainda rodam regularmente. "É o caso de injetoras da série MI que volta e meia clientes nos pedem para reformar, em lugar de substituí-las, como seria de se esperar".

Ao longo desses 40 anos, a Himaco desprendeu-se aos poucos de seu perfil inicial. Ou seja, a indústria fundada por

Enoré Antônio Bondan, pai de Luciane, para prover a calçadistas do Vale dos Sinos máquinas de saltos de madeira e, pouco depois, injetoras para trabalho com plástico. Na foto de hoje, a Himaco desponta como referência nacional em injetoras hidráulicas menores e médias e como uma das precursoras em seu segmento em saber aproveitar as forças da globalização. Em 2008, ela abriu seu mostruário para as injetoras horizontais da série Apta, construídos por fabricante parceiro na China e remetidas para montagem final em Novo Hamburgo, assinala o gerente comercial Cristian Heinen. No momento, o mix standard da Apta envolve modelos menores, mas seu catálogo acena com injetoras sob encomenda a partir de 1.000 toneladas. A montagem dessas linhas pesadas trazidas da China, reconhece Luciane, é uma das razões da atual insuficiência de espaço para expandir a capacidade da Himaco.

Heinen nota, a propósito, que as linhas asiáticas desembarcadas exibem

forças de fechamento e/ou atributos técnicos inencontráveis nas demais famílias de máquinas horizontais desenvolvidas e construídas pela Himaco.

O gerente exemplifica com o novo modelo Apta de 360 toneladas exposto na Brasilplast, munido de CLP chinês Techmation, vão entre colunas de 760 X 760 mm e regulagem automática da altura do molde. As demais atrações do estande incluíram uma injetora vertical de 80 toneladas e painel touch screen, voltada para componentes automotivos submetidos à injeção eletrônica; a injetora vertical carro-chefe

da Himaco, Atis 1600 (160 toneladas), munida de bomba de 25 galões, guias lineares e vão entre colunas de 500 X 500 mm e, por fim, a máquina Dinamic de 220 toneladas, modelo de ciclo rápido e parede fina, dotado de acumulador de pressão na injeção e recomendado por Heinen a campos como utilidades domésticas (UD).

Luciane Bondan distingue, entre as exigências mais freqüentes de sua



Luciane Bondan: 6.000 máquinas entregues e 3.500 clientes ativos.



Negro de Fumo

Das peças mais simples aos mais sofisticados projetos, o plástico é utilizado para milhares de finalidades. Fibras Sintéticas, Extrusão de Filmes com proteção UV, Moldagem e Cabos de Energia Semicondutivos são exemplos das áreas onde o Negro de Fumo se aplica proporcionando alta resistência e processabilidade, excelente pigmentação e cobertura, sempre com a mais alta durabilidade que somente uma empresa que é líder mundial em tecnologia de partículas finas e pigmentos pode oferecer.

Pigmentação e Opacidade
Resistência U. V.
Condutividade Elétrica



CABOT

creating what matters

Distribuição



ACTIVAS
Distribuição de Resinas Termoplásticas

Cabot Divisão Sul Americana • Ed. Paulista Plaza R. do Paraíso, 148 • 5º andar • Paraíso • SP - Brasil
TEL 55 11 2144-6400 • www.cabot-corp.com

clientela, o aumento das forças de fechamento, economia energética, versatilidade e espaço para acomodar moldes cujas dimensões recomendam modelos maiores de injetoras. Em relação a modelos de injetoras construídos de acordo com especificações do cliente, a presidente informa que entrega esses equipamentos individualizados em prazo médio de dois a três meses.

MAGMAR

Tudo a seu tempo

Na voz corrente dos expositores de máquinas na Brasilplast, a explosão da crise financeira no último trimestre de 2008 esfriou a disposição dos transformadores de comprar equipamentos, pois a recessão tornou a capacidade deles em boa parte ociosa e diminuiu os recursos reservados para investimentos este ano. O desempenho da Magmar, força nacional em monoextrusoras blown, reflete esse consenso. "Vendemos 30 máquinas em 2008, volume correspondente a 50% do nosso potencial de montagem e que deve se repetir no exercício atual", avaliou na feira Magno Reis Junior,



Reis Jr.: preparo meticuloso para estreia na coextrusão.

sócio executivo dessa indústria fundada por sua família há 29 anos. "Ao longo desse período, colocamos cerca de 300 extrusoras e 600 linhas de corte e solda, algumas há 22 anos na ativa".

Reis Junior assinala que sua empresa utilizou a Brasilplast como plataforma de lançamento de uma extrusora de 45mm de diâmetro de rosca. Conforme esclarece, o mostruário da Magmar já exibia versões com rosca de duplo filete de 40, 50, 60, 75 e 90 mm de diâmetro. "O objetivo do novo equipamento HLM-45 é avançar sobre o mercado de bobinas estreitas, de até 1.100 mm de largura e produções mais robustas, na faixa de 70 kg/h", ele descreve.

O dirigente espera debutar na montagem de coextrusoras tubulares daqui a três anos no máximo. "Cogitamos realizar essa entrada com parceiros internacionais na tecnologia", ele antecipa, adiantando que peças como os anéis de ar virão do exterior. Pela sua análise, esse ingresso em filmes de três camadas, de início, só se justificará se as linhas da Magmar acusarem diferenciais perante a concorrência.

Enquanto isso, assinala, sua empresa segue cultivando o segmento de filmes mono, que Reis Junior considera longe da saturação, embora seja o reduto mais populoso de fornecedores em embalagens flexíveis.

DOW

Fora da vala comum

Durante a Brasilplast, a Dow se empenhou por marcar seu território, nos segmentos de polietileno (PE) e poliestireno (PS), enfatizando a singu-

laridade de suas resinas. "Os mercados commodities e pouco rentáveis não estão na nossa mira", delimitou Eliezer Maldonado, diretor comercial da Dow Brasil. Quanto ao excedente doméstico dos dois termoplásticos, ele ponderou que, na conjuntura econômica mundial, o impacto da crise sobre o Brasil tende a ser menor que no Primeiro Mundo e o vigor do consumo interno tende a equalizar em níveis aceitáveis o balaço entre produção e demanda em poucos anos. Em relação ao exercício atual, Maldonado arrisca a projeção de que o consumo aparente de resinas commodities deve empatar ou recuar em torno de 10% versus 2008.

No ano passado, atestam os indicadores setoriais da Argentina, a Dow remeteu do seu complexo de Bahia Blanca para o Brasil cerca de 180.000 toneladas de polietileno. Foi um exercício em que, como afirma Diego Donoso, diretor do grupo responsável por plásticos na América Latina, o complexo argentino operou sem paradas imprevistas, em contraste com a situação no Brasil, em que as três centrais cumpriram no ano passado paradas programadas, estimulando importações maciças de polietilenos. Maldonado retoma o fio assinalando que a partida este ano da planta swing de 200.000 t/a da Quattor em São Paulo, acentuando a oferta doméstica num ano de economia em turbulência, não deve refrear o desembarque dos materiais da Dow. De um lado, ele expõe conta pontos a fidelização de clientes no país desfrutada por materiais como polietileno de baixa densidade linear (PEBDL) base octeno, da série Dowlex, e base metaloceno, da série Affinity. De outro ângulo, Maldo-



Maldonado: impacto menor da crise no Brasil.

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.roskiltec.com.br
E-mail: roskiltec@roskiltec.com.br

UM ÚNICO DETALHE FAZ UM GRANDE EVENTO: VOCÊ

Grandes acontecimentos não seriam nada se não fossem feitos de simples demonstrações de admiração e respeito. E é isso que a PIRAMIDAL sente pelos clientes, parceiros e colaboradores que visitaram seu estande na Brasilplast.

Mandamos nosso muito obrigado pela presença de todos vocês, que fizeram da nossa participação na Brasilplast um sucesso. A PIRAMIDAL reafirma o compromisso de levar a vocês soluções simples, sem complicação. É a melhor maneira de retribuir pequenos e importantes gestos como o seu.

PIRAMIDAL, SIMPLIFICA SUA VIDA.



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



Braskem



BOREALIS
SHAPING the FUTURE with PLASTICS



PIRAMIDAL
Distribuição de Termoplásticos

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

www.piramidal.com.br

nado salienta o foco em embalagens mais avançadas dos seus lançamentos em PE apresentados na Brasilplast. Por exemplo, a série de resinas Dowlex NG 50985, de propriedades ópticas e resistência ao manuseio (impacto e perfuração) apuradas, voltadas para filmes de alta velocidade de empacotamento. Na mesma trilha, Maldonado ressalta os grades de PEBDL DNDA-1081 e 1082, para injeção de ciclo rápido e parede fina ou o composto de polietileno de alta densidade (PEAD) amarelo e livre de cádmio DOW 8818YL-CF, dirigido à extrusão de tubos de distribuição de gás.

No compartimento de poliestireno (PS), Maldonado também responde pela **Americas Styrenics**, joint venture global de Dow e **Chevron** com planta no Brasil. O diretor reconhece o excedente na capacidade brasileira do polímero, mas reitera que a Americas Styrenics segue na disputa sem intenção de reduzir mais ou desligar sua unidade no Guarujá (SP). Em função da superoferta de PS, antes mesmo da joint venture a Dow diminuiu de 190.000 para 120.000 t/a sua capacidade efetiva de PS no país. Maldonado assinala que a Americas Styrenics hoje opera a produção de PS na faixa de 150.000 t/a e flerta com as oportunidades de substituir materiais nobres por grades especiais de PS, caso de painéis de TVs LCD, deslocando a opção convencional e mais onerosa do blend acrilonitrila butadieno estireno/polícarbonato (ABS/PC).

MILACRON

Performance eletrizante

No Brasil, a norte-americana **Milacron** mostrou tudo o que sabe de marketing ao tornar suas máquinas japonesas Fanuc Roboshot sinônimos de injetoras elétricas. "Temos



Piazza: esforço para abrir caminho para IML.

cerca de 350 unidades em atividade no país", projetou na Brasilplast Hércules Piazza, gerente de vendas do escritório comercial da Milacron. Uma explicação para a popularidade dessas linhas, ele solta, é o declínio do seu preço a partir da economia de escala. "Há sete anos, a diferença do custo de uma Roboshot perante um modelo híbrido chegava a 50%, enquanto hoje fica em 10-15%", situa o executivo.

Além de enfatizar atributos como precisão, zero ruído e dispensa de óleo na operação, Piazza aproveitou a linha elétrica Roboshot de 165 toneladas no estande para difundir, integrando uma célula produtiva, a excelência do processo de rotulagem no interior do molde (in mould label, IML). Em molde cedido pelo cliente **Pavão Embalagens** e robô da israelense **Imdecol**, o modelo Roboshot foi demonstrado produzindo tampas de margarina em polipropileno (PP) com filme da também israelense Tadbik. Piazza observa que IML tem uma parda dura pela frente diante do



Roboshot: mais de 350 linhas atuantes no Brasil.

recurso consolidado e mais acessível da flexografia, mas confia que a alternativa da célula de injeção/decoração tende a tomar corpo em alguns nichos.

