

PETROQUÍMICA

Consultor Robert Bauman
situa a América Latina
no excedente global
de PP e PE

BIOPOLÍMEROS

Cargill sonda
embalagens para
PLA trazido
dos EUA

47 ANOS

Junho 2009
nº 549



O Big Brother da Receita

Pente-fino da Nota Fiscal Eletrônica
vai completar a triagem dos
distribuidores e revendas de resinas

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



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

Braskem

Daqui a dois anos

2011 será um ano fascinante para se observar o setor plástico brasileiro. Não há, no momento, nenhum sinal de que a atual crise financeira estará debelada daqui a dois anos. Analistas também descartam a hipótese de o excedente local e mundial de resinas — em particular, de poliolefinas — atingir em 2011 um equilíbrio aceitável entre oferta e demanda. Também não há a menor garantia pela frente de enfraquecimento dos ataques ambientalistas contra os plásticos. O que já faz de 2011 um período singular é que ele proporcionará a primeira visão consistente do poder da informalidade de mascarar a realidade do mercado nacional do plástico. Afinal, em 2011, o setor vai dispor de indicadores até então impensáveis sobre seu desempenho. Guardadas as devidas proporções, é como se a cadeia do plástico zanzasse num quarto escuro e alguém acionasse o comutador, permitindo a ela se ver às claras e com nitidez, sem o embaçamento e as distorções naturais na penumbra.

A condição privilegiada de 2011 é explicada pelo fato de constituir o período logo a seguir ao primeiro ano de vigência total da Nota Fiscal Eletrônica (NF-e) no setor plástico. Principal instrumento do novo sistema informatizado da Receita Federal, denominado Sistema Público de Escrituração Digital (Sped), a NF-e debutou na cadeia do plástico em abril último, conforme atestam fontes na reportagem de capa deste número, entre produtores e importadores de resinas (caso da maioria dos distribuidores) e completará o cerco em setembro próximo, quando será exigida para varejistas que operam apenas com materiais nacionais (caso de boa parte das revendas independentes) e para transformadores.

Pelo consenso dos entrevistados, a NF-e reduzirá drasticamente, mas não acabará de vez, com o mercado marginal. Em contrapartida, as fontes asseveram que a prática de maracutaia fiscal será tão inibida pelo Sped — com acesso pleno e imediato a tudo o que as empresas transacionam e arrecadam de impostos —, que bolar uma saída para sonegar nessas circunstâncias exige muito mais criatividade, ousadia e conhecimentos da Tecnologia de Informação do que sacadas a caminho da extinção como notas frias ou usar a mesma nota para diferentes entregas.

Desse modo, a NF-e contribuirá para jogar luz sobre várias facetas do setor plástico de visibilidade em parte comprometida pelo comércio paralelo. Por exemplo, a NF-e revelará se a informalidade explica ou não a existência no Brasil de cerca de 11.000 transformadores, segundo estimativas setoriais, bem mais que os aproximadamente 7.800 aferidos nos EUA, um mercado várias vezes superior ao nosso. Na mesma trilha, a NF-e deverá demonstrar se a informalidade pesa ou não nas compras de equipamentos, facilitando assim o cálculo de unidades de cada tipo de máquinas colocadas anualmente para transformadores, uma informação vital para o perfil do setor plástico nacional e, quem sabe, poderá estar disponível a partir de 2011.



O SETOR PLÁSTICO TERÁ EM 2011 A PRIMEIRA NOÇÃO DE COMO A INFORMALIDADE PODE MASCARAR A REALIDADE

VISOR



06 No compasso do mercado

Com os projetos petroquímicos em falta, fabricantes de silos e sistemas de transporte pneumático redobram o assédio aos transformadores.

08 Água mole em pedra dura

A ascensão comedida mas regular do processo injection blow.



ESPECIAL_DISTRIBUIÇÃO

28 0 segundo vendaval

Após a triagem efetuada pelo rearranjo da petroquímica, o varejo de resinas enfrenta nova depuração com a Nota Fiscal Eletrônica.

OPORTUNIDADES

12 Trocando em grãos

A **Kibon** é um dos clientes que a **Dixie Toga** ganhou com a compra da operação de embalagens plásticas rígidas da **Huhtamaki** na América do Sul.



GESTÃO

14 Marise está em todas

Marise Barroso, nova presidente da **Amanco Brasil**, espreita as oportunidades para investir em todos os campos para tubos plásticos de condução de água.



Junho 2009
Nº 549 - 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: Julho/2009

MEMBRO DA ANATEC

Associação das Editoras de Publicações Técnicas Dirigidas e Especializadas

SENSOR

20 A petroquímica está virando a página

O consultor **Robert Bauman** analisa em entrevista como a crise financeira e a capacidade excedente de resinas alteram o perfil da petroquímica global e o papel da América Latina.



Petroquímica no Oriente Médio: de seguidora a formadora de preços.

DESTAQUE
PESQUISA & MARKETING
www.destaque.inf.br

50 Foco na distribuição

Transformadores avaliam em enquete o desempenho e os desafios para os distribuidores de resinas.

CORREÇÃO Na reportagem sobre masterbatches da edição de maio último (nº 548, seção Visor), foi publicado incorretamente, como Columbian Chemical, o nome da fabricante de negro de fumo Columbian Chemicals.

CADERNO DE MARKETING

52 Os lançamentos em produtos e serviços

Compostos de PP da **Dow** no painel do Honda New Fit; o novo Centro de Tecnologia e Inovação da **DuPont** e **Propex** lança tecido antimicrobial para big bags.

**MEIO AMBIENTE**

58 De cima para baixo



Renato dos Anjos

Marcelo de Andrade, da **Cargill**, inicia pelos nichos nobres a busca de aplicações no Brasil para seu biopolímero PLA.

TENDÊNCIAS

62 Para usar e abusar

A **Doriana** lançou experimentalmente sua margarina em pote reutilizável. Adivinhe o que aconteceu.



No compasso do mercado

Sem projetos petroquímicos pela frente, fabricantes de silos e transporte pneumático assediam de perto a transformação

Em tempos de consumo com cinto apertado, como indica a inadimplência recorde em julho, o corte de custos passa de meta a obsessão para transformadores, configurando boas oportunidades para os fornecedores de soluções de logística e armazenagem. Mark Heinke, gerente da área petroquímica de uma blue chip dos silos e sistemas de movimentação, a **JMB Zeppelin**, salienta que a soma de conveniências como redução do desperdício, superior flexibilidade e agilidade operacionais podem baixar entre 3-5% os custos logísticos.

Detentora de 40-50% do mercado nacional de silos, situa Heinke, a JMB Zeppelin reina em transporte pneumático, com participação entre 50-60% na cadeia do plástico. Para reforçar sua atuação, o executivo frisa estar atento à movimentação das importações de resinas, bem como à demanda de silos e sistemas pneumáticos por parte de transformadores. Com isso, o gerente espera repetir no exercício atual o faturamento do ano passado, fixado em R\$ 15 milhões, dos quais por volta de 1/3 correspondeu ao reduto do plástico, ele distingue.

Diante de tais expectativas, Heinke planeja vender entre 15-23 silos somente para a transformação, a maior parte para o segmento de PVC, com base na construção esporeada na infraestrutura

e lançamentos imobiliários por incentivos do governo em ano pré-eleitoral. O

executivo ilustra o bom pulso do reduto do vinil com a venda recente de siste-



Randon: silos para a nova planta da Quattor.

mas de armazenagem de matéria-prima e transferência pneumática para a produção, acoplado de dosagem e pesagem, para um transformador paulista de PVC atuante em solados, móveis e revestimentos de parede.

Embora o número projetado para vendas de silos até dezembro esteja abaixo das 28 unidades comercializados em 2008, a meta também reflete as apostas da JMB

restritas à reação dos transformadores. Diante da ausência de novas plantas de resinas, quadro, aliás, imutável a médio prazo, os pedidos de petroquímicas no Brasil passaram ao freezer, deixa claro Heinke. Para este ano, ele espera colocar apenas de cinco a 10 silos em unidades de fornecedores de termoplásticos.

Complementares aos silos como ferramenta de apoio à logística estão os sistemas pneumáticos, dentre os quais Heinke cita tecnologias do seu portfólio como Bulk Tilter, para carga e descarga de contêineres padrão de 20 pés e eliminando a estocagem com sacaria, e enfatiza o lançamento Tracemat. Consta de um carrossel semiautomático, apto a operar com receitas de até 50 componentes de compostos de PVC.

Ao longo de 2008, a **Randon**, verbete gaúcho em silagem, assinou boa parte da infra de armazenagem da nova planta multipropósito de polietilenos da **Quattor** em Santo André (SP), ponto final da última rodada de investimentos da petroquímica nacional. No caso, a Randon marcou presença com a implantação de 16 silos. Com partes da usinagem realizada na fábrica de Caxias de Sul (RS) e outras na própria fábrica da Quattor, os silos de mais de 600 m³ não

Renato dos Anjos



Heinke: PVC é o nicho mais atraente da transformação.

só ampliaram o currículo da empresa, acostumada a produzir em média modelos de 150 m³, como contribuíram para dobrar a taxa de crescimento das suas vendas, que fechou o balanço com alta de 20% no ano passado. Claude Padilha, gerente de marketing, considera 2008 atípico e, tal como a JMB, direciona seus esforços de venda para a transformação este ano.

Pelos cálculos do gerente, a taxa de armazenagem a granel no Brasil é de apenas 10%, traduzindo amplo potencial para os silos. Sua aplicação, ele estima, pode reduzir em até 40% os custos com armazenagem, além de conferir maior segurança para a carga a granel na sua estocagem e transporte.

Embora já espere queda no percentual de vendas em 2009, Padilha deposita fichas no aquecimento da procura por silos por parte de indústrias de eletroeletrônica e eletrodomésticos, afeitas pelo governo com incentivos fiscais nas vendas de seus produtos. Outra frente sedutora, acrescenta o gerente, é a continuidade dos negócios na transformação por meio de iniciativas de petroquímicas, “como a compra e instalação de seus silos em clientes, como ferramenta de fidelização”, ele exempli-

fica. Para corresponder às expectativas, a Randon, abre Padilha, volta-se para agilizar a implantação dos silos. Como referência, o executivo revela estar em testes uma trava química capaz de reduzir de dois para um dia a instalação de, por exemplo, cinco silos.

Na mesma onda de fidelização, a **Theodosio Randon** aproveita a disposição da **Braskem** para alavancar seus negócios. De acordo com o engenheiro Marco Antonio Villwock, representante técnico e consultor, a petroquímica tem mantido sua disposição de incentivar a instalação de silos nos transformadores, oferecendo em troca descontos nos custos de transporte ou financiamento em comodato do equipamento. Sob medida para essa investida são os transformadores de maior porte e usuários de um único grade de resina, o que facilita sua estocagem no silo. •

■ **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.

35

ISO 9001
2000

COBRIREL

COBRIREL INDÚSTRIA E COMÉRCIO LTDA.
 Rua Borges de Figueiredo, 862 - Mooca
 São Paulo - SP - Cep: 03110-001
 Tel: +55 11 2081-6555 - Fax: +55 11 2081-6550
 e-mail: cobrirel@cobrirel.com.br
 www.cobrirel.com.br

Água mole em pedra dura

Aos poucos, as linhas injection-blow abrem caminho no Brasil

A pesar das vendas bombando em mercados alheios à crise, como cosméticos e fármacos, o processo injection blow ainda engatinha no Brasil. Em suma, ele consta de três estágios: injeção da pré-forma, sopro (sem estiramento) e extração do frasco com resfriamento do macho do molde. Na prática, diferenciais dessa tecnologia perante o convencional sopro por extrusão contínua, como a reduzida produção de rebarbas, a excelência no acabamento e precisão do gargalo de fras-

cos menores, batem de frente com o excesso de tributação. Sem similar nacional, o equipamento tem sua procura refreada no Brasil por encargos de importação de até 40%, lastima Hans Lüters, gerente da **Kal International**, representante local da **Jomar**, grife dos EUA em máquinas injection-blow.