ACTIVAS

Trigo sem joio

Na pole da rede de distribuidores da **Quattor**, a Activas deixou claro, ao ocupar um dos maiores estandes entre os varejistas de resinas na Brasilplast, que não tem como perder o sono com o encolhimento em curso no quadro geral de agentes autoriza-

dos. Com giro regular de 4.000 t/mês e 13 bandeiras no portfólio, a Activas salientou na feira o recente ingresso em seu mostruário de negro de fumo da **Cabot**, poliacetal da **Formosa Plastics** e resinas coloridas de acrilonitrila butadieno estireno trazidas da **IRPC**. Na entrevista a seguir, Laércio Gonçalves, presidente dessa distribuidora paulista de 19 anos e quatro filiais, comenta o cenário encapelado deste ano.



Gonçalves: Activas cresce 22% este ano.

PR - Qual a expectativa dos clientes que o visitaram na feira em relação à nota fiscal eletrônica em vigor a partir de setembro para transformadores?

Gonçalves - O número de distribuidores deve continuar a diminuir, como já se vê, e o mesmo tende a ocorrer com os transformadores. No primeiro momento, estimo em 10-15% essa redução na terceira geração, efeito de empresas em grandes dificuldades com a nota fiscal eletrônica. Mas o varejo nacional

de resinas não deve cair, por envolver pequenos volumes e movimento muito capilarizado.

PR - Pelo astral dos visitantes no seu estande, a distribuição de resinas supera ou não a marca de 500.000 t/a colocadas no exercício atual?

Gonçalves - As vendas da distribuição devem ficar próximas de 500.000 toneladas, volume a ser superado em 2010, uma vez que a participação no varejo dos agentes autorizados deve aumentar à custa do enfraquecimento da revenda independente, atividade hoje estimada em 100.000 toneladas anuais.

PR - Pelo pulso do mercado que sentiu na Brasilplast, qual a expectativa para o desempenho da Activas no segundo semestre?

Gonçalves - Devemos fechar o primeiro semestre com participação 15-22% maior na distribuição nacional de resinas. A condição de maior agente da Quattor, em volume de vendas, combinada com o fortalecimento do catálogo, a cargo de novidades como os grades de PP transparente da série Luzz, deve proporcionar à Activas um crescimento de 22% no movimento deste ano, com ênfase no segundo semestre. Por sinal, também reformulamos nossa estrutura aumentando os representantes no Sul, interior paulista e Nordeste (Ceará). Começamos a colher o que plantamos em 19 anos na distribuição oficial, sob a crença de que a separação do joio do trigo acabaria acontecendo em nosso setor.

ROMI

Sopro de vida

Pela primeira vez, outro pro-



Seabra: Europa mais receptiva à série Eletramax.

cesso marcou mais que a injeção a passagem da **Romi** por uma edição da Brasilplast. O sopro magnetizou as atenções no estande da empresa, nº1 nacional na fabricação de injetoras, devido a ações dela própria e em virtude do abrupto rearranjo desse mercado. Quanto a este último fator, a ausência na feira da alemã **Bekum**, que fechou quase de súbito, no primeiro trimestre, sua fábrica no Brasil, desfalcou o time de fabricantes locais de sopradoras da presença de sua única grife global. Sôfrega por ocupar a brecha, a Romi realçou na sua presença no sopro por extrusão contínua, com as linhas Romi Jac e no sopro de baixas tiragens de pré-formas, com o lançamento da série Romi PET.

O negócio de sopradoras da Romi, esclarece Fábio Seabra, diretor da Uni-



Romi PET: cinco modelos de baixas tiragens.

Baerlocher do Brasil

Aditivos para Plásticos



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

YPSILON2.com

BAROPAN
Complexos Estabilizantes e Lubrificantes Sólidos

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



BAROSTAB (Ba/Zn, Ba/Cd/Zn, Ba/Cd, Ca/Zn e Estanho)
Estabilizantes Sólidos e Líquidos

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

BAROLUB
Lubrificantes Especiais

Uso indicado para:
- PVC Rígido e Flexível;
- Internos e Externos;
- Líquidos e Sólidos;
- Poliestireno;
- Polipropileno;
- ABS;
- Polietileno.

CIAQUISTAB
Sais de Chumbo

- Sulfato Tribásico de Chumbo; - Utiargilo.

ESTEARATOS METÁLICOS

- Zinco;
- Magnésio;
- Alumínio;
- Bário;
- Cádmio;
- Cálcio.

BAERORAPID E BAERODUR

- Auxiliares de Fluxo;
- Modificadores de Impacto.

FOSFITOS ORGÂNICOS

- DPDP; - TNPP.

we add character to plastics



BAERLOCHER



Fone: (11) 3400.0101 / Fax: (11) 3400.0000
Email: info@baerlocher.com.br / vendas@baerlocher.com.br

www.baerlocher.com

dade de Máquinas para Plástico, reflete o modelo de crescimento com o qual a empresa se comprometeu com o mercado acionário ao captar R\$ 230 milhões em 2007, com a pulverização de 55% do seu capital. “A Romi assegurou então que crescerá à custa de aquisições”, expõe o diretor. “Embora invista em P&D para dispor de autonomia tecnológica em plástico, a empresa optou por expandir adquirindo negócios já em operação, de modo a desfrutar logo os novos campos”. A tese ganhou a prática com a incorporação da **Jac** em janeiro de 2008 e, um ano depois, da tecnologia e carteira de sopradoras menores de pré-formas da pouco conhecida **DigMotor**, rebatizadas como Romi PET em cinco modelos com capacidades de garrafa de até 1,5 litro ao máximo de seis litros. O modelo 230, demonstrado na Brasilplast, exibe capacidade de até três litros.

No compartimento das injetoras, a principal novidade brandida na feira coube à máquina elétrica Eletramax de 150 toneladas e munida de painel de comando e-ONE. Esse componente integra as injetoras construídas pela **Sandretto Itália**, empresa também adquirida em 2008 pela Romi e sem vínculo com a sua operação brasileira (**Sandretto do Brasil**), assumida pela rival Nardini. Seabra retoma o fio assinalando que o mercado por vocação da série Eletramax é o europeu que, por seu engajamento na causa ambiental, preza a economia energética inerente à injeção elétrica.

SANDRETTO DO BRASIL Vem chumbo grosso

Em sua segunda aparição em montagens da Brasilplast, a **Sandretto do Brasil** salientou duas metas estratégicas interligadas – o gradativo aumento do seu catálogo e a corrida rumo a uma



Lopes: nacionalização gradativa do catálogo italiano de injetoras.

participação robusta nas vendas de injetoras no país. “Consumimos os últimos dois anos reestruturando a empresa e agora é a nossa vez”, avisou no estande o gerente Antonio Lopes, exultante com um pedido recorde de 25 máquinas de comprador não revelado.

Lopes fecha com a corrente que arredonda em 2.000 unidades o efetivo de injetoras vendido no Brasil em 2008. Desse total, reconhece, a maior parcela é detida por linhas asiáticas não só em virtude do chamariz dos preços, mas em razão da limitada capacidade nacional de construção de injetoras, que Lopes totaliza em 800 unidades. O potencial de montagem da Sandretto, em sua operação dentro do complexo de mecânica pesada de sua controladora **Nardini**, em Americana (SP), é dimensionado hoje em 300 máquinas ao ano pelo gerente. “Nossa intenção é tornar a Sandretto do Brasil responsável por 20% do mercado doméstico de injetoras a curto prazo”, ele estabelece.

Como prova desse esforço, a Sandretto do Brasil lotou seu estande na Brasilplast com cinco máquinas. Entre as três linhas Logica expostas, Lopes destaca a versão de 220 toneladas e o modelo de 70 toneladas V2, cujo chamariz é o preço perto de 25% abaixo do contratipo V1, redução atribuída à

escala, padronização e custos menores de componentes. Quanto às duas máquinas Nove (90 a 485 toneladas) de 300 toneladas a postos no estande, indica o modelo HP para peças técnicas e o HP Fast para artefatos de parede fina. Em paralelo, Lopes aproveitou a Brasilplast para engatilhar a comercialização das injetoras Mega HP, série integrada por linhas de 600,800 e 1.100 toneladas e diferenciada por movimentos simultâneos, alta velocidade de injeção e válvulas proporcionais ampliando o grau de repetibilidade das funções.

GNEUSS Gol de placa

Perto de ano e meio depois da compra da extrusora MRS de chapas de PET, a única no gênero em ação na América Latina, Ruy Alves dos Santos e Ruy Alves dos Santos Filho, dirigentes das transformadoras catarinenses **Sanplast** e **Sanpack**, sentaram no estande da fabricante alemã **Gneuss** na Brasilplast 2009 em busca de dicas para incrementar o equipamento. “Além de baixar os custos por dispensar a secagem do poliéster, etapa em regra exigida pela higroscopia da resina, o equipamento MRS opera na faixa de 600 kg/h, proporciona excelente homogeneização da massa e espessuras de 0,15 a 1 mm”, descreve Santos Filho.

Antes do negócio de placas, PET esteve no foco de pai e filho por uma década dedicada à injeção de pré-formas



Santos Filho: extrusora da Sanplast sem similar na América Latina.

e sopro de garrafas. No entanto, eles saíram do ramo por reconhecerem falta de competitividade nos seus custos de transporte de suas embalagens para engarrafadores no Sul, a partir de sua operação em Tubarão (SC). Há cerca de sete anos, os dois empreendedores se voltaram para a extrusão de chapas de PET, segmento concorrido em Santa Catarina e no qual eles se destacam pelas operações interligadas. Assim, pai e filho controlam em Tubarão uma recicladora de PET pós-consumo, cujos flakes seguem para duas extrusoras de chapas (uma delas a MRS), também aproveitadas em corridas do poliéster virgem. “Essa atividade de extrusão com braço na reciclagem de PET é encargo da Sanplast”, especifica Santos Filho. A Sanplast, por seu turno, vende parte da produção a terceiros e canaliza o restante para outra empresa da família, a indústria de termoformagem Sanpack. Dedicada basicamente a recipientes para padarias e indústrias de confeitos, sua produção é

comercializada por representantes.

No balcão da Gneuss, Andrés Gruenewald, responsável pela base comercial no Brasil ressalta que, mesmo trabalhando com flakes de PET pós-consumo, a linha MRS prescinde de pré-tratamento do material. “A cristalização e secagem são dispensadas e o termoplástico fundido passa apenas por filtragem em um estágio, sem bomba de polímero adicional”, ele completa. O corte das duas etapas, ele insere, contempla a linha MRS com economia energética em torno de 20% e área ocupada cerca de 25% menor perante uma extrusora monorroscas tradicional e sua instalação também é mais facilitada.

UNIPAR

Choque no varejo

A soma da exigência de nota fiscal eletrônica, a partir de setembro próximo, com as dificuldades operacionais infligidas pela recessão deve reduzir



Utrera: cerco da Receita e liquidez precária devem reduzir o quadro de transformadores.

o efetivo nacional de transformadores, acredita Jaime Utrera, diretor da **Unipar Comercial**, agente da rede da **Quattor**. Conforme analisou na Brasilplast, o Fisco já apertara a tal ponto o cerco sobre o comércio marginal de resinas que ele se esvaziou sensivelmente, com vários participantes de maior visibilidade migrando para atividades na formalidade. A entrada

ESCASSEZ DE ENERGIA?



Roboshot S2000B 100% elétrica



Powerline 100% elétrica

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

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

Quer saber mais?
Ligue para a Milacron



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

da nota fiscal eletrônica, reitera Utrera, deve completar essa assepsia do varejo, amparando por tabela a aura de profissionalização que a **Associação Brasileira dos Distribuidores de Resinas Plásticas (Adirplast)** se empenha em incutir num negócio que movimenta em torno de 500.000 t/a. Em paralelo, insere Utrera, também dirigente da Adirplast, os fornecedores de matérias-primas se



Injetoras HT: fundição e base chinesas e montagem final na Itália.

inquietam com o enfraquecimento do grau de capitalização generalizado entre transformadores. “Em regra, eles demonstram que a liquidez enfraquecida pela retração inibiu muitas intenções de modernização dos equipamentos, pois têm trabalhado da mão para a boca, comprando matéria-prima apenas com pedidos assegurados”, lamenta o distribuidor.

HT MIR GROUP

Vem com tudo

A corporação italiana **HT MIR Group** não poderia querer melhor estreia numa Brasilplast. “Vendemos 11 injetoras de plástico e sete de borracha”, comemorou no estande o presidente Pietro Nicolazzi. O feito sobressai por ter sido alcançado numa atmosfera de crise e já inspira o dirigente a traçar

tacadas mais arrojadas. “Em dois anos no máximo, queremos contar com um galpão de 3.000 m² em São Paulo para a construção de máquinas trazidas desmontadas (CKD)”, antecipa o dirigente. “Antes disso, porém, vamos firmar o grupo como um fornecedor confiável de injetoras robustas para todos os mercados, com baixo custo e alta tecnologia,

desde linhas para brigar com as asiáticas até modelos especiais para grandes investidores”.

Nicolazzi explica o cerco do HT MIR Group ao processo de injeção com um tripé de operações. Em complexos industriais em Brescia, ao norte da Itália, ele descreve, a companhia monta as injetoras HT e MIR. As primeiras, revela

o dirigente, envolvem as únicas máquinas construídas no mercado europeu com fundição e base metálica chinesas pelo sistema CKD. Constam de injetora hidráulica com fechamento mecânico, de 60 a 2.000 toneladas e com certificações Euromap e CIEE. Já as



Nicolazzi: 18 injetoras vendidas na feira.

injetoras MIR, constituem um negócio adquirido integralmente (ativos e passivos) por Nicolazzi em 2007 e engloba injetoras horizontais e verticais para trabalho com termoplásticos, termofixos e elastômeros, com forças de fechamento de 280 a 10.000 toneladas, fechamento mecânico e seu mix também compreende modelos de duas placas. É líder na categoria de injeção multicor no mercado europeu”, sublinha o dirigente. Por fim, o HT MIR Group controla a **Wave**, grife de injetoras em aço usinado e montadas parcialmente na Suíça e Itália. O mostuário alinha modelos elétricos, de 100 a 680 toneladas, e híbridos com fechamento hydrobloc, de 200 a 750 toneladas.

É esse leque de máquinas que Nicolazzi começou a escancarar na Brasilplast 2009. Conforme assinala, o HT MIR Group armou uma estrutura de assistência de âmbito nacional, com garantia de três anos e estoque de peças básicas de reposição, como CLP **Gefran**. “Os demais componentes podem ser substituídos em até 48 horas na máquina do cliente”, reitera o presidente.

PAVAN ZANETTI

Sem olhar pelo retrovisor

“Se as vendas deste ano chegarem

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



inematso
INDÚSTRIA E COMÉRCIO DE
MÁQUINAS E EQUIPAMENTOS LTDA.

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

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

www.inematso.com.br

Imagine se você descobrisse um **plastificante vegetal** e **100% biodegradável** para embalar seus alimentos. **Pode parar de imaginar.**



Chegou GRINDSTED® SOFT-N-SAFE. A alternativa mais segura em plastificante de PVC, desenvolvida pela líder mundial em ingredientes para alimentos.

Para a Danisco, não basta desenvolver ingredientes de qualidade. É preciso usar alta tecnologia e conhecimento para inovar. GRINDSTED® SOFT-N-SAFE é uma solução que chega para ajudar você a ampliar mercado, de forma sustentável e ambientalmente correta. Isso porque ele é um óleo 100% vegetal, que se mistura perfeitamente ao PVC,

na produção de filmes flexíveis. Ideal para quem produz embalagens para alimentos, GRINDSTED® SOFT-N-SAFE é o 1º produto no mercado que atende às novas exigências da Anvisa. Mais uma inovação Danisco para sua empresa se diferenciar, naturalmente.

Converta nosso conhecimento em vantagem para o seu negócio.
Danisco Brasil +55 11 4613 3800 - www.danisco.com

DANISCO
First you add knowledge...



Zanetti: plano de nacionalizar injetoras trazidas da China.

perto do balanço de 2008 já será uma vitória”, vaticinou na feira Newton Zanetti, diretor da **Pavan Zanetti**, nº1 nacional em sopradoras por extrusão contínua. Pela sua lupa, os transformadores foram às compras de equipamentos nos últimos três anos de bolha de crédito e liquidez, de modo que dispõe agora de capacidade mais que suficiente para atender uma demanda em retração. Em decorrência, amarra Zanetti, o foco do comprador de máquinas na Brasiplast 2009 não foi dominado pelo úmpeto para expandir a produção, mas pela redução de custos entrevista na substituição de máquinas antigas pela produtividade das novas linhas.

No compartimento das sopradoras, a saída de cena da **Bekum**, que fechou sua fábrica no Brasil, deixou a disputa

entre fabricantes locais basicamente restrita aos equipamentos de tiragens menores e médias (o forte do segmento de sopro nacional) da Pavan Zanetti e, degraus abaixo, pois mais recentes no mercado, da **Romi**. No front do processo por extrusão contínua, a Pavan Zanetti enfatizou na feira a sopradora para frascos de até cinco litros e mesa simples Bimatic 5.6S/H. Entre os pontos altos dessa máquina de uma estação, reluzem as bombas dupla para alta pressão no fechamento, saída lateral, novo sistema de fechamento das placas porta-moldes, adequação a modelos de cabeçote do tipo simples ao óctuplo e, entre os opcionais, medidores de espessura com até 100 pontos de programação digital. Pelo flanco do sopro de PET, campo agora assediado pela Romi com máquinas menores de montagem local, a empresa realçou no estande a excelência de suas linhas chinesas PZX – oito modelos abrangendo o sopro de até dois litros ao máximo de 10 litros.

Zanetti descarta, no momento, a possibilidade de nacionalizar essas sopradoras de pré-formas. Mas acha que isso poderá ser feito com as injetoras hidráulicas **Tederic** TRX que traz da China, a exemplo do modelo de 280 toneladas exposto na feira. As vendas atingiram massa crítica para justificar a montagem local de linhas de 140 a 280 toneladas, ele julga, adiantando já ter entrado em entendimento com o parceiro asiático.

FORTYMIL Reciclado valorizado

As portas que cada vez se abrem mais para plástico reciclado em peças técnicas bombeiam o plano da **Fortymil** de partir em 2010 uma unidade filial de recuperação de resinas em Duque de Caxias, Rio de Janeiro, mesmo local

onde a empresa opera um centro de distribuição (CD) de seus produtos.”A capacidade inicial de reciclagem será de 700 t/mês”, delimitou na feira o sócio e diretor Ricardo Mason.

Na sede em Itatiba, interior paulista, a empresa conta com potencial para gerar 2.000 t/mês de reciclado, a cargo de cinco extrusoras e com a escora de um estoque superior a 3.000 toneladas de resíduos plásticos – industrial e pós-consumo – no chão, assinala o dirigente. Quanto às operações de compostos e serviços a terceiros ou tolling (beneficiamento, tingimento e micronização), Mason situa a capacidade disponível na matriz na órbita de 1.500-2.000 t/mês.

Mason percebe, no cotidiano da Fortymil, a propensão de vários clientes âncoras por abrir espaço, em submissão ao mantra do apelo ambiental, para especificações de materiais reciclados. Ele exemplifica essa atitude com a homologação obtida por um composto de polipropileno reciclado da Fortymil na montadora **PSA Peugeot Citroen**. Em função dessa tendência, enxergada também por Mason na linha branca e em eletrônicos, 65% das vendas atuais da Fortymil cabem a reciclados de alto padrão e compostos, à base de resina recuperada ou virgem. Mason sublinha que o foco da Fortymil, cuja atividade de reciclagem é certificada pela ISO 9000, passa ao largo dos campos commodities do plástico reaproveitado, tipo cordas ou cerdas de vassouras. Por sinal, foi para alargar a vocação da empresa para reciclados premium que Mason divulgou na Brasilplast a contratação de Antonio



Mason: reciclagem no Rio de Janeiro em 2010.

Equipamentos para Solda Laser e Gravações a Laser

Temos uma linha completa de equipamentos para solda a laser e gravação a laser, com tecnologia de ponta e qualidade garantida.

Todos os equipamentos são fabricados em Portugal, com a mais avançada tecnologia.



sisma

Equipamentos para solda a laser e gravação a laser
Rua da Indústria, 100 - 10.º andar - 01048-000 - São Paulo, SP
Tel: (11) 3061-1000 - Fax: (11) 3061-1001 - E-mail: info@sisma.com.br

CONSULTE-NOS
PARA SABER
MÁS SOBRE A
SOLUÇÃO Sisma

Pedro Machado, por cerca de 20 anos à frente das vendas de policarbonato da **Unigel**, para assumir a gerência comercial e de desenvolvimentos da Fortymil.