Outro complicador em jogo, completa o agente, é o prazo de cinco meses delimitado para o processo de comprovação de ausência de produção nacional desses equipamentos. Uma vez confirmada, a lacuna poderia reduzir em parte a taxa-ção, ele esclarece. Na prática, porém, o prazo alentado para a averiguação acaba desestimulando possíveis negociações,

nota Lüters. Com base nesse panorama inibidor para importações, o representante calcula em apenas 25 unidades o efetivo de linhas injection blow em operação no país, bem abaixo, por exemplo, das 100 que ele estima operarem em Porto Rico. “O Brasil já estava bem atrasado na adesão a essa tecnologia, por conta dos impostos de importação. A falta de crédito gerada pela crise dificultou a situação”.

Apesar dos pesares, o agente ainda vislumbra bom potencial para injection-blow no Brasil. Em 2008, a Kal International vendeu três máquinas Jomar, entrando em 2009 com mais uma na carteira de pedidos. Entre as novidades no mostruário, ele aponta o modelo Jomar 135, munida de componentes elétricos em lugar de vários itens hidráulicos, trunfo para uma economia energética orçada em 35% perante a máquina similar desprovida dessas alterações. Lüters ressalta ainda o o modelo Jomar 20, dotado de mais cavidades que a Jomar 15 e apto a trabalhar também com PET em frascos de até 60 ml. Com resinas convencionais, a máquina produz embalagens de até 120 ml. “São linhas com vida útil de 30-40 anos, trazidas dos EUA com grande pacote de peças de reposição. Daí também porque nunca fui procurado por clientes devido a problemas com as máquinas adquiridas”. reforça o representante.

Com nome feito como agente de injetoras top de linha, a representação **HDB** debutou em 2007 na importação de máquinas injection blow, antenada

Jomar: tributação tolhe o avanço de injection-blow no país, critica Lüters.



Paixão Distribuição



DISTRIBUIÇÃO OFICIAL

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

REPRESENTANTES E CONSULTORES

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

LOGÍSTICA E ENTREGA

Estoques e entrega própria com padrões rígidos de qualidade.

+ ACTIVAS

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



ACTIVAS®

Distribuição de Resinas Termoplásticas

www.ativas.com.br



+ PP Composto + Actplus + Master + Coloridos e Rotomoldagem

PS
PP
PEBD
PEMD
PELMD
PELBD
PEAD
EVA
ABS
ABS-PA
ABS-PC
PMMA
MABS
SAN
ASA
COPA
COPE
CAP
PA 6
PA 6.6
PBT
PSU
PES
POM
PC
ADITIVOS

N PUBLICIDADE



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

NOSSOS FILMES SUPERPRIME

EM **BOPP E BOPET**

SÃO TÃO PERFEITOS QUE NEM

PARECEM DE VERDADE.



BOPET BOBINATEC
PROCEDÊNCIA GARANTIDA

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



BOBINATEC
Gestão de Empresas

VISOR_INJECTION-BLOW



Buschle: máquina montada na China com marca da HDB.

no vivo interesse pelo processo para frascos de pequeno volume captado em transformadores de sopro. Um deles foi a carioca **Vibraço**, uma das primeiras usuárias de peso no país de linhas injection-blow orientais. Sentindo o vento a favor, Herbert Buschle, dirigente da HDB, afirma ter então decidido desenvolver em sua empresa um projeto de máquina injection-blow. Com o estudo em mãos, ele partiu para a China, devido ao chamariz dos custos reduzidos, atrás de um parceiro que topasse construir a máquina idealizada. Sua primeira aparição ocorreu em 2008, quando foi apresentado ao mercado brasileiro o equipamento Exacta IBM, marca patenteada pela HDB, para frascos de 5 ml a 1.000 ml. A repercussão foi positiva a ponto de já animar o lançamento este ano de dois modelos da série, com respectivas forças de fechamento de 60 toneladas e 70 toneladas e todos com garantia de 12 meses, a partir da instalação.

Entre os critérios para o desenvolvimento das máquinas Exacta, frisa o dirigente, consta preocupação de sim-

plificar as manutenções preventivas pelo transformador. Buschle comprova essa intenção apontando os sistemas lógicos, pneumáticos e hidráulicos, facilmente encontráveis na praça. Além disso, diz, a linha Exacta conta com sistema de injeção horizontal, similar ao de injetoras convencionais, que se distingue pela precisão na moldagem de pré-formas e facilidade na operação.

Pela lupa de Buschle, o parque brasileiro de máquinas injection-blow alinha de 50 a 75 unidades na ativa e vida útil média de 10 anos. No atual estágio introdutório das máquinas Exacta, a HDB registra a venda de três unidades. No embalo, Buschle já projeta repetir o número em 2009 e dobrá-lo em 2010. A propósito, ele mantém em sigilo o parceiro chinês alegando tratar-se de trunfo estratégico para atingir "grau de tecnologia ideal a preço realmente competitivo". Por sinal, acordos com fabricantes chineses não revelados para montar equipamentos de marca cunhada pelo cliente já são praticados no Brasil por alguns importadores de injetoras asiáticas. •

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 carilhas, folders, baralho, um clipe e um conjunto de nove filmes.

Indústria segura é com prevenção que se faz.



CTB
0249
85441
161

SESI

Uma iniciativa da indústria brasileira

Trocando em graúdos

Dixie Toga arranca em embalagens plásticas rígidas ao abocanhar a operação sul-americana da Huhtamaki

Quatro anos depois de sua compra pela **Bemis**, nº1 em flexíveis dos EUA, a **Dixie Toga**, pêndulo em embalagens no Brasil, ingeriu um anabolizante. Sua musculatura foi turbinada pela incorporação, formalizada em 2 de junho último, dos ativos da operação de plásticos rígidos da finlandesa **Huhtamaki** na América do Sul. A transação envolveu três fábricas no Brasil e uma na Argentina e eleva o processo de injeção ao mesmo patamar desfrutado pela termoformagem na Dixie Toga, até então o forte da empresa em termos de tecnologia de produção de embalagens rígidas. “Apenas no Brasil, nossa capacidade instalada nesse segmento sobe em torno de 50% com a junção do potencial das unidades da Huhtamaki em Pinhais (PR), Recife (PE) e Valinhos (SP)”, completa sem abrir os volumes Marcos Antonio de Barros, diretor financeiro e de relação com investidores da Dixie Toga.

Injuriada com a rentabilidade do negócio, acuada entre os custos de resinas e o alastramento sem fim de competidores, a Huhtamaki tornou público, no ano passado, seu intento em se desfazer da sua atividade global de plásticos rígidos para focar apenas embalagens flexíveis e de polpa de papel moldada. Conforme di-

vulgou então Jukka Moisio, CEO do grupo finlandês, a operação repudiada englobava plantas na Europa, Austrália e América do Sul. Nesta última região, através da atuação de sua subsidiária Dixie Toga com bases no Brasil e Argentina, a Bemis faturou US\$ 582,4 milhões em 2008 e, dessa receita, em torno de 50% veio de flexíveis e o restante de plásticos rígidos, rótulos e cartonados, declarou à mídia Melanie Miller, vice-presidente da indústria norte-americana. Marcos de Barros retoma o fio observando que, devido à sua vocação concentrada em filmes, a Bemis não se interessou de imediato pelo pacote amarrado pela Huhtamaki. Única operação mundial de plásticos rígidos da Bemis, a Dixie Toga, segue Barros, farejou uma oportunidade de vitimar a escala e a carteira de clientes na hipótese de embolsar os ativos da Huhtamaki no Cone Sul. Teve luz verde da Bemis para por a alternativa na mesa. “Embora sua meta original fosse vender a operação global por inteiro, a Huhtamaki topou nos repassar a parte sul-americana, aliás sua única operação rentável de plásticos rígidos”, comenta o diretor.



Kibon: Dixie Toga assume injeção in house de embalagens.

A preferência original da Dixie Toga, abre Barros, recaía apenas pelo trio de plantas no Brasil. “Além da escala limitada, a unidade na Argentina é, na realidade, uma fábrica que complementa um sistema de distribuição de embalagens food service a mais de 500 clientes”. No entanto,

a Huhtamaki rejeitou a idéia de cisão no seu pacote sul-americano e, nove meses depois, a Dixie Toga desembolsou R\$ 57.300,00 pela fatia no Brasil e 12,6 milhões de pesos (cerca de R\$ 7,8 milhões) pela planta em Garín, na Argentina. Em 2008, projeta Barros, a operação da Huhtamaki Plásticos Rígidos Brasil Ltda. faturou cerca de R\$ 150 milhões e, por sua vez, a Huhtamaki Argentina SA., 32 milhões de pesos (cerca de R\$ 20 milhões). Aos olhos de Melanie Muller, a compra terá o condão de engordar em mais de 10% as vendas da Bemis na América do Sul. No ano passado, por sinal, Barros esclarece que a soma dos balanços brasileiro e argentino (via sua subsidiária **American Clave**) da Dixie Toga totalizou vendas da ordem de R\$ 1,63 bilhões. “A operação de plásticos rígidos deteve por volta de 35% dessa receita”, ele distingue.

No Brasil a maior fábrica de plásticos rígidos da Huhtamaki é a de Pinhais, na região metropolitana de Curitiba. Junto com a atividade de máquinas de envase e empacotamento, ela integrou o negócio adquirido em 1999 pelo grupo finlandês da extinta transformadora nacional **Brasholanda**. Barros assinala, a propósito, que a montagem de máquinas não é o foco da Bemis e da Dixie Toga, mas a intenção é de a indústria brasileira manter essa atividade com as linhas recebidas da Huhtamaki. Na esfera da produção de embalagens, o diretor reitera que as unidades adquiridas não apresentam singularidades tecnológicas fora do conhecimento da Dixie Toga. “A única diferença é que a injeção é o principal processo adotado, vindo bem depois a termoformagem, o quadro oposto ao da Dixie Toga em plásticos rígidos”, ele explica. Para Barros, ambas tecnologias tendem a coexistir. “A embalagem injetada supera a termoformada em qualidade,



Barros: ganhos de escala e novos clientes de peso.

mas perde no custo”, confronta. “Pela lógica econômica, por exemplo, faz mais sentido um pote termoformado que o injetado para acondicionar um produto de tiragem menor e baixo preço, como uma goiabada”.

Pelo flanco dos clientes, Barros revela que a carteira da Huhtamaki abriu para a Dixie Toga o acesso a clientes como a grife de sorvetes **Kibon**, pertencente à

Unilever. Por sinal, a planta da Huhtamaki em Valinhos, confirma o diretor, é uma operação de injeção de embalagens de sorvetes nas dependências (produção in house) da fábrica local da Kibon. Ela desponta agora como a segunda planta in house da Dixie Toga, que já dispunha em Paranaguá (PR) de unidade similar dentro de uma planta da cliente **Sadia**, para injeção em ciclo rápido e parede fina de potes de margarina, operação iniciada com máquinas da canadense **Husky**. “Por sinal, o segmento de laticínios é o maior dos mercados cobertos pelos plásticos

rígidos da Huhtamaki no Brasil”, insere Barros, acrescentando que o movimento da Dixie Toga é puxado por embalagens alimentícias, e de higiene e limpeza, caso da caixa cartonada do sabão de lavar roupa Omo.

Barros aloja a produção de embalagens plásticas rígidas da Dixie Toga na unidade de injeção em Paranaguá e nas plantas de termoformagem em Votorantim (SP), Parnamirim (RN) e Londrina (PR). O diretor confirma a saída de cena da razão social Huhtamaki Plásticos Rígidos Brasil e descarta a possibilidade de fechar as novas unidades de Pinhais e Recife e, em prol da racionalização de custos, transpor suas máquinas para as fábricas da Dixie Toga. “O porte das duas plantas inviabiliza essa proposta”. Em paralelo, a Huhtamaki prossegue inabalável como sócia da Dixie Toga na joint venture **Laminor**, fábrica em Natal (RN) dedicada a laminados para bisnagas. •



Plasma Surface Technology



Femto



TETRA

We are looking for a
Representative
for Brazil



Plasmobeam

ACTIVATION • CLEANING • COATING • ETCHING

Diener electronic GmbH + Co. KG
Talstrasse 5
72202 NAGOLD
GERMANY
For more information:

Tel.: +49/7452/888070
Fax.: +49/7452/8880750
info@plasma.de
www.plasma.de

Marise está em todas

A nova presidente da Amanco Brasil aperta o cerco sobre a tubulação predial, de infraestrutura e irrigação



Marise Barroso: investimento em estudo para tubos de combate no Sul.

Fisgado para presidir a **Philips** no país, Marcos Bicudo comprou na **Amanco** que, além da óbvia sagacidade, um líder depende da sua estrela para acontecer. Afinal, a combinação dos últimos anos de liquidez e crédito de sobra com o pacote de bondades do governo agiu (e assim continua) feito Viagra sobre a construção civil. Bicudo soube surfar na explosão de obras com uma agressividade em marketing e investimentos que contemplou a Amanco Brasil com o segundo lugar em tubos e conexões de policloreto de vinila (PVC) no mercado interno e com a fatia de 27-30% da receita da corporação

Amanco, nº1 desse segmento na América Latina e controlada do grupo mexicano **Mexichem**. Sucessora de Bicudo, de quem foi braço direito como diretora de marketing, Marise Barroso também inicia sua gestão com vento a favor. Não só a capacidade da Amanco Brasil fecha o ano 20% maior, na faixa de 151.000 t/a, como os últimos indicadores do mercado retratam a volta da confiança ao consumidor, escorando a expectativa da dirigente de um crescimento em 2009 de 5-6% nas vendas totais de tubos e conexões plásticos perante as 440.000 toneladas aferidas no balanço anterior. Nada mau, deixa patente a presidente,

tendo-se em vista as atuais projeções de avanço zero ou micro para o PIB deste ano e a capacidade instalada de tubos e conexões no país, da ordem de 500.000 t/a, conforme cálculo de André Fauth, presidente da operação no Brasil da **Aliaxis**, concorrente da Amanco.

No plano geral, Marise reparte o mostruário da Amanco do Brasil entre os tubos e conexões de marca e os contratipos de combate. A primeira categoria, detentora de 68% do movimento da empresa, é encampada pelos produtos da marca Amanco, a partir de fábricas em Joinville (SC), Suape (PE) e Sumaré (SP). Por seu turno, ela delimita, as linhas de combate cabem à controlada **Plastubos**, com plantas em Minas Gerais, Goiás e Alagoas. Marise pondera que o reduto de tubos prima pela regionalização devido ao ônus do frete do produto por grandes distâncias. Em decorrência dessa logística e da atual configuração geográfica de suas unidades, a Amanco Brasil, adianta Marise,



PP para água quente: 20% do mercado em quatro anos de introdução.

Fotos: Divulgação

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...

estuda as alternativas para fortalecer a presença em produtos de combate na região sul. “Estamos avaliando a conveniência de investir em produção própria ou na compra de um concorrente local”. Por sinal, a Amanco debutou no país em

Marise abre, aliás, que entre as oportunidades em estudo pelo seu grupo, consta a compra de uma operação de PVC no Brasil, caso algum dos produtores locais do vinil acene com essa possibilidade. A propósito, encaixa a presidente, sua

no ano passado ou salto de 20% perante o balanço precedente. Quanto às participações dos demais mercados no movimento, separa Marise, 25% ficam a cargo do reduto de infraestrutura e 10% para o segmento de irrigação. Quanto a este último, Marise atribui sua discreção no país “à falta de conscientização do agronegócio para economizar água”, diz. Conforme esclarece, as grandes reservas de água e a irrigação por inundações deslocou para segundo plano a irrigação tecnificada, cuja produtividade é bem superior. No Brasil, a Amanco produz equipamentos para irrigação em Suape e Sumaré, mas suas mangueiras de gotejamento, cujo transporte por extensos percursos é economicamente viável, são remetidas de fábrica no Peru. Marise adianta que, com base em culturas como as de banana e cana de açúcar, bastante disseminadas na América Latina, a Amanco planejou uma cobertura do reduto de irrigação não por país, mas com base na região como um todo, a ser implantada no período 2010-2012. “As decisões de investimentos nesse segmento serão balizadas por conveniências relativas ao mercado da América Latina”.

Na esfera dos tubos de infraestrutura, a dirigente reconhece a lacuna significativa entre as promessas e a realização das obras integrantes do Programa de Aceleração do Crescimento (PAC), diferença atribuída a fatores como a burocracia oficial paquidérmica. No entanto, assinala a presidente da Amanco, o cenário acusa melhora este ano, efeito que Marise atribui à conjugação da proximidade das eleições presidenciais em 2010 com as pressões exercidas pela população junto às prefeituras. Por sinal, no terreno da infraestrutura, Marise



PVC-O: lançamento da Amanco para adução de água pressurizada.

1991, pelas mãos da compra da **Fortilit** e ampliou sua envergadura oito anos depois, incorporando a rival **Akros**. Marise sublinha que a Amanco Brasil prossegue atenta às chances de investimento, no campo da condução de água, não só no Sul e isso comporta a hipótese de adquirir mais competidores.

Marise pondera ainda ser ideal para o seu negócio a integração na matéria-prima, a exemplo do modelo vigente em sua corporação, pelo qual a Mexichem dispõe de fábricas de policloreto de vinila (PVC) no México e Colômbia. Elas constam entre as fontes de suprimento do vinil para a produção de tubos e conexões pela Amanco na América Latina.

empresa prima pela flexibilidade de fornecedores de PVC, “pois é um mercado commodity e globalizado”, comenta. Nessa trilha, ela assinala que a Amanco já alimentou suas plantas no Brasil com resinas de países como a China. No primeiro trimestre, ela exemplifica, as fábricas da Amanco Brasil foram alimentadas com PVC da Colômbia, desprovido de sobretaxa antidumping, enquanto as três unidades dedicadas à marca Plastubos trabalharam com resina nacional da **Braskem**.

Pelas projeções da presidente, o mercado predial responde por 65% das vendas de tubos e conexões da Amanco Brasil, que totalizaram 103.000 toneladas

enxerga os tubos plásticos consolidados em redes de esgoto. Mas o material deve ganhar relevância no compartimento de adução de água pressurizada, efeito da chegada dos tubos vinílicos biorientados (PVC-O), destinados a abalar o reinado dos dutos de ferro fundido nesta aplicação. "PVC-O torna a obra mais econômica, exigindo menos tempo e mão de obra que a instalação da rede de ferro fundido", ela compara.

A Amanco Brasil desembarcou na sua unidade em Sumaré uma extrusora específica para tubos PVC-O, ajustada ao sistema de processo contínuo licenciado pela holandesa **Wavin**. Conforme foi divulgado, os tubos biaxiais exibem maior capacidade hidráulica, mínima perda de pressão e operam com expressiva redução de espessura. O que implica economia de resina, frete e instalação.

O lançamento da série PVC-O está agendado para o terceiro trimestre, encaixa Marise. Quanto ao marketing nessa fase introdutória, ela adianta a intenção de seguir os passos do esquema bem sucedido com seus tubos corrugados, cuja apresentação extrapolou da esfera da infraestrutura para o canal de distribuição de massa.

Para os tubos prediais, cujo consumo total no país Marise fixa em 321.000 toneladas em 2008, a meta da Amanco Brasil para o exercício atual é intensificar o relacionamento com lojistas e a mão de obra. Afinal, evidencia a presidente, 85% das vendas desses dutos vem da autoconstrução. As iniciativas a serem esporeadas passam, por exemplo, pela oferta do cartão CredConstrução ou o curso para instalador hidráulico, parceria da Amanco com o **Senai** e pelo qual

Marise afirma terem sido graduados 6.600 profissionais em 2008. "A meta para este ano é formar 10.000 alunos", situa. No Brasil, a Amanco reluziu entre as precursoras na produção de tubos de polipropileno (PP) random para água quente, território umbilicalmente ligado ao sistema de cobre. Marise rechaça a interpretação de que o avanço da alternativa de plástico tem sido refreada pelo método de soldagem, mais complexo que o da via do cobre. "Em 2005, a condução de água quente era um mercado atribuído em 85% ao cobre e em 15% a PVC clorado (CPVC, material importado)", expõe. "Hoje em dia, a parcela do metal caiu para 65%, a de CPVC não mudou e os tubos de PP mobilizam 20%, um desempenho conseguido em apenas quatro anos e influenciado pela mão de obra devidamente treinada". •

MASTERBATCHES

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 isso, 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



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

A petroquímica está virando a página

O consultor Robert Bauman descortina as mudanças no setor mundial de poliolefinas, provocadas pelo ciclo de baixa agravado pela crise

A portrait of Robert J. Bauman, a middle-aged man with grey hair, wearing a dark suit, light blue shirt, and a patterned tie. He is smiling slightly and looking towards the camera.

No circuito dos analistas reverenciados pela petroquímica internacional, o engenheiro químico norte-americano Robert J. Bauman firmou-se como o radar em pessoa da evolução do setor na América Latina. Essa reputação começou a ser construída em 14 anos de atividade como executivo de indústrias e deslanchou nos 28 anos de Bauman como titular em polímeros de consultorias top como **ChemSystems** e **Nexant**. Entre os projetos que assessorou no Cone Sul, constam a seleção da tecnologia **Chevron Phillips** para a planta swing da **Quattor** em Santo

André (SP) e consultoria financeira para o processo de privatização da Copesul (hoje **Braskem**) e, na Argentina, para as operações de venda da **Petroquímica Bahia Blanca** e para a **Petrobras**, na compra do negócio de químicos do grupo **Perez Companc**. Nesta entrevista a Plásticos em Revista (PR), Bauman, desde 2008 fundador e presidente da consultoria **Polymer Consulting International**, se debruça sobre a acelerada mutação do setor global de poliolefinas, os novos critérios para investimentos e as oportunidades e desafios para a petroquímica da América Latina.

Bauman: Brasil é caso único no mundo em poliolefinas.

PR - Quando o balanço de produção e consumo global de polipropileno (PP) e polietileno (PE) deve atingir um equilíbrio aceitável, justificando investimentos em novas capacidades?

Bauman - Para começar, acho que a petroquímica caminha para um período de significativa mudança estrutural, de impacto mundial. Isso coincidirá com o atual ciclo de baixa do setor, por sinal

agravado pela crise econômica. A maioria das empresas e analistas sustentava que a indústria seguia para um ciclo de baixa que começaria o final de 2009 ou início de 2010, motivado pelo grande incremento de novas capacidades, todas de baixo custo produtivo, partindo no Oriente Médio e restante da Ásia. O que não se esperava era a queda severa da demanda, em razão do colapso da economia na segunda metade de 2008, surpreendendo muitas petroquímicas com estoques

cotados a altos preços e vendidos a preços aviltados, resultando em pesados prejuízos financeiros para essas empresas no último trimestre do ano passado. O impacto sobre elas da combinação do excedente de capacidade, baixa demanda e perdas no balanço provocará mudanças estruturais de peso no setor.

PR - Quais as principais?

Bauman - Por exemplo, os produtores do Oriente Médio preferindo determinar



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

preços em seus tradicionais mercados de exportação em vez de acompanharem os preços, como sempre fizeram. Outra mudança: os modelos de comércio serão alterados com países exportadores de alto custo de produção perdendo participação para países de baixo custo produtivo – Europa perdendo espaço para Turquia ou EUA para a Ásia – e com o desembarque mais frequente no continente americano de resinas do Oriente Médio. Mais uma mudança: o rearranjo da petroquímica mundial acontecerá através de associações, aquisições e desinvestimentos determinados por penúria financeira e pelo realinhamento estratégico com os novos nomes globais que surgem. **Lyondell Basell**, uma petroquímica estimada em US\$ 44 bilhões, hoje reorganiza-se após falir e um punhado de outras companhias do ramo está no vermelho. A indústria **Nova**, por exemplo, foi comprada por uma holding petroquímica de Abu Dhabi. Em vários países, transformadores como os dedicados a autopeças e construção civil passam maus bocados financeiros. Quer

outra mudança? A ofensiva ambientalista antiplástico aumenta no mundo e tem acertado alvos-chave. Vetos e taxas sobre as sacolas se espalham e enfraquecem a demanda de um mercado de primeira linha para resinas (N.R. – PE). E mameadeiras de policarbonato (PC) aparentam ter entrado na reta da extinção.