SASIL

Título de nobreza

Uma triagem feita no Brasil com vários varejistas levou a norte-americana **Eastman**, líder global em PET, a contemplar a **Sasil** com a exclusividade nacional na distribuição do copoliéster Tritan e com a comercialização dos demais copoliésteres do grupo nas regiões norte e nordeste. “É o nosso ingresso na distribuição de especialidades”, comemorou na feira Fernando Caribé, diretor comercial da Sasil, agente autorizado para a comercialização de polipropileno, polietileno e policloreto de vinila da **Braskem** e de poliestireno da **Innova**.

Roberto Ribeiro, res-



Caribé: Sasil ingressa na distribuição de especialidades.



Tritan: garrafas de sistemas de hidratação.

ponsável por plásticos especiais e de engenharia da Eastman no Brasil, esclarece que Tritan, lançado internacionalmente em 2007, não dispunha de início de capacidade produtiva suficiente para cobrir mercados além de EUA e Europa. Sem abrir números, o executivo assegura que o atual potencial da planta do copoliéster nos EUA permite estender o raio de alcance do material à América do Sul. Ribeiro e Jefferson Garbelotti, executivo incumbido do negócio de plásticos especiais da Eastman do Brasil, deixam patente a intenção de firmar

Tritan no mercado interno à custa de aplicações arrebatadas fundamentalmente de policarbonato (PC). “Seu preço é competitivo e, além da transparência e flexibilidade de design, Tritan difere dos demais poliésteres pela resistência à alta temperatura nos níveis de PC, além de superar este material em tópicos como a rapidez do ciclo de produção e a resistência ao risco”, expõe Garbelotti.

SABIC

Rearranjo geral



Knecht: cerco completo na assistência técnica.

AUTOMAÇÃO COMPLETA PARA A INDÚSTRIA PLÁSTICA



PLAST-EQUIP

Dosadores Volumétricos e Gravimétricos



Centrais de Alimentação



Alimentadores



Desumidificadores



Representante oficial:

www.rax.com.br



Cartão BNDES
Facilidade para
linhas de crédito



Fornecedores:



Tel: (11) 5505-7455 • Fax: (11) 5505-8525 • e-mail: vendas@rax.com.br

Rax

www.plastequip.com.br



Refrigeradores de supermercado: alvo de filme desembacante de PC.

A divisão sul-americana da Sabic Innovative Plastics evidenciou na Brasilplast uma reformulação operacional, capaz de revigorar seu negócio de materiais de engenharia num período de lenta saída do fundo do poço efetuada pelas indústrias finais que puxam o consumo de especialidades plásticas. “Mesmo assim, o impacto da crise foi perto de 50% menor no Brasil que no exterior”, constata otimista Ricardo Knecht, presidente da empresa para a América do Sul. Por sinal, também em função do reposicionamento da Sabic, ele confia que seu balanço este ano deve fechar empatado com o festejado exercício anterior.

Aos olhos do mercado brasileiro, a Sabic sempre lustrou a imagem de um dínamo em especialidades com especial afinidade com o setor automotivo. A reestruturação implantada por Knecht, em sintonia com a linha de ação global da companhia, controlada da Sabic, colosso saudita no petróleo e petroquímica, começa por cindir a atividade em duas frentes, estabelecendo diretorias de igual peso para a indústria

automotiva e para os demais setores. Na subsidiária da América do Sul, as autopeças são o foco da diretoria presidida por Newton Coelho, enquanto mercados como eletroeletrônica, embalagens, construção civil e médico-hospitalar ficam sob a alçada da diretoria de Edson Simielli.

O rearranjo tocado por Knecht passa ainda por um estreitamento de laços com o cliente com ações práticas sem similares, ele sustenta, no mercado brasileiro. “Quero que me aponte um

componedor que, como nós, proporciona mesmo suporte técnico por 24 horas”, sublinha. E essa assistência, ele distingue, não fica mais limitada ao âmbito das matérias-primas fornecidas pela Sabic. “Se o problema estiver no molde de injeção, por exemplo, nossa equipe correrá atrás da solução junto com o cliente”.

O conceito de inovação sempre esteve atrelado aos movimentos da Sabic. como ilustram aplicações divulgadas na feira, a exemplo do violino elétrico injetado com policarbonato Lexan, mesmo material do exposto filme antiembaçante para portas de refrigeradores de supermercados. Agora, a nota diferenciadora nessa filosofia da Sabic é a simbiose da inovação com o apelo ambiental, como exemplifica a série de resinas Valox iQ, à base de polibutileno tereftalato (PBT) parcialmente formulado com PET pós-

consumo, ou então, os compostos de polipropileno LNP Fibercomp, reforçados com fibra de madeira, ou então, com fibra extraída do vegetal curauá – este último composto já em estudo em montadoras.

SONGWON Está dando certo

Na faixa de 100 milhões de toneladas em 2005, a demanda global de poliolefinas – polietileno (PE) e polipropileno (PP) – deve dobrar em 2020 e 2/3 das novas capacidades dessas duas resinas serão erguidas em mercados em desenvolvimento. Maurizio Butti e James McGinley, dirigentes da coreana **Songwon**, vice-líder global em antioxidantes, brandiram essas projeções na Brasilplast para fundamentar seu bem-sucedido acompanhamento do consumo do aditivo no Brasil. Afinal, expõem, uma fatia de 65% do movimento mundial de antioxidantes é detida por poliolefinas e o Brasil, mesmo sem o peso da Ásia como formadora de preços dessas resinas, é um mercado que tende a subir no ranking dos emergentes. Daí o trabalho de inserção dos antioxidantes coreanos em produtores de PP e PE no Brasil,



Rocha, McGinley e Butti: Brasil desponta entre os mercados emergentes para antioxidantes.

Para cada
necessidade



uma solução adequada

A Quattor desenvolve soluções inovadoras e adequadas para a indústria de transformação do plástico. Conta com uma equipe qualificada capaz de identificar, em parceria com os clientes, os produtos que melhor atendam às suas necessidades, gerando benefícios a todas as partes. A Quattor tem a proposta certa para sua ideia.

A NOVA GERAÇÃO DA PETROQUÍMICA.



QUATTOR

executado desde julho de 2007 por Francisco Neves da Rocha, dirigente da **Nexo International** e agente no país da Songwon. “Já somos a maior fonte desse insumo para as petroquímicas no país”, ele sustenta, confirmando também um fornecimento expressivo para com-ponedores de masters e compostos.

Com três fábricas na Coréia do Sul e uma joint venture na China, a corporação Songwon atingiu, em 24 anos de estrada, um perfil de indústria química ultra integrada upstream e dotada de um mostruário diversificado, a exemplo de poliuretano, bifenol, plastificantes, flo-culantes e estabilizantes antioxidantes. Pelas projeções da corporação para o exercício atual, abre Butti, a capacidade nominal mundial de antioxidantes ronda 265.000 t/a e a Songwon, por seu turno, responde por 21% desse total, operando o potencial de 55.000 t/a desses aditi-vos. Butti e McGinley deixam clara a inexistência de excedente na capacidade global do insumo e, atestam análises da Songwon, se o mercado segue evoluindo à média anual de 5%, será necessário montar uma planta de 20.000 t/a de antioxidante a cada biênio. Entre suas linhas de ação a curto prazo, distinguem Rocha, Butti e McGinley, a Songwon persegue a dianteira como fonte de antioxidantes em mercados emergentes e o reconhecimento mais forte de sua condição de vice-líder mundial.

PALLMANN

Gangorra providencial

Por atuar em dois campos distintos, prestação de serviços de beneficiamento (tolling) e venda de periféricos, a sub-sidiária brasileira da alemã **Pallmann** sofreu menos escoriações com a crise. “Lógico que percebemos queda nas demanda a partir de outubro último, mas

prossequimos com pedidos em carteira suficientes para atravessar a pior fase da recessão, até março último”, comentou na feira Robert Hess, gerente geral da Pallmann do Brasil. Sem abrir números, o dirigente assinala que sua receita declinou em 2008, embora o negócio



Hess: serviços contrabalançam desempenho de periféricos.

tenha crescido em termos de resultados operacionais. “Foi decorrência da decisão de intensificar os serviços, com apoio na certificação ISO 9000 cobrada por clientes do setor automotivo”, ele atribui. “Assim, crescemos 30% em tolling e o desempenho em periféricos também foi positivo no ano passado, embora em percentual inferior ao balanço anterior. Desse modo, o resultado operacional total fechou com avanço de 12% em 2008 versus -10% em 2007”. Para o exercício atual, Hess antevê uma performance pior que a precedente, apesar de esperar alguma reação da demanda de periféricos para aplicações relacionadas à construção civil, setor afagado pelo governo com crédito e incentivos fiscais.

A construção civil brasileira, por sinal, é cultivada há cerca de dois anos pela Pallmann, em busca de aplicações – caso de placas e perfis – para os compostos de resina e pó de madeira formulados pelo sistema importado

Palltruder. O apelo ambiental hoje na berlinda, enxerga Hess, favorece a receptividade a essa tecnologia sintetizada em quatro etapas: dosagem da fibra natural; aglomeração; resfriamento do granulado e separação de finos. No Brasil, assinala o dirigente, o emprego de extrusoras dupla rosca para produção de composto plástico/madeira acusa em geral dificuldades para homogeneizar o granulado e a oscilação do nível de umidade leva à variação da granulometria da fibra natural, risco zerado no sistema Palltruder.

REED/ALCANTARA MACHADO

Obra em progresso

Seja por pressão da crise ou maturidade profissional, o fato é que a Brasilplast despediu-se, na montagem de 2009, da aura de festa e happy hour entranhada em suas edições anteriores. “Ótimo que o evento tenha assumido a conotação de extensão do trabalho na empresa”, aplaude Evaristo Nascimento, diretor de feiras da organizadora **Reed**



Nascimento: área ampliada e melhorias na estrutura.

Exhibitions Alcantara Machado, que atribui o novo clima à competição engrossada em todos os campos.

Na trajetória da Brasilplast, a edição de 2009 também ficará entre as que acusaram maiores baixas entre os expositores. Algumas ausências ocorreram devido a empresas que saíram de cena, casos da **Riopol** e **Polietilenos União**, pois incorporadas à **Quattor**, ou da **Bekum**, cuja fábrica brasileira de sopradoras baixou as portas no primeiro trimestre, fruto de gestão contestada do negócio. Em outros casos, a ausência foi justificada por políticas mundiais de contenção de custos, ou então, por insatisfação com o retorno proporcionado pela feira. Foi justo por considerar a compensação frustrante, que a **Husky**, vip canadense em injetoras e câmaras

quentes, desistiu do espaço na Brasilplast em prol de um seminário seguido de almoço para clientes, no hotel vizinho Holiday Inn. "Tratamos no evento diretamente com quem nos interessa, sem o desgaste e perda de tempo de ter que atender no estande visitantes sem nada a ver com nosso negócio", explicou Evandro Cazzaro, diretor da operação da Husky no país.