PR - E quando virá a retomada?

Bauman - É difícil de precisar quando o setor retornará a um balanço aceitável de oferta e demanda, estimulando novos investimentos. Aliás, uma mudança estrutural que já ocorreu refere-se aos

critérios para novos investimentos na petroquímica e o balanço de oferta e demanda não tem sido considerado em muitos dos novos empreendimentos. Os dois critérios hoje adotados são baixo custo de matérias-primas e substituição de importações. É claro que o grosso das novas capacidades está em construção no Oriente Médio e o que está planejado para a América Latina não são determi-



Braskem: primeiros passos rumo à internacionalização.

nados pela relação oferta/demanda, mas pelo custo de matérias-primas. Mais de 20 milhões de t/a em capacidades de olefinas e derivados estão em montagem no Oriente Médio e, na mesma trilha, quase 10 milhões de t/a são anunciados ou planejados para a América Latina – Brasil, Peru, Trinidad, Venezuela etc. Por seu turno, a China está construindo uma quantidade expressiva de capacidades que reduzirão suas importações de olefinas e derivados e a Índia tem dois novos projetos robustos nessa direção. Enquanto a maioria dos projetos latino-americanos foi protelada para depois de

2012, isso não ocorre com os projetos do Oriente Médio e restante da Ásia. Diante disso, a equação de oferta/demanda global pode não chegar a um nível aceitável até 2014/2015. Afinal, os investimentos em países desenvolvidos ou outros, de alto custo produtivo, não estão ocorrendo. O retorno a uma relação mais equilibrada também depende de quantas capacidades serão desativadas. **Lyondell Basell** (N.R.

– líder global em PP e PE) já anunciou o desligamento de plantas nos EUA e Europa e outras companhias fizeram o mesmo e planejam mais paralisações. Parte dessa análise pode ser confundida pelo fato de algumas desativações serem temporárias, à espera de melhores condições de mercado. Mas essas fábricas não devem ser extirpadas das projeções de quando se alcançará uma equação oferta/demanda palatável na petroquímica mundial.

PR - Em petroquímica, a América Latina não é formadora de preços nem um mercado global relevante. Mas a recessão e o ciclo de

baixa em resinas põe a região como uma alternativa importante para o consumo de material importado. Nos próximos cinco anos, a América Latina tende a permanecer um mercado regional para a petroquímica mundial ou pode tornar-se uma formadora de preços?

Bauman - Embora o mercado latino-americano de poliolefinas (PP e PE) seja menor que o da Europa, Ásia e América do Norte, ainda é um expressivo importador de resinas e, por isso, é um seguidor de preços. Suas importações provem prima-

riamente dos EUA e, conforme as condições de mercado asiáticas, da Coreia do Sul. Os dois países formam os preços no mercado latino-americano. Claro que se um volume considerável de resinas do Oriente Médio desembarcasse na região, influenciaria nos preços locais. Brasil e Argentina são exportadores regulares de resinas mas suas condições de custos perante os principais países exportadores não são suficientes para se tornarem formadores de preços. A Venezuela, por seu turno, tem aproveitado seu baixo custo de matérias-primas para vender resinas a preços reduzidos mas problemas relativos à sua produção atual têm limitado suas exportações. Nos últimos anos, a América Latina surgiu no radar de muitas companhias como uma região de boas oportunidades de investimento a longo prazo. Em decorrência, a região foi

contemplada com mais projetos anunciados que a combinação da Ásia, América do Norte e Europa (N.R. – exclusive Leste Europeu). Isso fez da América Latina a segunda região, atrás apenas do Oriente Médio, para investimentos petroquímicos a partir da estaca zero, como ilustram, no plano geral, os 12 projetos anunciados na Bolívia, Brasil, Chile, Colômbia, Peru, Trinidad e Venezuela – alguns países divulgando mais de um projeto. Pode ser que alguns desses planos não vinguem, mas foram considerados e colocam os atrativos da região em perspectiva. Algumas dessas fábricas serão formadoras de preços no continente americano. Em 2015, a América Latina poderia despontar como exportador regular de poliolefinas, com base na nova capacidade anunciada. Em entrevista no evento da Associação Petroquímica e Química Latino-Ameri-

cana, em novembro passado, previ que a América Latina seria menos afetada pela crise e desfrutaria retomada mais rápida que EUA e Europa. O Brasil, apoiado por ações do governo, aparenta já ter voltado a crescer em sua demanda de resinas, tal como se nota em outros países latino-americanos. Embora positivo, o quadro pode resultar em maior pressão local de resina importada, originária dos excedentes nos EUA, Coreia do Sul e Oriente Médio. Assim, volumes maiores podem não significar de imediato margens mais alentadas; ainda assim é uma situação melhor que a dos baixos volumes a preços reduzidos.

PR - Os planos de expansão de petroquímicas brasileiras devem seguir o modelo de associações globais com grupos formadores

PRONATEC
MÁQUINAS E EQUIPAMENTOS

Conheça os Equipamentos Pronatec Tecnologia Avançada para Indústria de plástico.



Laminadora Dubladora



Laminadora Formadora de Bolhas



Extrusora Laminadora Formadora de Bolha



Laminadora Coating



Extrusora de Polietileno Expandido (FOAM)



Corte e Solda para Bolha e FOAM

PRONATEC EQUIPAMENTOS INDÚSTRIA E COMÉRCIO LTDA.

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

de preços ou o modelo de participações em futuros complexos petroquímicos no Brasil?

Bauman - O Brasil está numa posição singular. As recentes consolidações resultaram em apenas dois produtores de olefinas/poliolefinas, Braskem e Quattor e, além do mais, a petrolífera estatal Petrobras é acionista de peso em ambas as companhias. Não vejo necessidade nem vantagem para as atuais produtoras de resinas no Brasil em ações adicionais de associações com empresas estrangeiras. O que não significa que elas não possam investir em novos projetos como o **Com-perj**, ou então, adquirir uma companhia brasileira ou ainda que companhias brasileiras não possam investir em novos projetos no exterior, como faz a Braskem na Venezuela. É evidente que a empresa investidora deve verificar no custo/benefício de qualquer aporte se ele condiz com o seu posicionamento estratégico.

PR - O consumo brasileiro de plásticos cresce anualmente, mas o país não forma preços em resinas e, em geral, a rentabilidade de suas petroquímicas é frustrante.

Como melhorar essas margens?

Bauman - O Brasil não é produtor de baixo custo, mas trata-se de um caso único no mundo de um mercado interno avantajado com apenas dois produtores de olefinas/poliolefinas e dois de PVC. Isso deveria melhorar o grau de disciplina em termos de preços e disputa por fatia do mercado doméstico. Os preços ainda serão influenciados por importações e estas estabelecerão os limites máximos, afetando assim a rentabilidade das petroquímicas locais que, praxe mundial no ramo, reconhecem a necessidade de melhorar custos e eficiências operacionais. Mas além dos programas de redução de

custos, ainda restam algumas iniciativas a considerar para o aumento dos lucros.

PR - Por exemplo?

Bauman - Comecemos pela melhoria do portfólio de produtos. Ou seja, produzir materiais de maior valor e não facilmente vulneráveis às importações. Outra sugestão é contratar uma empresa externa, com metodologias específicas para aprimorar a excelência operacional. Com frequência, esse olhar de fora pode resultar compensador para as margens. Por fim, vale considerar o treinamento, interno e externo, para melhorar a performance do staff. É uma medida de especial importância em situações de corte de pessoal, quando as atribuições dos cargos são expandidas, ou de transferência de funcionários para novas funções, talvez em divisões diferentes.

PR - A Ásia tornou-se o formador mundial de preços de resinas e a China amplia sua liderança na produção e exportação de artefatos plásticos de qualidade crescente. Quais os efeitos desses dois fatores sobre a competitividade do setor plástico brasileiro?

Bauman - Os produtores de resinas do Brasil não têm como empatar com a competitividade do Oriente Médio e vale o mesmo em relação aos transformadores do Brasil perante os custos da China. Assim, a estratégia adequada para o setor plástico do Brasil seria entender plenamente essas implicações competitivas e trabalhar com elas ou ao redor delas. Na primeira alternativa, seria o caso de um transformador brasileiro montar planta na China para produtos já trazidos de lá para

o Brasil com vantagem de custo. Para a segunda alternativa, vale o exemplo de uma companhia que substitui em seu portfólio produtos sem competitividade diante dos importados por produtos não importados. Isso também significa que uma empresa cujos produtos estejam sob pressão da concorrência importada, tipo sacolas de PE, tenha que diversificar o mix entrando em novos filmes ou artefatos fora

“O que é um grade especial? Qualquer um não produzido no Oriente Médio”.

das películas, seja pelo crescimento orgânico de seu negócio ou aquisição de outra transformadora. Para um produtor de resinas, as recomendações seriam similares no caso de grandes volumes importados do Oriente Médio, hipótese duvidosa diante dos custos relativos e problemas logísticos das exportações do Oriente Médio para o Brasil. Uma mudança no mostruário brasileiro, em prol de grades especiais e diferenciados, ajudaria a reduzir o impacto dessa disputa. A propósito: o que é um grade especial? Resposta: qualquer um não produzido no Oriente Médio.

PR - Quais as consequências da recessão global e o fiasco econômico do governo Kirchner para a petroquímica argentina?

Bauman - Após seis anos de crescimento econômico, a Argentina está sob pressões capazes de contrair seu PIB em 2-4 %, dizem alguns analistas. A política de controle de preços tolheu novos investimentos e criou escassez de gás natural num país com abundância dessa matéria-prima, a ponto de exigir importações. A produção argentina de petroquímicos tem declinado. A **Dow** tem buscado alternativas de suprimento de matérias-primas e não tem conseguido rodar a pleno seu

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

cracker em Bahia Blanca, afetando assim também as operações locais de PVC da **Solvay**. Esse quadro não muda tão cedo, porém resultou em baixos custos de produção, favorecendo assim a competitividade da soma total de materiais que podem ser fornecidos. Sem alterações nesse panorama, a petroquímica argentina não apresentará expansões relevantes de capacidade por algum tempo.

PR - É válido sugerir a seus clientes no Brasil ou México, como alternativa de expansão do negócio, a aquisição de plantas de PE, PP e PVC na Argentina?

Bauman - Sim, eu faria isso. São bons ativos e poderiam funcionar bem sob a companhia certa. Mas há considerações importantes em torno dessa hipótese. A primeira refere-se à disponibilidade desses ativos na Argentina. Ignoro se estão sendo publicamente oferecidos. A hipótese de comprar o negócio de PE, por exemplo, teria que incluir o cracker. Mas creio que a Dow (N.R. — única fonte de PE na Argentina) esteja bastante comprometida com a região e com o negócio. Esse compromisso foi reforçado pelo projeto de construir no Brasil uma planta de po-

devido à posição financeira do parceiro, o grupo usineiro **CrystalSev**. Em PVC, a Solvay dispõe na Argentina de uma operação integrada à sua atividade no Brasil. Assim, um hipotético investidor teria, no caso, que adquirir as bases na Argentina e no Brasil e vendê-las seria uma decisão estratégica para a matriz belga da Solvay. Em PP, a Argentina possui dois ativos, um de um grupo privado local e o outro controlado pela Lyondell Basell. Seriam as operações mais simples e perfeitas para serem adquiridas. Como não são integradas upstream, os contratos de suprimento de propeno teriam que constar da transação, mas não vejo problema nisso.

PR - Como julga as condições da Venezuela de Hugo Chavez para atrair investimentos de petroquímicas estrangeiras?