Pelas estimativas de Nascimento, a Brasilplast 2009 acusou em torno de 10 baixas entre expositores de primeira linha. Essa lacuna, ele contrapõe, foi preenchida por cerca de 40 empresas até então na fila de espera, devido à insuficiência de área disponível no Anhembi. Nove-fora, a Brasilplast 2009 reluziu com 1.302 expositores, alvo de aproximadamente 65.000 visitantes.

Nascimento retoma o fio assinalando que, à parte o fator dos grandes ausentes, a edição de 2009 da feira foi bafejada pelo aumento da metragem total, que passou de 35.000 para 36.000 m², efeito da derrubada de um mezzanino que viabilizou 1.000 m² para a Quattor estrear com força na Brasilplast e viabilizou o bem-vindo alargamento do espaço de diversos estandes de menor porte.

Outra medida bem vista, tomada a pedido dos expositores, foi a mudança no horário da feira. Antes estabelecido entre 10:00 e 19:00 horas, passou na montagem deste ano para o período de 11:00 às 20:00, troca saudada por todos os que sabem o que é o rush noturno paulistano. Nascimento encaixa ainda, entre as melhorias na estrutura da feira, a subida no padrão da praça de alimen-

UMA NOVA OPÇÃO NO MERCADO. você só encontra na PRIMAC

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

• Dupla câmara;

• Redução de tempo e desperdício inicial.

Banco para realimentação de tubo,
e resfriamento de tubo.



Plxador



Serra Planetária



CV - 2V/1000-9

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



Tubos

PRIMAC

DO BRASIL

Rua Zike Tuma, 228 - Jo. Librajara - São Paulo - SP - Brasil
Tel.: 55 (11) 5812 - 2285 primacbrasil@uol.com.br - www.primacbrasil.com.br

tação, sistema de som, iluminação e de geração de energia, reconhecendo a necessidade de completar as reformas nos blocos de sanitários e de eliminar os desníveis do piso da área de exposição. “Essas obras serão realizadas de forma gradativa, na medida permitida pelos poucos intervalos entre feiras da nossa repleta grade anual”, assinala o dirigente.

QUATTOR

No bom caminho



Bôscolo: evolui o projeto de propeno base glicerina.

A **Quattor** adiantou na feira o intento de produzir polipropileno (PP) fora da rota nafta, a partir de propeno extraído da glicerina, em escala comercial em 2012. A crise e o excedente global de PP não inibem esse plano, garante Pedro Bôscolo, gerente de tecnologia, escorado nos bons resultados aferidos em corridas piloto.

Antes prevista para 2014, a fábrica que processará o glicerol oriundo de biodiesel, terá capacidade inicial para formular 100.000 t/a de propeno a ser dirigido a uma das três unidades de PP da Quattor. A intenção, detalha Bôscolo, é buscar um equilíbrio entre o custo da matéria-prima e o do polímero. Quanto ao

primeiro item, ele conta, o primeiro desafio é definir um modelo de precificação para o glicerol. “A glicerina ainda é um subproduto de pouco uso. Há registros de casos em que ela tanto é estocada como descartada”, comenta o gerente. Pelos cálculos da Quattor, o consumo local de glicerol em 2008 rondou 30-40.000 toneladas. Rossano Gambetta, integrante da área de P&D da Quattor, comenta que a estratégia da empresa, em parceria com a Universidade Federal do Rio de Janeiro (UFRJ), corteja a rota de produção de propeno base glicerina apenas com um reator, devido ao custo de produção e investimentos reduzidos.

A crise engavetou, provisoriamente, os experimentos da Quattor com a nanotecnologia, confirma Bôscolo. No ano que vem, ele assinala, os estudos serão reativados. Em paralelo, a empresa trata de abrir caminho para sua consolidada série de nanocompostos de PP Diya, destacada por atributos como resistência ao risco e à propagação de chama, além do efeito bactericida. Quanto a esta função, Selma Jaconis, pesquisadora da Quattor, adianta que o agente antimicrobiano contido no composto Diya 721 aguarda aprovação da **Agência Nacional de Vigilância Sanitária (Anvisa)** para contato com alimentos.

MAIS POLÍMEROS

Vitamina para o giro

A combinação da crise com a participação na rede de distribuidores da **Quattor**, iniciada em 2008, já alterou uma diretriz tradicional da **Mais Polímeros**: concentrar seu raio de alcance geográfico no varejo de resinas paulista. É o que deixam patente a recente filial montada em Curitiba (PR) e a promessa acentuada na Brasilplast pela dirigente Daniela Antunes Guerini, arisca a detalhar o projeto, de



Daniela: nota fiscal eletrônica deve inibir revenda

fincar estacas em região não revelada até o final do ano.

A filial paranaense da **Mais Polímeros**, sediada em Cajamar (SP) constitui uma via para engordar seu giro atual na faixa de 3.000 t/mês, expõe Daniela. Esse poder de fogo ampliado, ela evidencia, aproximaria a empresa de uma cadeira cativa no time, a caminho do encolhimento, dos titulares da distribuição de poliolefinas no país. Para Daniela, aliás, o mercado não comporta mais que seis agentes autorizados, limite suficiente para resguardar a disputa sadia e o atendimento profissionalizado, ela opina.

BASF

O nexos dos nichos

A **Basf** está alterando o foco comercial de seus plásticos biodegradáveis. Apresentados pela primeira vez no Brasil em 2007, a tiracolo de aplicações como tubetes de mudas e sacolas de saída de caixa, os biopolímeros Ecoflex, Ecobras e Ecovio ganharam desde então o status de materiais premium. Aos olhos de Leticia da Rocha Mendonça, gerente de especialidades plásticas da Basf no Brasil, essa imagem valorizada pesa para abrir mais frentes para esses termoplásticos



Agora o PVC é 100% renovável.

A Solvay Indupa investe cada vez mais no seu desenvolvimento e no crescimento sustentável. Para isso, ela decidiu construir uma planta de etileno via etanol, que produzirá PVC 100% renovável, com base em recursos naturais renováveis. Essa tecnologia reduzirá consideravelmente as emissões de agentes poluentes que causam o efeito estufa. Esta é a Solvay. Sempre presente, valorizando seu produto com qualidade, inovação e consciência ecológica.

Solvay Indupa. O que é bom tem.



**SOLVAY
INDUPA**

de fontes renováveis, em especial em embalagens. Letícia afirma que sua linha de biopolímeros está focada em nichos, não fugindo portanto à regra mundial no ramo, dada a insuficiência de escala e custos desses materiais para competirem com as superofertadas resinas petroquímicas em mercados de massa. A gerente informa aguardar a aprovação da **Agência Nacional de Vigilância Sanitária (Anvisa)** para uso de seus biopolímeros em contato com alimentos. Apesar da expectativa positiva, já que os materiais possuem todas as certificações de entidades regulamentadoras da Europa e EUA para contato com alimentos, a



Letícia: caça ao consumidor disposto a pagar pelo apelo ambiental.

burocracia faz o pedido de parecer da Anvisa seguir tramitando há cerca de dois anos, assinala Letícia, em contrastes com o prazo de resposta inicialmente estimado em quatro meses.

KRATON Pele sintética

Fornecedora desde 2007 do látex de borracha à base de poli-isopreno para a Ásia, a subsidiária brasileira **Kraton Polymers LLC** parte agora para desbravar o potencial para o material no Brasil. Produzido em planta de 750 t/a no complexo da empresa em Paulínia (SP), o látex sintético é basicamente destinado a aplicações como

luvas cirúrgicas e preservativos, sobressaindo por suas vantagens sobre a alternativa da borracha natural, assinala Ricardo Pereira, diretor comercial e de desenvolvimento de aplicações da operação no Brasil da empresa. Conforme esclarece, o látex base poli-isopreno é antialérgico, proporciona paredes mais finas que a alternativa de base natural e marca pela adaptação facilitada ao processo industrial. "A fórmula é perfeitamente ajustada à linha operacional tradicional", completa.

A intenção da empresa é assediar o mercado nacional, expõe Pereira. Caso a receptividade corresponda às expectativas, ele deixa claro, a Kraton admite a hipótese de ampliar a produção desse látex em Paulínia até 2010.



Pereira: novo látex para preservativos e luvas cirúrgicas.

ABIMEI Frente única

Entidade estreante na Brasilplast, a **Associação Brasileira dos Importadores de Máquinas e Equipamentos Industriais (ABIMEI)** se propõe, de início, a respaldar a atividade de cerca de 25 pequenos e médios representantes locais, responsáveis pela importação anual de pelo menos 2.000 unidades de injetoras. A estimativa é traçada por Roberto Guarnieri, coordenador da comissão setorial de plásticos da entidade e gerente do grupo **Furnax**, importador de injetoras, tal como as associadas **Megaplástico** e



Guarnieri: entidade contesta aumentos da taxa de importações.

Ferramentas Gerais. Guarnieri quer ampliar o escopo de atuação da Abimei e incluir no seu foco importadores de extrusoras, sopradoras e periféricos.

A intenção, adianta, é unir a cadeia, representada atualmente por 60% de produtos asiáticos, para defender seus interesses contra propostas de aumentos das tarifas de importação e para promover uma classificação dos associados por tipos de produtos e características técnicas. “Hoje em dia, as tarifas representam entre 25-32% do preço dos equipamentos importados e, no caso das injetoras asiáticas, elas ainda assim mostram-se em geral mais acessíveis (N.R.- decorrência em especial da economia de escala e custos locais inferiores) que as opções nacionais, cujas vendas dispõem de acesso ao crédito do BNDES”, ele assinala, observando que diversos representantes oferecem financiamento próprio e competitivo.

TICONA

Trinca de ases

Na crista da onda da sustentabilidade, a europeia **Ticona** atraiu a atenção

na Brasilplast ao distinguir três linhas de seu mostruário de materiais nobres. Apresentadas como integrantes de uma série especial, a plataforma Green Products, as novas vedetes incluem versões desprovidas de halogêneos – daí o apelo ambiental – de polímero de cristal líquido Vectra,



Crisostomo: três lançamentos para peças técnicas.

poliéster Celanex e termoplástico elastômero Riteflex, esclarece Ricardo Crisostomo, diretor da empresa para a América do Sul. O trio de materiais em questão, ele observa, volta-se para aplicações como conectores e componentes elétricos de setores como eletroeletrônicos e de eletrodomésticos. No futuro, por estarem alinhados com os requisitos europeus a favor do meio ambiente, Crisostomo aposta no ingresso deles no mercado automotivo, atendendo a requisitos como a elevada resistência a alta temperatura de uso contínuo. Sem dimensionar os mercados em

vista, Crisostomo cogita ampliar em 10%, ao longo de três anos, seus negócios com as novas linhas especiais, por sinal polimerizadas nos EUA e aditivadas na planta brasileira do grupo, em Suzano (SP).