Bauman - Para qualquer investimento no exterior, a cota de risco é fator crítico. A Venezuela tem vastas reservas de petróleo e gás a preços favoráveis, incentivo sopesado por muitas companhias ao olharem para o país. Embora a situação atual impeça algumas empresas de considerarem investir ali, caso de indústrias dos EUA e Europa, há companhias ansiosas por participar de novos projetos locais, caso de empresas do Oriente Médio e do restante da Ásia. Braskem evidenciou um compromisso com o país com seus projetos de PP e cracker de etano, ambos postergados como todos da América Latina, Oriente Médio e do resto da Ásia. A Braskem, por sinal, comentou recentemente que seus projetos na Venezuela foram protelados em virtude de problemas de financiamento e ainda não contam com data de partida definida com firmeza. Uma empresa precisa de paciência e estratégia de longo prazo para tornar-se um global player. Governos mudam com o tempo, mas as matérias-primas do país continuarão por lá. Um fator-chave para uma

empresa investir com alguma segurança na Venezuela é o relacionamento do governo de seu país com o de Chavez.

PR - Até o início do século, pelo menos, consultores aplaudiam a integração downstream de petrolíferas como uma forma de agregar valor ao negócio de óleo e gás. Isso permanece válido?

Bauman - Não é uma verdade universal, pois depende da companhia petrolífera e de sua estratégia. Para começar, a participação no negócio petroquímico não tem rentabilidade garantida, seja a companhia integrada ou não. É um negócio cíclico e tem amargado muitos anos de performance financeira ruim. Além disso, há dois tipos básicos de petrolíferas: estatais e privadas, o que leva a diferentes ambientes estratégicos que também podem ser conduzidos pelo viés político. Algumas petrolíferas entraram e saíram da petroquímica devido aos resultados financeiros e por questões estratégicas, como **Texaco** e **Occidental**. Algumas petrolíferas firmaram forte compromisso com a petroquímica e se deram bem, como **ExxonMobil** e **Total**. Determinadas petrolíferas estatais, Petrobras entre elas, tinham no passado limitações de cunho político quanto a participações diretas em petroquímicas e algumas reestruturaram suas participações nesse segmento, assestando o foco sobre suas competências por vocação, caso de **BP** e **Shell**. O futuro mostrará mudanças significativas. Grandes e tradicionais companhias isoladas de commodities químicas podem não ser mais viáveis. A próxima onda na petroquímica poderá ser a das associações ou aquisições por parte de petrolíferas, estatais do Oriente Médio e corporações gigantes e diversificadas do setor químico. Exemplo: não fosse a crise financeira, a joint venture **K-Dow**, entre a petrolífera estatal do Kuwait e o negócio



Dow em Bahia Blanca: produção ameaçada por insuficiência de gás e energia elétrica.

lietileno linear à base de eteno derivado do etanol da cana. Eu trabalhei nesse projeto e assinalo que a Dow não o cancelou oficialmente, preferindo reavaliá-lo

de plásticos commodities da Dow, teria vingado. A propósito, a petroquímica **Nova** foi comprada por uma companhia do Oriente Médio. O ambiente atual no setor pode levar a mais transações similares.

PR - Consultores afiançam que a América do Norte será importadora regular de PP e PE em cinco anos. Qual a competitividade da petroquímica brasileira versus a asiática para suprir essa região?

Bauman - Por causa do Nafta, incluiu o México na América do Norte e não nos limites da América Latina. O país é grande importador regular de resinas, a maior parte vinda dos EUA, cenário imutável até segunda ordem. Mesmo se um novo complexo petroquímico partisse no México, as importações dos EUA não seriam totalmente substituídas. Isso deixa EUA e Canadá para serem analisados em conjunto. Hoje, o Canadá é exportador regular de PE linear e importador regular de PP. Quanto aos EUA, exporta em regra 10-15% de sua produção de poliolefinas, remessas que estarão sob o ataque dos materiais produzidos a custo baixo no Oriente Médio. Assim, as exportações de poliolefinas commodities para fora do continente americano cairão drasticamente. Dentro das Américas, os EUA ainda manterão a posição dominante na América Latina, mas sob disputa crescente com as resinas do Oriente Médio e do restante da Ásia. A América Latina também registrará mais importações do Canadá e, para as petroquímicas da região, as margens das exportações para os EUA superarão as das remessas para a Ásia. A perda de exportações e o baixo crescimento da demanda doméstica intensificarão a sobra de capacidade de poliolefinas na América do Norte, resultando no fechamento de unidades. Mas não creio que a América

do Norte se torne grande importadora de poliolefinas no próximo quinquênio, embora algumas importações do Oriente Médio devam ocorrer nesse período. Os pontos-chave são de cunho político e logístico. Quanto ao primeiro, um exemplo é o fato de o Irã não poder vender para os EUA. Do ponto de vista logístico, EUA/Canadá e parte do mercado mexicano de poliolefinas operam com resina entregue por contêineres bulk; não usam sacaria. Para exportar para a América do Norte, bulks de 40 pés (12,192 metros) teriam que ser embarcados e, no desembarque, a resina teria que ser estocada em silos, de onde passaria para vagões de trens ou caminhões com bulks. Para fazer isso, a empresa exportadora teria que dispor de uma estrutura de entrega por bulks ou fechar acordo com petroquímica ou distribuidor que contasse com esse sistema logístico. Pelas estimativas, chegaria a

US\$ 180-220/t a diferença entre os custos de transporte entre as modalidades de sacaria e de containers bulk, inclusive descarga e carga em vagões e caminhões. Outros entraves logísticos referem-se ao tempo de entrega e disponibilidade de navios para cargas volumosas de resinas. O histórico de produtores do Oriente Médio não registra exportações para as Américas – América Latina inclusa – devido ao custo alto e fatores logísticos. Os custos dos fornecedores do Oriente Médio lhes permite colocar toda a sua produção na Ásia, Europa e África, dispensando-os de vender nas Américas aferindo margens muito inferiores. No entanto, a alentada quantidade da nova capacidade de poliolefinas do Oriente Médio que está vindo para o mercado global hoje deprimido pode mudar esse quadro – ao menos em relação a exportações para a América Latina. •

www.rone.com.br

moinhos para plásticos

alta e baixa rotação
corte tipo tesoura ou paralelo

Visite-nos na
PLASTech
Brasil
28-31 JULHO
Expo do Sul - 10h às 18h

MOINHOS RONE

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

O segundo vendaval

Nota fiscal eletrônica vai encolher o quadro de varejistas e transformadores, aposta o presidente da Adirplast

Pedra cantada há bom tempo no ramo, a primeira onda de encolhimento da distribuição quebrou na praia do setor plástico em 2008, efeito do rearranjo que restringiu à **Braskem** e **Quattor** a produção nacional de polietileno (PE) e polipropileno (PP), as locomotivas do varejo de resinas. Agravada pela crise financeira, a segunda onda já cresce e vai estourar por inteiro na cadeia plástica a partir do terceiro trimestre. O vendaval agora chama-se nota fiscal eletrônica (NF-e). Exigida desde abril para petroquímicas e importadores de matérias-primas, caso da maioria dos distribuidores, ela alcançará em setembro os demais varejistas e todos os transformadores. “A NF-e reflete o início de um monitoramento



Cataldi: distribuição vai tomar mercado da revenda.

de dados tão preciso pelo Fisco que vai tornar a informalidade uma página virada na vida do país”, sustenta Wilson Cataldi, presidente da **Associação dos Distribuidores de Resinas Plásticas (Adirplast)** e dirigente da **Piramidal**, nº1 desse segmento no Brasil. “A depuração será rápida. O varejo estará totalmente transfigurado – e para melhor – já em 2010”.

Cataldi percebe o roteiro desse filme dividido em três atos e seu final, ele deixa claro, será feliz apenas para bem poucos personagens no varejo. O primeiro ato, ele lembra, foi a percepção evidenciada pelas petroquímicas de que uma determinada parcela de clientes de porte significativo deveria ser atendida diretamente por elas e não mais por distribuidores. “Aconteceu

então um encolhimento do varejo natural e benéfico, pois a distribuição teve que fazer o dever de casa para atender a contento o micro e pequeno transformador”. O segundo e terceiro atos, resume Cataldi, constam da chegada da NF-e ao universo dos varejistas e, por fim, nas costas dos transformadores.

Fica claro pela argumentação de Cataldi que a adequação à NF-e, in-



Fotos: Renato dos Anjos e Stockport



num mercado superconcorrido e sob instabilidade econômica de término incerto. A maioria dos analistas não aposta que as maracutaia tributárias sumirão de vez com a NF-e. Mas concorda que cairão de forma drástica e a criação de outros estratagemas para escapadas na

PIRAMIDAL RIMA COM GLOBAL

O colapso financeiro retardou mas não engavetou os planos de internacionalização da **Piramidal**, pole position da distribuição brasileira de resinas. Em sintonia com essa meta, a empresa, a única do varejo com giro médio de 8.000 t/mês, começa a operar em agosto o software SAP de gestão integrada e plataforma de regulamentação comercial extensiva ao mercado internacional. Em paralelo, o dirigente Wilson Cataldi acena sucinto com a entrada em cena a curto prazo da terceira unidade de negócios da Piramidal, considerada sem similar no gênero na distribuição nacional. A ver.

informalidade exigirá engenho, arte e cuidados redobrados perante a fiscalização informatizada.

Sob a gestão de Cataldi, hoje em seu segundo mandato, a Adirplast foi das poucas entidades da cadeia do plástico que promoveram apresentações para alertar o mercado sobre as consequências embutidas na vinda da NF-e. A apatia foi a reação típica entre os ouvintes arrebanhados pela Adirplast, rememora Cataldi, de modo que o recado foi assimilado apenas por uma fração micro do empresário do varejo e da terceira geração do plástico. "Apenas esse pequenino grupo, mais antenado, investiu a longo prazo na adequação do seu negócio à NF-e, ampliando aos poucos suas vendas na formalidade, remodelando a estrutura organizacional e adotando uma gestão muito mais controlada da operação", ele indica. "Agora não há mais tempo para preparativos como expandir o giro, razão

tegrante de um big brother tributário (ver box) já definido como o coveiro da figura do fiscal amigo da casa, exigirá um movimento mais alto e formal de varejistas e transformadores habituados a garantir suas margens com incursões pelo comércio marginal. Isso implica maior grau de capitalização e aumento dos clientes em carteira, duas providências de cumprimento complicado a curto prazo



Excelência em aditivos para Plásticos e Borrachas

Se sua empresa produz tubos, conexões, perfis, fios, cabos, lonas, mangueiras, brinquedos etc com PVC ou processa EVA, borrachas e outros termoplásticos e está à procura de melhoria na sua produtividade e qualidade, nós temos a solução.

DRAPEX ®

Óleo de Soja Epoxidado
Óleo de Soja Epoxidado Desodorizado
Óleo de Linhaça Epoxidado.

PLASTABIL ®

Estabilizante térmico Ca/Zn, líquidos e sólidos para compostos de PVC rígidos e plastificados, livres de metais pesados.

MARKSTAB ®

Estabilizantes térmicos e Kickers líquidos, para compostos de PVC plastificados e Fosfitos Orgânicos.

INBRAGEN ®

Branqueador Óptico

PLANAGEN ®

Agentes Esporjantes

ESTEARATOS METÁLICOS ®

Ca, Zn, Mg, Al

A Inbra é certificada pela D.Q.S desde 1996 de acordo com a norma ISO 9001.

Possuímos laboratórios especializados e equipe técnica capaz de desenvolver e encontrar a solução mais viável para cada caso.

Consulte-nos!



Inbra Indústrias Químicas Ltda.
Vendas e Assistência Técnica:

Av. Fagundes de Oliveira, 190
C.E.P. 09950-907 - Diadema - São Paulo
Fone: (0xx11) 4061-9001/3 - FAX: (0xx11) 4061-9010
e-mail: vendas@inbra.com.br
www.inbra.com.br

pela qual as redes da distribuição e as revendas passarão pelo enxugamento mais profundo”, vaticina o dirigente.

Esse segundo vendaval, ele interpreta, deve enterrar várias estratégias de crescimento sugeridas a distribuidores quando a NF-e ainda não passava de um brilho nos olhos da Receita Federal. Uma delas constava da compra de distribuidores ou associações entre eles.

maiores e de balanço saudável. Essa proposta perde força com a NF-e. Os custos e complexidade de implantação do sistema nas empresas e a impossibilidade de compensar os ganhos antes vindos do paralelo ampliando com rapidez o giro formal pendem para decepar a quantidade de varejistas e transformadores na praça, redução catalisada também pela contenção do crédito e sinais de inadimplência

a criatividade contábil”, defende Cataldi.