DUBUIT

Fina estampa

Referência francesa na impressão de plásticos, o grupo **Dubuit** realçou na feira a engorda do portfólio das divisões Máquinas e Paint por intermédio de dois lançamentos. Sob o guarda-chuva do braço Dubuit Máquinas, a primeira novidade é um modelo de serigrafia UV Space, montado no Brasil e capaz de gravar até 6.000 peças/h, sejam cilíndricas, ovais ou planas. Com alta velocidade no set up, a máquina pode ser ajustada para produções em linha ou por estágios, com módulos intercambiáveis. Quanto o lançamento da divisão DubuitPaint, consta da tinta para pulverização Dubcyl. O representante comercial Edir Beltrame a direciona para aplicações com pistola na pintura de peças automotivas, como lanternas (versões metalizadas e translúcidas), e eletrodomésticos. •

RECICLAGEM EM TODOS OS SENTIDOS.

BAG



MGHS 25/1050 TF
Termoformagem



MGHS 800 A
Central de Moagem



420 LRX
Sobras de sopro
e injeção



MGHS 20/300 TP
Tubos e Perfis

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

SEIBT®

SOLUÇÕES PARA A INDÚSTRIA DO PLÁSTICO

Tecnologia para quem sabe aproveitar



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

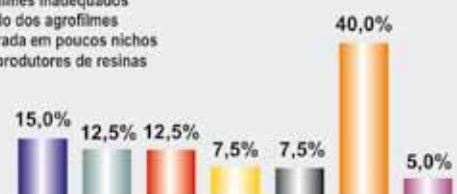
FOCO EM FLEXÍVEIS

Integrantes de todos os elos do setor plástico respondem a esta enquete sobre um dos maiores mercados de resinas.



Qual a principal razão para o consumo brasileiro de agrofilmes não ter deslanchado até hoje?

- Desinformação do agricultor
- Oferta intensa de filmes inadequados
- Preço ainda elevado dos agrofilmes
- Demanda concentrada em poucos nichos
- Desinteresse dos produtores de resinas
- Não sei
- Outros motivos



Quase metade dos respondentes (40%) não soube se posicionar no que diz respeito ao principal motivo pelo qual o mercado de agrofilmes não deslanchou. Dos entrevistados que se posicionaram, 15,0% informaram que o principal motivo foi a desinformação do agricultor, seguido de 12,5% que acreditam que a oferta intensa de filmes inadequados ou até mesmo o preço elevado dos agrofilmes, podem também ter ajudado no fracasso de tal produto.



O processo stretch hood se apresenta hoje basicamente restrito à paletização de sacaria de resinas em petroquímicas. Nos próximos três anos, qual a probabilidade desse processo se disseminar para outros setores?

Os entrevistados se mostraram bem divididos em relação ao futuro do processo stretch hood. Enquanto 40% dos respondentes acham que é baixa a probabilidade desse processo se disseminar em outros setores, outros 27,5% acham que é alta. Boa parte dos participantes da enquete (30,0%) não soube se posicionar sobre este assunto. Isso mostra que o mercado ainda não está bem familiarizado com tal processo.



O uso de folha de alumínio inviabiliza a reciclagem de laminados. Com a atual pressão do desenvolvimento sustentável sobre os projetos de embalagens, qual é a tendência para esse recurso de metalização?

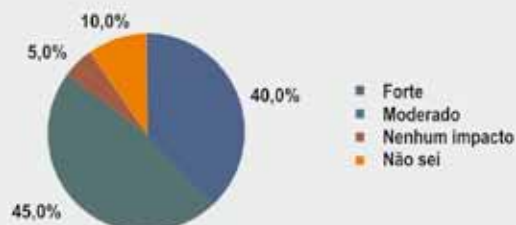


A maioria dos participantes da enquete (55%) acredita que o uso de folha de alumínio para metalização dos laminados deve ser substituído por outro material. Apenas 20% dos respondentes acham que deve permanecer como está, mostrando que o mercado plástico está se preocupando cada vez mais com a questão ambiental e com o desenvolvimento sustentável.



Qual o impacto da ofensiva ambiental contra sacolas descartáveis de supermercado na atual produção brasileira de filmes monocamada de polietileno?

Novamente os respondentes se mostraram divididos, no que diz respeito ao impacto da ofensiva ambiental na atual produção das sacolas plásticas de supermercado. Enquanto 45% dos respondentes acham que o impacto é moderado, outros 40% afirmam que o impacto é forte. O que mostra que independente da força do impacto a atual produção de filmes de monocamada de polietileno sofrerá mudanças.



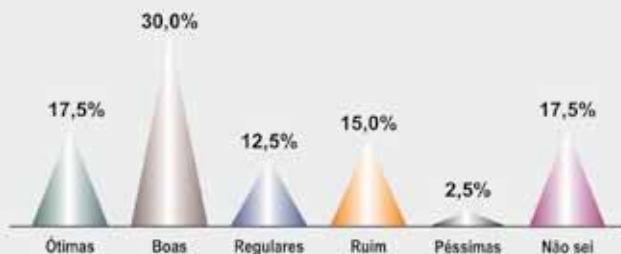
A Videolar pretende estreiar na produção de BOPP (filme biorientado de polipropileno) no ano que vem. Somando a demanda atual mais as previsões de expansão desse tipo de produto para o próximo ano, há espaço para a entrada de mais um produtor em 2010?



Quando indagados se há espaço para a entrada de mais um produtor de BOPP no mercado em 2010, a maior parte dos entrevistados acredita que sim (45,0%). Isso graças a sua forte penetração no mercado brasileiro de embalagens flexíveis e devido ao seu crescimento há previsão de grande aumento na sua demanda em 2010.



Depois do sucesso das injetoras asiáticas, como avalia as perspectivas no Brasil para vendas de coextrusoras de filmes montadas na China e Índia?



No que diz respeito à venda no Brasil de coextrusoras de filmes montadas na China e na Índia, grande parte dos respondentes (30,0%) acredita que as perspectivas serão boas ou até mesmo ótimas (17,5%), demonstrando que na visão dos entrevistados o sucesso das injetoras provavelmente se repetirá com as coextrusoras.

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

MÁQUINAS

Husky

Pega leve

Ponta de lança global em injetoras, a canadense **Husky** introduz o sistema



HyCap: tampas de 0,98 g em ciclo abaixo de 3 seg.

HyCap, desenhado para reduzir custos de matéria-prima e de processo para transformadores de tampas de bebidas

não alcoólicas. Com estreia oficial confirmada na feira americana NPE (22-26/6 em Chicago), o sistema escalado para demonstração consta de injetora HyCap de 300 toneladas equipada com molde de 72 cavidades da matrizaria **Corvaglia** e dirigida à produção, em ciclo inferior a três segundos, de tampas constituídas de uma única peça para garrafas de água, moldadas com polietileno de alta densidade Dow XDMDC 1210 e dotadas de 26 mm de diâmetro e peso de apenas 0,98 g. Pelas avaliações da Husky,

a praxe nesse segmento nos EUA é o trabalho em ciclos de 3,5 a 4 segundos para a injeção de tampas de 1,6g.

O sistema integrado HyCap, escorado também em auxiliares como alimentador **Piovan** e desumidificador **Plastic Systems** DSH1000, tem sua performance atribuída a tópicos como a rapidez nos ciclos de fechamento da máquina, redução do tempo de resfriamento e a integração mais estreita do equipamento com o controle da câmara quente.

MATERIAIS

quantiQ

Alta linhagem

Bem assentada em resinas commodities, à sombra das poliolefinas de sua controladora **Braskem** e de poliestireno da **Innova**, a dis-

tribuidora **quantiQ** investe no fortalecimento de sua vitrine de materiais petroquímicos nobres. Entre os novos trunfos nessa seara, Fabiano Bianchi, gerente da divisão polímeros e termoplásticos de engenharia, comemora a recente parceria com a japonesa **Mitsubishi Engineering** para representação de policarbonatos, poliamidas, polibuteno tereftalato e poliacetais, com vistas em especial nas oportunidades no setor automotivo. No balcão dos elastômeros, por seu turno, a quantiQ foi recentemente contemplada pela **ExxonMobil Chemicals** – de quem comercializa as borrachas termoplásticas vulcanizadas Santoprene (legado do mostroário da Ipiranga Química,

Foto: Divulgação

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

resistências elétricas

SOLUÇÃO EM AQUECIMENTO ELÉTRICO PARA QUALQUER APLICAÇÃO

FONE: (11) 2242-8200

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

denominação anterior da quantiQ), com a distribuição do copolímero importado Vistamaxx. Originário da combinação do catalisador metalocênico EXXPOL com a tecnologia de polimerização em solução, Vistamaxx é acenado para filmes elásticos blown e cast, fibras e não tecidos, além de indicado para beneficiamento de polipropileno e modificação de termoplásticos olefinicos.

COMPONENTES

Olivertech

Clone que é dez

Problemas de desgastes nos motores de injetoras de duas antigas séries da marca **Sandretto, Otto e Sesa**, têm condições de ser elimi-

nados por um ajuste concebido pela **Olivertech**. Rubens Oliveira Tubarão, assessor técnico dessa empresa de assistência e venda de peças de máquinas, esclarece que a solução consta da substituição dos motores originais da Sandretto por versões convencionais e com vida útil projetada para pelo menos 10 anos. Manutenções incorretas em injetoras hidráulicas como os modelos em foco, ele explica, desgastam o anel de bronze que veda os pistões de aço do motor. Em decorrência, essa deterioração provoca vazamento de óleo, cujas impurezas danificam o motor. Pela proposta da Olivertech, deixa claro o assessor, o motor afetado dá lugar a um contratipo munido de cinco pistões de aço e seu desempenho não afeta a capacidade original da injetora. •

Manutenção de Máquinas Injetoras



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

Adaptação para substituição de
motores hidráulicos série OTTO e SESA



Válvulas proporcionais

Adaptação para motor hidráulico

Peças



Comando CLP



Manutenção de máquinas

Melhor preço do mercado

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

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

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

www.olivertechmanutencao.com.br

PRONATEC

MAQUINAS E EQUIPAMENTOS

Conheça os Equipamentos Pronatec Tecnologia Avançada para
Indústria de plástico.



Laminadora Dubladora



Laminadora Formadora de Bolhas



Extrusora Laminadora Formadora de Bolha



Laminadora Coating



Extrusora de Polietileno Expandido (FOAM)



Corte e Solda para Bolha e FOAM

PRONATEC EQUIPAMENTOS INDÚSTRIA E COMÉRCIO LTDA.

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

TOP DO MÊS

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



Mainard

20 anos

MEDIDORES DE
ESPESSURA

DURÔMETROS
"SHORE"

BALANÇAS DE
GRAMATURA



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

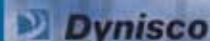
Fone: 11 5622-5287

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

PLASTÔMETROS



**Facilitamos
o pagamento**

Normas
ASTM D 1238
DIN 53735
é equivalentes

Aparelhos, Ponto de Fusão, Flamabilidade, etc.

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

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

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



Serviços de recuperação de rosca 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

NORDESTEPLAST

FEIRA DE PRODUTOS PLÁSTICOS, TECNOLOGIA,
MÁQUINAS E EQUIPAMENTOS



► PARTICIPE!

A indústria do plástico é uma das que mais cresce nos estados do Nordeste, tornando-se uma excelente oportunidade para sua empresa ampliar mercados e relacionamentos. A Feira traz como diferencial a convergência de todos os sindicatos do setor plástico do Nordeste, que reúnem mais de 2000 empresas transformadoras. A região também registra uma forte expansão industrial e se consolida como uma das alavancas de desenvolvimento do mercado interno. Participe você também da NORDESTEPLAST 2009, uma feira com a qualidade GREENFIELD, uma referência de gestão de feiras profissionais em todo o Brasil e que chega ao mercado com a força e o sucesso da EMBALA Nordeste.

► PERFIL DO EXPOSITOR

- Fabricantes de máquinas, equipamentos e acessórios;
- Moldes e ferramentaria;
- Instrumentação;
- Controle e Automação Industrial;
- Matérias-primas e Resinas;
- Produtos químicos;
- Empresas da área de serviços;

► VISITANTES

12.000 profissionais qualificados

► FORÇA

310 expositores do Brasil e exterior

► ALCANCE

A força de compra dos 9 Estados do Nordeste

► VANTAGENS

Capacidade de exposições para grandes máquinas e serviços diferenciados de Logística GREENFIELD

► DINÂMICA

3º maior Mostra de Equipamentos em funcionamento da América Latina

► CONFORTO

Pavilhão climatizado

► ESPAÇO

20.000m² de área de exposição

ENTIDADES INTEGRADAS:



APÓIO:



Integrada à:



IV FEIRA INTERNACIONAL DE
EMBALAGENS E PROCESSOS



24 a 27 de agosto

Centro de Convenções
de Pernambuco

Evento Especial



Feiras Integradas:



Promoção:

GREENFIELD

Business Promotion

São Paulo
(11) 3567.1890

Recife
(81) 3343.1101

www.embalaweb.com.br

inovação | tecnologia | relacionamentos | negócios



Desperdício insustentável

Embalagem parece não combinar com sustentabilidade. Esse pensamento se reflete na contínua aplicação da abordagem dos 3Rs - Reduzir, Reutilizar e Reciclar. Por um lado benéfica, reduzindo os impactos negativos da embalagem na natureza, essa abordagem falha ao não apontar caminhos para reduzir o desperdício de alimentos.

De acordo com o Instituto Akatu, estima-se que 1/3 dos alimentos adquiridos pelo consumidor brasileiro termina na lata do lixo. O que poucos sabem, no entanto, é que o impacto negativo desse desperdício é superior ao que teria de ser investido em embalagens capazes de evitá-lo. Portanto, embalagem combina, sim, com sustentabilidade. O caminho mais viável para a redução de desperdícios na cadeia de alimentos passa necessariamente por mais e melhores embalagens, que garantam a proteção adequada aos produtos e permitam que eles sejam consumidos em sua totalidade. Um exemplo prático: uma embalagem com capacidade para armazenar 700 gramas de pão fatiado implica um impacto ambiental de aproximadamente 20 gramas de CO₂ emitidos para a atmosfera. Porém, esta embalagem protege um “investimento” superior a 280 gramas de CO₂ decorrente da produção do pão propriamente dito. Na mesma trilha, tome-se o caso de um indivíduo que mora sozinho e, dias depois de abrir a embalagem, decide jogar fora 25% do produto, por julgá-lo não mais apto para consumo. Essa pessoa estará “jogando fora” o equivalente a 70 gramas de CO₂, desperdício evitável caso o tamanho da porção fosse menor. Em busca de mais sustentabilidade, portanto, a embalagem deve ir além da abordagem dos 3Rs e evitar que os alimentos terminem na lata do lixo. A estratégia principal é oferecer porções compatíveis com os hábitos e necessidades dos diferentes perfis de consumidor.

A escolha dos materiais de uma embalagem é outro fator determinante para a promoção de soluções mais sustentáveis. É fundamental compreender que não existe um material universalmente melhor que os outros; não existe material bom ou ruim e, por fim, não existe material 100% sustentável. A escolha mais sustentável depende de cada aplicação e das opções de fim de vida disponíveis para a embalagem em foco. Seguem alguns pontos importantes a considerar na seleção:

1) Requisitos de proteção do produto

A embalagem deve permitir que o alimento mantenha-se em condições de consumo e seja efetivamente consumido em sua totalidade, sem sobras nem estragos.

2) Impactos diretos da embalagem

Entre as embalagens que atendem aos requisitos de proteção do produto, deve-se selecionar a que acarreta menor impacto ambiental nas etapas de obtenção da matéria-prima, conversão, transporte e fim de vida. A ferramenta mais adequada para essa avaliação é a Análise do Ciclo de Vida (ACV) do material.

Pesquisa recente realizada pela Dow deixou clara a disposição do consumidor para premiar iniciativas sustentáveis em soluções para embalagens, sempre e quando os benefícios dessas medidas sejam comunicados em linguagem simples, objetiva e verdadeira. Em suma, a indústria plástica não pode deixar essa oportunidade passar. Plástico é uma matéria-prima eficiente, de ótimas características de proteção dos produtos e total adequação às alternativas de fim de vida disponíveis no Brasil. Mais e melhores embalagens plásticas podem ajudar o país a reduzir o desperdício de alimentos. Mas para que isso aconteça, a sociedade precisa enxergar o plástico como um aliado. •

Bruno Pereira é gerente de Marketing para Embalagens de Alimentos e Sustentabilidade em Plásticos Básicos para a Dow na América Latina.

Globalizada, moderna e ágil, a **Replas**
traduz as necessidades dos clientes em soluções eficazes.
Onde quer que elas estejam.



27 anos
de Qualidade em Atendimento.

سابك
sabic



VIDEOLAR

DISTRIBUIDOR AUTORIZADO:

P Petroquímica
Triunfo

 NITRIFLEX



Entre em contato!

São Paulo: (11) 2067-2222 - Bauru/SP: (14) 3284-6565
Santa Catarina: (47) 2103-1335 / Rio Grande do Sul: (54) 3223-1319
www.replas.com.br



VERDE MUITO CLARO

Senadora propõe incentivo fiscal a materiais de menor impacto ambiental

A senadora Serys Slhessarenko (PT-Mato Grosso) acalenta a aprovação do Executivo para seu projeto 291/06, pelo qual concede benefício no Imposto de Renda (IR) às empresas que utilizem produtos de plástico biodegradável ou hidrossolúvel. Em outro projeto (424/08) já apresentado ao Senado, a parlamentar defende o banimento das sacolas plásticas que não se degradem facilmente, determinando que todo supermercado utilize apenas as biodegradáveis. Propostas desse naipe vem se tornando mais assíduas no Poder Legislativo e, desde que o movimento ambientalista se entranhou na opinião



Serys Slhessarenko:
“não abri guerra ao plástico”.

pública, idéias como as abraçadas pela senadora tendem a surgir com mais frequência, reforçando as provas de

engajamento ecológico exibidas em palanques eleitorais. Sob a lupa da cadeia do plástico, os projetos de Serys Slhessarenko não agüentam dois rounds no ringue da avaliação técnica. Mas sua entrevista sobre o projeto 291/06, dada gentilmente por e-mail a **Plásticos em Revista (PR)**, constitui um manancial de informações discutíveis, mas preciosas para os porta-vozes do plástico assimilarem melhor a linha de raciocínio e o conhecimento superficial sobre o material e suas afinidades com o desenvolvimento sustentável que transparecem do legislativo federal quando o assunto é o meio ambiente.

PR - O que a senhora entende por plásticos biodegradáveis e hidrossolúveis e quais os produtores locais desses materiais?

Serys - Essas perguntas são de teor técnico e eu, como parlamentar, ficarei restrita à minha área legislativa e ao meu projeto de lei. Recomendo, no entanto, que busquem tais análises no mercado ou em centros de pesquisa como o **CETEA - Centro de Tecnologia de Embalagens**.

PR - Como seu projeto de lei contempla o direito a desconto de IR de uma empresa que emprega em seus produtos finais componentes ou embalagens de plásticos convencionais junto

com itens de plásticos de apelo ecológico?

Serys - O projeto de lei que propus visa a estimular a produção e uso – por meio de incentivo fiscal – de materiais ambientalmente menos impactantes. Sabemos que boa parte destes materiais “alternativos” tem custo superior ao dos plásticos convencionais. Por isso, pretendemos reduzir tributos não só no uso, mas para o desenvolvimento de novas tecnologias. Os incentivos fiscais não são estabelecidos por lei. Em geral, aprova-se a lei e o Executivo faz a aplicação. Caso este projeto seja aprovado, serão definidas regras de incentivo aos fabricantes e aos usuários.

PR - Como encara a possibilidade de seu projeto penalizar empresas

que utilizem embalagens que afrontam a proteção do meio ambiente? Por exemplo, dificultando e onerando a operação de reciclagem.

Serys - Primeiro, gostaria de esclarecer que não abri guerra ao plástico, apenas estou buscando uma solução para o grave problema ambiental que as simplórias sacolas plásticas causam. Devo lembrar que sacolas plásticas de supermercado, em sua maioria, não são alvo de reciclagem e sim descartadas em lixões, poluindo a natureza, prejudicando a degradação do lixo e gerando transtornos graves ao meio ambiente. Entendo que o projeto não penaliza ninguém. A reciclagem continuará a existir, plásticos continuarão a ser produzidos, empregos continuarão a ser

gerados. A intenção do projeto de incentivo fiscal é promover o uso de alternativas aos plásticos convencionais e ao desenvolvimento de novas tecnologias. Além do fato de plásticos biodegradáveis serem passíveis de reciclagem. E se alguém for onerado para poupar o meio ambiente não vejo mal algum. Chega dessa história de que o progresso tem um custo, mas só quem paga é a natureza. Se tivermos que arcar com maiores custos financeiros para garantir menores impactos ambientais, não vejo mal algum. O que queremos é alterar um modelo, que hoje já deu provas que não funciona e traz enormes prejuízos ambientais. Precisamos alterar o material utilizado – comprovadamente prejudicial – por novos que não tragam no seu bojo a marca da poluição. Novos materiais e tecnologias podem contribuir para que os plásticos que não são coletados e reciclados possam

vir a ser menos impactantes ao meio ambiente. Como é o caso das sacolas plásticas convencionais – objeto do meu projeto –, que vemos todos os dias abandonadas no meio ambiente, onde estão lá justamente por não serem de interesse da coleta e reciclagem.