Energizante virtual para o Fisco afiar o combate à sonegação, a NF-e exige, para ser implantada, recursos a exemplo de um banco de dados atualizado nas informações cadastrais de clientes e fornecedores — uma ave rara na maioria das empresas. Quanto ao custo (variável) do enquadramento de uma companhia aos parâmetros da NF-e, as secretarias da Fazenda oferecem um software gratuito para emissão da nota e sem limite para utilização. No mais, companhias menores e médias encontram na praça diversas tecnologias cobradas por utilização, caso de pacotes à base do software, treino de funcionários, sistema de armazenamento virtual das NF-e (obrigatório por cinco anos) e integração com outros programas que rodam nas empresas, como gestão financeira e planejamento de produção.

O exercício do varejo de resinas em 2008 foi o primeiro monitorado pela Adirplast. O balanço aponta, arredonda Cataldi, para 500.000 toneladas de resinas e especialidades comercializadas pela distribuição oficial e cerca de 100.000 pelo balcão da revenda autônoma, um dos mais vulneráveis ao pente-fino da NF-e por ser usado com frequência como canal de desova informal de resina. Para o conturbado exercício atual, classificado por Cataldi como um ano de observação pelos distribuidores, sem investimentos relevantes a divulgar, a expectativa é de empate com o movimento de 2008. “De janeiro a maio último, a distribuição vendeu 191.502 toneladas ou -1,8% que o mesmo período um ano antes, aliás uma prova da ausência de crise no consumo”, deduz o porta-voz da Adirplast. “O setor confia num desempenho bem melhor no segundo semestre não só devido ao aquecimento histórico desse período, mas pelo fato de o quarto trimestre de 2008 ter sido desastroso, um quadro que não bate com as previsões para 2009”. •

NETWORK FISCAL

Gerado na Receita Federal há cerca de cinco anos, mediante aporte orçado em R\$ 127 milhões, o novo Sistema de Público de Escrituração Digital (Sped) já foi rotulado de big brother digital e desencadeia, desde janeiro, ajustes descomunais na postura das empresas perante o Fisco. Em essência, o Sped consta de um megabanco de dados, à disposição da Receita e 27 secretarias estaduais da Fazenda (municípios também começam a ser integrados este ano), sobre tudo o que as empresas compram, vendem e arrecadam de impostos. Seu instrumento-chave: a nota fiscal eletrônica (NF-e). A integração da Receita Federal com as secretarias estaduais levará à padronização dos relatórios fiscais e contábeis das empresas, terminando com as diferenças exigidas em cada Estado.

O Sped também acaba com a praxe de impressão e arquivamento físico de livros contábeis, pois se tornarão eletrônicos, e a autenticação

dos documentos será digital. Pelo novo esquema, as obrigações contábeis e fiscais das empresas são enviadas pela web. Serão checadas pelo seu confronto com as informações contidas nas NF-e que, em suma, permitirão ao Fisco aferir on line se vendedor e comprador estão autorizados a funcionar.

Era considerado um meio de um agente autorizado ampliar seu giro e a carteira de clientes, além de convir às petroquímicas representadas por efetuar a saída de cena, sem querelas judiciais, de distribuidores ou revendedores de giro insatisfatório ou em dificuldades financeiras, que seriam assim absorvidos por competidores

observados no primeiro semestre. “A distribuição sairá ganhando com essa depuração, pois herdará grande parte dos volumes comercializados marginalmente pelas revendas independentes e atenderá um mercado menor, mas regido pela lisura fiscal e onde os compradores prezarão mais a competência do distribuidor do que

PEQUENOS DETALHES E GRANDES FEITOS FAZEM UMA VIDA

Trabalhar, estudar, sair, amar,
chorar, rir, abraçar, beijar, viajar,
dormir, acordar, ganhar, perder,
levantar, continuar, vencer...

A vida é feita de pequenas e
grandes ações, mas todas
igualmente importantes para se
construir uma linda história. É
por isso que a Piramidal acredita
em soluções simples e sem
complicação para você.
Aqui é fácil fazer negócios.

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

Ninguém viu esse filme

A rede da maior petroquímica não tem uma visão em comum do que vai acontecer

Após o rearranjo da petroquímica, já era esperada a reestruturação da transformação e a nota fiscal eletrônica (NF-e) agiria como um catalisador do processo”, enxerga Rui Chammas, diretor da unidade de negócios polietileno da **Braskem** e responsável pela rede de distribuição do grupo. “Nesse cenário de um mercado formalizado, o distribuidor terá que mostrar-se mais forte e trilhar duas vias de sobrevivência pela frente: pelo volume do giro ou pelo foco assestado numa especialização. Além disso, sob a vigência da NF-e, a transformação vai passar a cobrar do distribuidor diferenciais fora da esfera contábil, centrados na presta-



Chammas:
dificuldades para
distribuidores
menores.



ção de serviços, de modo que a compra e a venda serão partes e não o todo da negociação”.

Chammas salienta que suas distribuidoras constam de empresas independentes — exceto a controlada **quantiQ** — e a Braskem não interfere na atuação delas. Mas em prol da sobrevivência dos agentes ela levanta que, mesmo antes da nova realidade tributária, a Braskem sempre debateu com sua rede alternativas de ampliar vendas e capitalização como junções de forças ou incorporações. Em tese, essas opções são a saída lógica para a ampliação do giro, trilha da esboçada — indefinida até o fechamento desta edição — associação de dois agentes da Braskem: a **Fortymil**, distribuidora de médio porte,

com a **Sasil**, enquadrada na categoria de maior porte. A proposta de joint ventures ou compra de concorrentes agora esbarra, no entanto, nas mudanças no mercado causadas pela NF-e. Uma delas, no consenso dos analistas, é a diminuição do efetivo de varejistas e transformadores de margens dependentes em boa parte do comércio marginal.

A rede da Braskem, concorda Chammas, aloja hoje distribuidores de perfis díspares entre si, seja em termos de capitalização, porte ou do catálogo de produtos. Em parte,

Renato Rizzutti



Caribé: informalidade em xeque.

essa diversidade de feições decorre dos distribuidores que a Braskem teve que incorporar em sua rede, porque comercializavam há bom tempo no varejo as resinas de empresas incorporadas pelo grupo, caso da **Ipiranga Petroquímica** e, este ano, da **Petroquímica Triunfo**. No consenso do ramo, ao decidir unilateralmente por cortar um varejista de sua rede, uma indústria corre o risco de ser questionada judicialmente pela empresa descartada, sob a justificativa de lucros cessantes. “Consiste na privação de um

Santoprene
Specialty Products

0800.772.5595 - flavia.artico@quantiq.com.br | www.quantiq.com.br



Sua próxima grande ideia tomando forma.

Produzido pela Exxon Mobil Chemical, o **Santoprene™** é uma família de elastômeros de alta performance. Sua fórmula garante alta resistência ao calor, baixa deformação e um custo menor no processamento de termoplásticos associados ao desempenho da borracha vulcanizada. Utilizada nos segmentos automotivos, industrial e de consumo, a borracha **Santoprene™** oferece novas oportunidades aos engenheiros de desenvolvimento de produtos para o processo de injeção, sopra e extrusão.

Confira todas as vantagens de usar **Santoprene™** nos seus produtos:

- Redução de peso: reduz de 20 a 30% o peso na substituição de peças automotivas de borracha tradicional.
- Redução de custos: otimiza o desempenho da peça com a integração dos componentes e eliminação da operação de montagem.

- Reciclabilidade: minimiza o custo e o impacto ambiental na produção de peças.
- Melhoria no processo de manufatura: tenha ao seu lado décadas de sucesso no desenvolvimento de aplicações e materiais para soluções em desenhos complexos e operações de manufatura.
- Integração entre materiais rígidos e flexíveis.

quantiQ

todo potencial da química

aumento patrimonial esperado em razão do patrimônio ou da atividade de quem dele é vítima”, definiu em artigo o jurista Hugo de Brito Machado. “Inúmeras são as situações nas quais se pode caracterizar o lucro cessante. Basta que se tenha a possibilidade efetiva, em virtude do desempenho de uma atividade econômica, de obter incrementos patrimoniais, e estes deixem de ocorrer em virtude da ação de outrem”.

Na pole position da rede Braskem, forma a **Piramidal**, líder nacional na distribuição de resinas, seguida pela Sasil. Entre os agentes menores, figuram hoje a pernambucana **Eteno**, a carioca **Plasmar** e, agentes absorvidos com a incorporação da Ipiranga Petroquímica e Petroquímica Triunfo, casos da gaúcha **Dax** e a quantiQ (ex Ipiranga Química e, até o fechamento da edição, a única distribuidora controlada pela Braskem). O principal negócio da quantiQ é a comercialização de químicos dirigidos a redutos como formulações de cosméticos, vindo de graus abaixo a atividade de plásticos. Completa a rede a Fortymil, agente de forte vocação para a reciclagem. Até o

fechamento desta edição, a Braskem ainda não decidira sua posição a respeito da **Replas**, por sete anos revendedor independente de polietileno de baixa densidade da Petroquímica Triunfo e agressivo importador de polietilenos de alta densidade e linear e polipropileno da saudita **Sabic**, fora polipropileno da argentina **Petroquímica Cuyo**, da mexicana Pemex e da europeia **Lyondell Basell**.



Chamma: cadeia do plástico ganha com a NF-e.

No time da Braskem, Sasil e quantiQ despontam com atuação repartida entre plásticos e produtos químicos. Chamma observa que esse perfil procede desde que se conte com times específicos para cada área. Por sinal, foi para ampliar o foco em

plásticos, unidade de negócios responsável por 18-20% da receita da quantiQ, que a Braskem designou uma equipe para atuar de perto com o staff da distribuidora. Com base no aquecimento histórico do segundo semestre e na consolidação de ações mercadológicas não detalhadas, João Miguel Thomé Chamma, gerente da divisão de químicos da quantiQ, espera que a fatia dos plásticos no faturamento suba até dois pontos percentuais este ano.

“Nossa unidade de polímeros cresceu à média anual de 18% nos últimos 12 anos”, situa Chamma. Essa trajetória, ele evidencia, vingou às custas do aumento de serviços prestados e da presença física da empresa no mapa do varejo, além do peso dos plásticos especiais no portfólio. “Contamos na distribuição de resinas com uma série complementar de produtos que cresce a cada ano, a exemplo de reciclados, master branco, agentes de fluxo e antioxidantes. No momento, desenvolvemos pigmentos especiais para concentrados e ampliamos o leque de plásticos de engenharia”.

Chamma comemora a chegada da NF-e e discorda da visão generalizada de que sua exigência convergirá para o encolhimento do número de distribuidores e transformadores. “A médio e longo prazo”, ele antevê, “a NF-e proporcionará à cadeia do plástico ganhos como o de produtividade, mediante a simplificação dos controles fiscais, redução da burocracia e envio mais rápido de informações aos órgãos oficiais”.

Fernando Caribé, diretor comercial da Sasil, tem outro ponto de vista, bem menos róseo. “A NF-e reduzirá a reenda paralela e exigirá que a distribuição trabalhe com margens mais realistas”. Ele ilustra a rentabilidade insatisfatória com o cenário do varejo entre a erupção da crise, em outubro passado, e seus desdobramentos até o final de março último. “Sob queda de 35% em média nos preços das resinas, a demanda retraiu em torno de 13% e piorou a concorrência entre varejistas”, sumaria Caribé, pressentindo mercado morno até o final do ano.

No balanço de 2008, a divisão de termoplásticos mobilizou 40% do faturamento da Sasil. “A divisão de químicos é mais rentável e possibilita

Sempre uma solução rápida em polímeros de engenharia

Há mais de 7 anos distribuindo Polímeros de Engenharia da DuPont com excelência no atendimento, qualidade, pontualidade, comprometimento, parceria e superação. Empresa Certificada NBR ISO 9001:2000 pela SGS.

Produtos:

• Acetal (POM) • Nylon (PA) • DuPont™ Castin® • DuPont™ Delrin® • DuPont™ Hytrel® • DuPont™ Mirex® • DuPont™ Rynal® • DuPont™ Zytel® • DuPont™ Zytel® HTN®

Consulte-nos:

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

www.polyfast.com.br

POLYFAST
Polímeros

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

maior giro de estoque”, confronta o diretor dessa distribuidora sediada na Bahia e dotada de trunfos logísticos como sete centros de distribuição e frota própria ampliada e renovada. Entre os novos anabolizantes de seu portfólio, Caribé destaca copoliésteres, aceleradores, plastificantes e os pigmentos negro de fumo e dióxido de titânio. Em serviços, os aprimoramentos introduzidos este ano contemplam a intensificação do telemarketing e da programação de prazos de entrega.

Renato Rizzutti



Mason: clientes da distribuição não diminuirão.

Na Fortymil, a distribuidora da Braskem mais atuante na reciclagem e beneficiamento de resinas, as principais ações deste ano englobam o reforço da equipe comercial e do leque de materiais técnicos para projetos específicos. “Acreditamos no modelo de negócio no qual a distribuição não é o todo, mas parte da equação, completada pela atividade industrial”, sintetiza o dirigente Ricardo Mason, enxergando o mercado superofertado e não aquecido sob a crise este ano. “Devido ao aperto financeiro, a necessidade de enxugar estoques e a incerteza dos preços, as vendas estão mais pulverizadas”, ele expõe. “Por muita vezes, um cliente tem comprado seus volumes habituais, mas de forma bem mais diluída”.

Aos ouvidos de Mason, a NF-e soa como música. “Vai inibir a revenda autônoma de resinas”, ele comemora, informando que a Fortymil opera desde abril pelo novo sistema da Receita. O dirigente concorda que nem todos os distribuidores estão preparados

para custear e adequar seus negócios ao big brother tributário. “O Brasil está mudando e quem não se adaptar à nova realidade não fará parte

do mercado”. Apesar desse risco, Mason não crê em diminuição da clientela do varejo do plástico. “Se isso ocorrer, teremos maior concentração de clientes médios”, ele enxerga. “Para mim, a NF-e promoverá a correção dos preços nos mercados de produto acabado”.

Concentrado na cobertura do Nordeste, Odair Ruiz, presidente da distribuidora Eteno, operando com a NF-e desde abril, fecha com o consenso de que o novo aparato da Receita vai baixar a informalidade na transformação, “tornando a competição entre distribuidores mais equilibrada que hoje em dia”. Para Ruiz, é provável que a entrada na praça da NF-e leve a uma diminuição pontual das compras da clientela no varejo do plástico mas não abalará a quantidade desses transformadores. “Passada a fase de acomodação ao trabalho com a NF-e, quem vive na informalidade se ajustará à situação”, ele avalia.

Ao longo deste ano, Ruiz presencia no varejo nordestino uma agressividade comercial mais controlada por parte dos distribuidores instalados na região desde 2008. “Caiu a penetração de material importado e a frequência de momentos de preços absurdamente baixos”, reconhece. No saldo geral, ele considera um bom resultado para 2009 se o movimento da distribuição empatar com 2008. ●

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 da marca no fornecimento de aditivos, o Grupo Baerlocher vem pesquisando, desenvolvendo e manipulando produtos de alta performance e qualidade, especialmente para a indústria da plástica.

BARESPAN

Complexos de Estere Estereos e Polifenileno (SEI) para

Uso indicado para:
- Polietileno (PE)
- Polipropileno (PP)
- Polibuteno (PB)

- Estabilizante
- Inibição

BARESTAB (Barex, Barcon, Barcol, Barcon e Barconol) Estabilizantes de alta eficiência

Uso indicado para:
- Polietileno (PE)
- Polipropileno (PP)
- Polibuteno (PB)

- Estabilizante
- Antioxidante

BAREXUR

Estabilizantes de alta eficiência

Uso indicado para:
- Polietileno (PE)
- Polipropileno (PP)
- Polibuteno (PB)

- Estabilizante
- Antioxidante

CAQUISTAB

Estabilizantes de alta eficiência

- Polietileno (PE) - Polipropileno (PP) - Polibuteno (PB)

PARAFORMA METÁLICA

Uso indicado para:
- Polietileno (PE)
- Polipropileno (PP)
- Polibuteno (PB)

- Estabilizante
- Antioxidante

BAREXONAL E BAREXONOL

Estabilizantes de alta eficiência

- Estabilizante
- Antioxidante

POSSÍVEIS ORGANICOS
POE, TPE, etc.

we add character to plastics

BÄRLOCHER



Telefone: (11) 4004-0000 / Fax: (11) 4004-0001
E-mail: baerlocher@baerlocher.com.br / www.baerlocher.com.br

www.baerlocher.com

Seleção natural

O time de agentes continua a encolher

A Quattor entrou no segundo ano de ativa com uma demonstração da seriedade de suas avaliações dos distribuidores. O desempenho a desejar tirou da rede, em junho, a endividada **SPP Resinas**, baixando assim de cinco para quatro o time de agentes autorizados, confirma Armando Bighetti, vice-presidente da Quattor responsável pelo quadro dos varejistas. “Os débitos da SPP foram equacionados e, em decisão tomada de comum acordo, ela saiu da rede”.

No passado, a SPP Resinas sobressaía como o braço estendido na distribuição pelo grupo **Suzano**, refestelada à sombra de suas participações em produtoras de polipropileno (PP) e polietilenos (PE). Conforme foi noticiado à época, ao vender a bom preço essas posições societárias para a **Petrobras**, no processo de rearranjo petroquímico do qual resultou a Quattor, o grupo Suzano inseriu entre as condições da transação a permanência da SPP no quadro de distribuidores da futura produtora de PP e PE. Sua expectativa, segundo foi noticiado, era saldar os débitos da distribuidora com os resultados de suas vendas de resinas e não com recursos do grupo Suzano ou com uma fração do montante recebido da Petrobras. Fatores como a rotatividade de gestores da SPP desde então, o endividamento difícil de rolar, a perda de mercado para agentes bem mais profissionalizados e, por fim, o impacto da crise financeira, culminaram

na despedida da SPP Resinas da rede Quattor. Contatada por **Plásticos em Revista**, a SPP preferiu não se manifestar.

Na atual formação dos distribuidores da Quattor, todos monobandeira e de atuação balizada por contrato, a **Unipar Comercial** é o único agente controlado por um acionista (o grupo Unipar) dessa petroquí-



Bighetti: avaliação do distribuidor inclui sua capacidade de inovar.

mica. “Mas seu desempenho passa pelo crivo das nossas avaliações periódicas sem favorecimentos, sob os mesmos critérios vigentes para a análise anual dos demais agentes - a **Activas, Premix e Mais Polímeros**”, frisa Walter Luiz Sganzerla, gerente de distribuição de PP e PE da Quattor. “Nossa preocupação não é com as compras do distribuidor,

visto por nós como um vendedor interno, mas com o volume e a qualidade das suas vendas”. Além do seu acionista, a Unipar Comercial difere do perfil dos demais agentes da Quattor por trafegar também pelo varejo de produtos químicos. Para Bighetti, isso não valoriza nem afeta a comercialização de resinas pela Unipar, porque as duas atividades envolvem times distintos de vendas, sem elos entre si. Aliás, no próprio segmento da distribuição de plástico no Brasil, os líderes focam basicamente a comercialização de termoplásticos.

Além dos tópicos básicos da administração do negócio, o programa de avaliação de distribuidores da Quattor distingue um tema fora do convencional por ano. “2009 é o ano da inovação e os agentes terão que apresentar em destaque esse tópico em alguma faceta de sua ope-



ração”, adianta o vice-presidente. Uma das alternativas, ilustra Bighetti, é reforçar a venda ou desvendar aplicações para novos materiais, a exemplo da família Luzz, de copolímeros random de PP de elevada transparência.

Bighetti e Sganzerla encaixam, a propósito, que a distribuição responde por 15% das vendas internas da Quattor e desfruta um universo da ordem de 3.000 transformadores. Ao longo do segundo semestre, essa clientela também será buscada para a colocação de polietileno de alta densidade proveniente da planta multipropósito de 240.000 t/a, licenciada da **Chevron Phillips**.

Divulgação



Sganzerla: foco na qualidade da venda do distribuidor.

Bighetti confirma que ela começou em junho a entrar em operação regular em Santo André (SP).

Bighetti e Sganzerla aplaudem a entrada em cena da nota fiscal eletrônica (NFE) na cadeia do plástico, iniciada em abril pela via dos produtores de resinas e importadores (caso da maioria dos distribuidores) e a ser arrematada em setembro, quando passa a ser exigida dos demais varejistas, como revendas independentes e transformadores. “A NF-e vai deixar claro no empresariado do plástico a diferença entre ter uma empresa e uma fonte de renda”, observa Bighetti. Ele reconhece

ainda que os gastos e complexidades da adequação das empresas aos procedimentos da NF-e influirão para depurar o quadro de varejistas e transformadores e engessar a prática de revenda de resina por transformador, em particular no paralelo. Bighetti e Sganzerla ponderam que essas ações já declinavam antes do advento da NF-e, devido às restrições impostas pelas petroquímicas e em razão da visibilidade fiscal alcançada pelas principais indústrias de transformação, em especial de filmes.

Bighetti não espera muito do balanço de sua rede de distribuição este ano. Conforme rememora, o colapso financeiro afundou o quarto trimestre de 2008 e levou a Quattor, a partir daí, a restringir momentaneamente suas vendas a seus agentes, visando baixar os níveis

EXACTA – IBM Injection Blow Machine

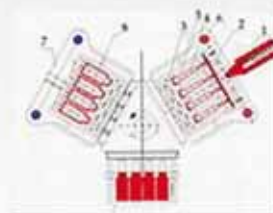


- Confeção de frascos em PE, PP e PS, pelo processo de IBM, com 3 estágios.
- Volume do frasco de 2 a 1000 ml.
- Processo não gera sobras de matéria prima.
- Precisão dimensional do gargalo.
- Excelente relação custo / benefício.
- Equipamentos pronta entrega.

Visite-nos

PLASTECH 2009
Caxias do Sul - RS
28 a 31 Julho 2009

INTERMACH 2009
Joinville - SC
15 a 19 de setembro 2009



HDB REPRESENTAÇÕES LTDA

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

PABX: (11) 4615 - 4655 Fax: (11) 4703 - 3000 – e-mail: hdb@hdbrepr.com.br

Visite nosso site: www.hdbrepr.com.br

dos estoques deles sob a queda abrupta da demanda. O vice-presidente percebeu um ensaio de recuperação no segundo trimestre de 2009 mas acha que o tradicional aquecimento do segundo semestre não contribuirá para mais do que um movimento total em 2009 em linha com o período anterior.

Com quatro filiais, 13 bandeiras e giro na média de 5.000 toneladas mensais, a Activas é o maior distribuidor da Quattor e o nº 2 do Brasil. Para o presidente Laércio Gonçalves, a soma da crise com a NF-e vai acelerar a redução dos varejistas e transformadores cujas margens dependem primordialmente do paralelo. “O perfil do setor plástico vai ser bastante reformulado no ano que vem”, antecipa o dirigente. A título de referência, ele prevê que, hoje arredondadas em 500.000 toneladas, as vendas da distribuição oficial de plásticos subirão 20% já no ano que vem, mérito da parcela arrebatada da revenda informal tornada inviável pela NF-e. “Há cerca de três anos, venho alertando para essas mudanças e só não contava que elas ocorressem com a rapidez de hoje em dia”. Gonçalves comenta a propósito que, até pouco tempo, realizava um planejamento para o desempenho quinquenal da Activas. “Encurtei para três a quatro anos o prazo para alcançar as metas e passei a revisar o programa de seis em seis meses”.