PR - O projeto constitui uma admissão tácita de que, no estágio atual, hoje não adianta defender a conscientização ambiental apenas inserindo-a para valer na formação educacional da população? Uma alternativa mais eficaz seria sensibilizar as empresas para a proteção ambiental via afagos em sua carga tributária?

Serys - Sou favorável à promoção da educação ambiental, da reciclagem, da reutilização. Porém, acredito que tivemos a



Stockxpert

Sacolas descartáveis: desinteresse pela reciclagem inspirou a senadora.

percepção que isto leva um bom tempo, até que as pessoas parem de descartar incorretamente os resíduos de embalagens no meio ambiente. Enquanto isso ficamos de braços cruzados? Não há problema algum em promover estas ações conjuntamente com incentivo ao uso de tecnologias que conferem menos agressividades ambientais em relação às embalagens plásticas.

PR - Há 20 anos tramita no Legislativo o projeto de lei relativo à política nacional de gerenciamento de resíduos sólidos, o ponto de partida para



Masterbatches ágeis.

Comprometimento com sua tranquilidade.



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

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

Isto é agilidade.

Somos mais.

Somos Cromaster.

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

Cromaster

Tiv'idade
www.tividade.com

um esquema de coleta seletiva obrigatória em escala nacional. Como pretende agir para evitar que seu projeto tenha o mesmo desfecho?

Serys - É falando, discutindo e defendendo cada vez mais o nosso projeto que alcançaremos êxito. A aproximação com os parlamentares e com os movimentos sociais da área é chave para avançarmos com o projeto e, assim, torná-lo realidade. É um trabalho incansável que deve ser feito com a ajuda de cada indivíduo. É fundamental ainda que se difunda um novo paradigma educacional para a população, para que se discuta amplamente a questão do Consumo Responsável, Consciente e Sustentável. Não basta ter a iniciativa de criar um projeto e esperar que ele tenha êxito por si só. É preciso dar continuidade a toda e qualquer tipo de discussão e trabalho na área do meio ambiente. Definitivamente, precisamos aprovar uma política nacional de gerenciamento de resíduos sólidos, mas os interesses são muitos - emperrando a tramitação do projeto. Não podemos continuar de braços cruzados enquanto uma medida simples pode contribuir com um grave problema, como a extinção da

sacola de supermercado não degradável no ambiente.

PR - Estamos num ano pré-eleitoral. Como avalia o atual poder de propostas de cunho ambiental sensibilizarem o eleitorado no Brasil

Serys - Digo sempre que a questão da água deve ser levada em consideração mais e mais. No futuro, veremos o problema que a escassez de água nos trará. Em março último, o 5º Fórum Mundial das Águas foi realizado em Istambul, Turquia. O uso sustentável da água é um problema também de conscientização em todos os âmbitos - vias navegáveis, geleiras, água doce, etc. Todos eles requerem atenção especial e singular. Além disso, venho discutindo durante meu mandato o poder das mudanças climáticas sob uma sociedade pouco preparada para encarar tal fenômeno. No último encontro promovido em 30 e 31 de março, em Washington, pela entidade **Globe** (N.R.- Global Legislators Organization for a Balanced Environment) International, discutimos longamente o comprometimento dos países ricos em reduzir as emissões de gases de carbono - principais responsáveis pela degradação

do meio ambiente. Concluímos uma declaração formal que foi encaminhada para o último encontro do G20 em Londres. Ela reforça o compromisso daqueles países em contribuir com o planeta. Um dos temas mais importantes para nós, brasileiros, é combinar uma Amazônia sustentável com o desenvolvimento cada vez maior da infraestrutura, assunto também discutido em março no **Fórum da Amazônia Sustentável**. É crucial contarmos com o apoio das entidades responsáveis pela infraestrutura do país. As principais agências reguladoras precisam, sim, trabalhar em sinergia com o IBAMA e o Ministério do Meio Ambiente (MMA) para que a biosfera não sofra desordenadamente com o progresso desenfreado das ferrovias, rodovias, hidrovias, portos e aeroportos.

PR - Na fase de elaboração de seu projeto de lei, a senadora buscou esclarecimentos junto a representações ou entidades do setor plástico?

Serys - Contamos com o apoio de várias entidades, entre elas o **MMA** e o **IBAMA**, além de empresas produtoras de sacolas plásticas biodegradáveis, retornáveis e oxibiodegradáveis. •



AUTOMATA

do Brasil

Tel. (11) 4653-1791 www.automataweb.com.br

COMANDOS ELETRÔNICOS E PROJETOS PARA AUTOMAÇÃO

PLCs e IHMs com tecnologia italiana, garantia, desenvolvimento, reposição e assistência técnica no Brasil.

Projetos de automação para máquinas, incluindo treinamento para operadores, técnicos e projetistas, testes em protótipos e validação do projeto.

Projetos de retrofitting em máquinas injetoras de termoplásticos.



MANUTENÇÃO EM MÁQUINAS INJETORAS

MOTORES HIDRÁULICOS - VÁLVULAS PROPORCIONAIS - VEDAÇÕES - FORNO E ROSCA - PONTEIRAS - CONJUNTOS MECÂNICOS



Comércio e manutenção de componentes eletro-eletrônicos, hidráulicos e mecânicos para injetoras, como PLC, IHM, sensores, resistências, termopares, conjuntos de forno, parafuso injetor, ponteiras, motores hidráulicos, válvulas proporcionais, vedações e outros.

Manutenção em campo, especializada em máquinas Sandretto.

TEMOS A SOLUÇÃO ORIGINAL PARA SUBSTITUIÇÃO DO DISPLAY NO PAINEL DAS INJETORAS GIUSTA

O que já era bom está ficando cada vez melhor!



O setor plástico em dose TTRRRRIIPPPLLLAAA

PLÁSTICOS EM REVISTA IMPRESSA

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

PLÁSTICOS EM REVISTA ON LINE

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

E agora,

NEWSLETTER PLÁSTICOS EM REVISTA

Fique conectado: abastecido diariamente por quem entende realmente do setor plástico, nosso newsletter traz as novidades mais quentes do mercado!

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



Sua porta de entrada para o mercado.

Rua Piauí, 1164 casas 7 e 8
CEP 01241-000 São Paulo
SP Brasil

Telefax: (11) 3666-8301

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

O retiro de Arnaldo

Na curva fechada dos 40 anos, Arnaldo Locoselli percorreu em 28 dias o Caminho de Santiago em 2005. Enquanto vencida a pé os cerca de 1.000 km pelo nordeste da Espanha resolveu, como ele mesmo diz, apertar o botão pause e olhar pelo retrovisor. Esse balanço de vida, reconhece, foi

Aos 24 anos, engenheiro químico com MBA da FGV, Arnaldo e os irmãos Francisco e Silvia assumiram a Afa em virtude do enfarte fulminante do pai, aos 52 anos. Foi um início traumático, lembra, agravado a seguir pelo confisco de bens em conta corrente do governo Collor. Em contrapartida aos planos e choques econômicos,

“Considere o momento ideal para cair fora”. Assim, vendeu sua participação societária aos então intrigados irmãos, desfazendo o elo profissional sem rusgas, e sem avisar um mercado onde é popularíssimo (é vice-presidente da **Abiplast**), medita sem pressa desde janeiro no que fazer agora.

Nesse período sabático,

chegado em Jobim e Beatles, ensaiando depois com a banda na qual seu filho é guitarrista. Também lê de tudo — até os e-mails que chovem convidando-o para empreendimentos.

Arnaldo ouve qualquer proposta. Em princípio, porém, quer seguir no setor plástico, devido à sua bagagem no ramo e à presença do material e em todos os setores. Assim, exemplifica, já foi assediado para investir em fábricas de rótulo sleeve e de flocagem na Europa e de mangueiras agrícolas no Oriente Médio. Dessas rodadas, ele já concluiu que não quer ser minoritário nem entrar em uma empresa existente, preferindo projetos zero km, nem competir com a Afa. Ele vê com bons olhos propostas aliadas ao meio ambiente, com retorno do capital aplicado em três anos e que valorizem a meritocracia. Entre as ideias mais flertadas, constam a nanotecnologia e facetas da construção civil pouco apaladas no Brasil, como o reuso da água com artefatos rotomoldados. Na sua fase madura e sem aquele ímpeto dos 20 anos, Arnaldo recusa a hipótese de se acomodar em seu retiro invejável em lugar de encarar um desafio desnecessário em termos financeiros, mas vital do ponto de vista existencial. “Fico com George Bernard Shaw: a coragem não salva, mas faz lembrar que a alma ainda está viva”. •



Locoselli: pausa para bossa nova e sondagem de novos rumos.

a incubadora da decisão tomada na surdina em 2008 e tornada pública em janeiro último. Após 20 anos repartindo com dois irmãos o leme da **Afa**, transformadora modelo de mangueiras plásticas, ele resolveu partir para outra. “Meu prazo de validade na empresa venceu; cansei de fazer mais do mesmo”.

o fato é que os irmãos aproveitaram fases de câmbio favorável para importar equipamentos e, assim, modernizar e expandir a planta em São Caetano (SP) da Afa, uma das precursoras no país em mangueiras de vinil, a ponto de ela hoje sobressair pela rentabilidade, solidez financeira, tecnologia e força da marca.

Arnaldo se divide entre palestras, contatos e idas ao exterior, poucos minutos diários de acompanhamento on line do mercado financeiro e a montagem de um escritório. Em casa, uma ensolarada cobertura no bairro paulistano do Ibirapuera, recupera em aulas sua antiga destreza como violonista

Trends for Profit

High performance Lines...

High performance services...

High satisfaction commitment...

By Gloucester Engineering



Strech Inflado e filme Plano Cast
Espumados Celulas Abertas e Fechadas
Inflados até 11 camadas

Porto Alegre - Fone: (51) 3487.1693

Florianópolis - Fone: (48) 3282.1013

Celular: (51) 8137.4093



Gloucester
Engineering

TECNO  **POLYMER**

www.tecnopolymer.com.br

Agora o PVC é 100% renovável

A Solvay Indupa investe cada vez mais no desenvolvimento e no crescimento sustentável. Para isso, decidiu construir uma planta de etileno via etanol, que produzirá PVC 100% renovável, com base em recursos naturais renováveis. Este processo produzirá um PVC de alta tecnologia aliado a um efetivo combate ao efeito estufa. Esta é a Solvay Indupa. Sempre presente, valorizando produtos com qualidade, inovação e consciência ecológica.

Solvay Indupa. O que é bom tem.



**SOLVAY
INDUPA**