Para Gonçalves, as redes da Quattor e **Braskem**, únicos produtores locais de PP e PE, caminham para o modelo à base de dois a três agentes por bandeira, todos com pulmão para girar 6-7.000 t/a no varejo formalizado pela NF-e. O presidente da Activas assinala que, até

então, as petroquímicas entoavam o discurso da sobrevivência apenas dos mais aptos em suas redes de distribuidores, mas na prática a triagem dos menores ineficientes era inibida pelo risco de serem acionadas por lucros cessantes pelos varejistas reprovados. “A NF-e vai realizar essa seleção na marra, pois boa parte da clientela dos agentes pequenos ou endividados desaparecerá e, para os distribuidores grandes e saudáveis, deixa de ser interessante comprar ou se associar a esse tipo de concorrente para ampliar o giro. Melhor esperar pela sua retirada”, raciocina Gonçalves. Transformadores e varejistas frequentadores do paralelo, ele detalha, estão vulneráveis por dois flancos no cenário a partir de setembro. “Um deles é a cultura consolidada de omitir ou deturpar o cálculo da carga tributária nas transações, lacuna fechada pela NF-e. A outra brecha refere-se à gestão inconstante e primária do negócio. Sobram varejistas sem noção, por exemplo, de Tecnologia da Informação, ciclometria ou controle de estoques”.

Aos olhos de Gonçalves, os adeptos do comércio informal estão dando uma última tragada no convés antes do naufrágio a partir do terceiro trimestre. “No início de julho, a revenda de resinas ampliou seu movimento habitual de 7.000 para 12.000 toneladas mensais”, constata o distribuidor, atribuindo a esse solução final e à crise a penúria atual das margens entre os agentes autorizados já enquadrados na NF-e. A Activas, por sinal, opera com ela desde abril passado, após preparação iniciada em agosto de 2008 e orçada por Gonçalves em torno de R\$ 100.000. “O ajuste mais complicado à NF-e foi o cadastramento dos clientes

no novo sistema, pelo qual nossa relação de 6-7.000 empresas baixou para 3.000 considerados ok em termos fiscais”. O dirigente atesta que, de agosto passado a junho último, sua carteira aumentou para 4.800-5.000 nomes, dos quais 2.300 considerados clientes ativos.

Gonçalves reservou o segundo semestre para uma pente-fino em suas bandeiras. A triagem foi iniciada com a substituição das borrachas termoplásticas da europeia **Multibase** pelas da turca **Elastron**, de preços mais competitivos. Pela mesma razão, a **Basf** perdeu o lugar para israelense **Polyram** como fornecedora de resinas e compostos de poliamidas 6 e 6.6 da Activas. “No momento, especialidades compõem 8% das nossas vendas mas devem passar a 15-20% no ano que vem”, ele confia. No plano geral, ele fecha com a corrente que prevê para 2009 um balanço com as mesmas feições de 2008, um empate que ele prevê sem reprise em 2010.

Já na Unipar Comercial, a projeção de Fernando Sérgio Fontes, diretor de operações, é de queda nas vendas entre 2-4% no fechamento do ano, influenciado principalmente pela redução de 10% no movimento contabilizado do primeiro semestre. A expectativa para os seis meses finais é de reprise do mesmo período em 2008. Fontes confia em retomada do crescimento do negócio em 2010, com margens menos comprimidas que as atuais. Ele e Leonardo Cavalcanti, gerente de planejamento e relações com investidores, atrelam essa aposta ao vigor da demanda, ampliada pela entrada no consumo de mais uma parcela da população de baixa renda, e não consideram nesse viés de alta os efeitos da vigência da NF-e — à qual a Unipar Comercial aderiu desde abril. No momento, Fontes situa o giro total (soma de químicos e plásticos) da empresa na faixa de 40.000 t/a.

Por não importar termoplásticos, como a Unipar Comercial, a Mais Políme-



Gonçalves: mudanças aceleradas.

ros preferiu embarcar no trabalho com a NF-e apenas em setembro próximo. Daniela Antunes, sócia e diretora dessa distribuidora, julga que a NF-e pesará para reorganizar a cadeia e reduzir o continente de agentes autorizados. Aos olhos azuis de Daniela, o giro mínimo de poliolefinas para um distribuidor seguir em frente no varejo formalizado ronda a casa das 3.000 t/mês que a Mais Polímeros hoje comercializa, mé-

dia aliás inferior à de 2008. Daqui por diante, ela defende, a diferença entre os distribuidores se dará pela redução de custos e enxugamento da operação. O trunfo mais recente da Mais Polímeros para engordar o giro é a filial inaugurada em abril passado em Curitiba (SP), primeira demonstração do empenho da empresa em não se restringir ao varejo paulista, estendendo a presença até Santa Catarina. •

COMPONEDORES/DISTRIBUIDORES ANIMADOS COM A NF-e

A esmagadora maioria dos distribuidores médios e grandes de poliolefinas tem braço esticado no varejo de poliestireno (PS). Entre os varejistas sem a credencial de agente autorizado nos redutos de PP e PE, a **Produmaster**, componedora de materiais de engenharia, se distingue como a distribuidora oficial nº 1 da **Innova**, a maior e mais integrada produtora de estireno/PS do país. Carlos Benedetti, gerente comercial da Produmaster, confirma essa dianteira de sua empresa no varejo do polímero e, no embalo, solta o objetivo de, apesar da demanda instável, elevar em pelo menos 20% suas vendas no exercício atual. O primeiro passo nessa direção, ele evidencia, será o esforço para agregar ao giro da Produmaster volumes de revendas independentes que não se enquadram ao trabalho com a nota fiscal eletrônica (NF-e). “Ela vai nivelar por cima a distribuição e reduzirá no máximo a cinco o efetivo de agentes autorizados no segmento de PS, campo no qual o número de produtores da resina no país também deve baixar em até dois anos”, ele sustenta, em alusão direta ao contraste entre a capacidade excessiva e o consumo interno da resina. Outro fator de inquietação no varejo de PS, insere o executivo, é a inadimplência agravada pela crise e escassez de crédito. Sem detalhar o desempenho de sua empresa, o gerente situa em 800-1.000 t/mês o giro mínimo hoje aceitável para a distribuição de PS e no mínimo 200 t/mês de ABS (resina importada pela Innova da asiática **Formosa**).

Também componedora e distribuidora de PS e ABS, pela bandeira **Basf**, a **Macroplast** ingressou na revenda de poliolefinas importadas, reação à sua exclusão do time inicial da rede **Quattor**. A diretora Karin Braun salienta que a atuação no varejo é um elo complementar da vocação de sua empresa — o beneficiamento e tingimento de materiais. Karin já nota, a propósito, efeitos positivos para suas vendas em razão da exigência da NF-e no setor plástico, iniciada em abril último entre produtores e importadores de materiais e agendada para debutar em varejistas e transformadores em setembro próximo. “É um avanço que reduzirá a incidência de algumas práticas duvidosas”, ela confia.



Benedetti: NF-e ampliará giro da Produmaster.

Soluções em armazenagem e manuseio de sólidos

Silos e graneleiros: uma dupla inseparável!



Movimentação de polímeros a partir de caminhões graneleiros e silos: a JMB Zeppelin tem hoje a solução de amanhã!

Além da rapidez que o silo abastecido por graneleiros proporciona, adicione economia, controle computadorizado de fluxo de material e limpeza.

Encontre o futuro nos silos JMB Zeppelin!

JMB ZEPPELIN

bulk handling solutions

JMB ZEPPELIN Equipamentos Industriais Ltda.

Tel (011) 4393-9410 - Fax (011) 4392-2333

vendas@jmbz.com.br

Rua João XXIII, 650, Cep: 09851-707

São Bernardo do Campo - SP

www.jmbzeppelin.com.br

A diferença diminui

Demanda retraída aproxima preços domésticos dos internacionais

Ao incorporar a **Petroquímica Triunfo**, no início de maio passado, a **Braskem** deparou com os varejistas que comercializavam polietileno de baixa densidade dessa pequena produtora do pólo do Sul. Dois deles, **quantiQ** (ex-Ipiranga Química) e **Dax**, já constavam da rede Braskem, pois também atuavam como distribuidores da absorvida **Ipiranga Petroquímica**. Mas o caso da **Replas** não cabe nessa moldura. Há sete anos, ela atua com regularidade como revendedora do material da Petroquímica Triunfo e, desde o ano passado, essa atividade consolidada complementa seu giro de polietilenos, puxado por resinas linear e de alta densidade da saudita **Sabic**, trem bala mundial no polímero. “Somos hoje os maiores importadores de PE e polipropileno (PP) da Sabic para o Brasil”, atesta Marcos Prando,



Dias: Total compra da Sabic sem depender de tradings.

dirigente da Replas. “Em apenas um ano na importação, desde que deixou a distribuição oficial de PE, a empresa ampliou seu volume de vendas em torno de 20%”, completa Marcelo Prando, sócio do irmão Marcos.

Até o fechamento desta edição, a Braskem não revelou se pretende ou não aproveitar o poder de fogo da atuação nacional da Replas. Aliás, a revenda independente de poliolefinas não significa que a empresa dos irmãos Prando não transite no varejo do plástico como agente autorizada, pois é distribuidora oficial de poliestireno

Uma tacada certa define grande negócios



A Sasil tem sempre uma solução para sua empresa.

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



Braskem PETROBRAS UNIGEL Coplenor ANSAC carbonor EASTMAN

SASIL

DISTRIBUIDORA DE TERMOPLÁSTICOS E PRODUTOS QUÍMICOS

SÃO PAULO (11) 5049-7900 BAHIA (71) 3293-8500 RIO GRANDE DO SUL (51) 3375-1818
www.sasil.com.br



BÜNGE Innova COPEBRÁS CARBINA METAS S.A. Fosfertil Elektroex Triflex



Marcos e Marcelo Prando: Replas lidera importações de PE e PP da Sabic.

(PS) da **Videolar**. “Nós nos tornamos importadores de PP e PE por falta de opção”, esclarecem os irmãos. Em suma, a Replas era agente autorizada da extinta **Riopol**, produtora de PE agregada à Quattor. Esta, por sua vez, barrou a Replas da formação inicial de sua rede de distribuidores. Sem alternativa para comercializar PE nacional, Marcos e Marcelo cumpriram o que haviam declarado se a Replas dançasse na peneira da Quattor. Escorados em capital próprio, decidiram seguir no varejo como importadores. Constituíram assim a trading **M.M**, pela qual hoje trazem PE e alguns grades de PP da Sabic, além de PP da argentina **Petroquímica Cuyo** e, através da trading **Vinmar**, da mexicana **Pemex** e da européia **Lyondell Basell**.

No momento, situa Marcelo, a Replas, sediada na zona sul paulistana, opera com filiais em Caxias do Sul (RS) e Itajaí (SC), por onde também desembarca suas cargas de PP e PE. Também abriu recentemente um escritório comercial em São José dos Pinhais (PR). Marcos e Marcelo comentam, a propósito, que a Replas formou entre os primeiros varejistas de resinas a assen-

tar bases no Sul, região que eles hoje constata apinhada de competidores, mesmo fator que os inibe a abrir uma operação no Nordeste. Sem abrir seu giro, Marcelo comenta que, para sorte da petroquímica brasileira em meio ao excedente global de PP e PE, a América Latina não é mercado prioritário para as poliolefinas produzidas pela Sabic no Oriente Médio, região formadora de preços internacionais em óleo e derivados. Ainda assim, os volumes trazidos em cotações competitivas pela Replas inquietam os fornecedores nacionais, hoje também enalacrados com super oferta doméstica de PP e PE linear (PEBDL) e de alta densidade (PEAD).

No momento, os irmãos Prando arredondam em 600 os clientes que atendem regularmente por mês, em meio a uma carteira contendo mais de 1.000 transformadores ativos. Eles reconhecem que a nota fiscal eletrônica (NF-e) vai apertar a marcação

do Fisco. No entanto, observam, não será significativo o número de transformadores e varejistas que podem sair de cena, por falta de fôlego para atuar na estrita formalidade. Grande parte das revendas hoje atua à parte do comércio marginal, percebem os irmãos, e já declinou sensivelmente a prática da revenda no paralelo de resina excedente por parte dos transformadores, eles argumentam. Ainda assim, apostam Marcos e Marcelo, a NF-e deverá influir em aumentos dos preços internos de resinas no varejo, saída a ser tentada por boa parte dos fornecedores para amenizar a perda dos ganhos no paralelo.

Já adaptada à NF-e, garantem os irmãos Prando, a Replas investe na diversidade de serviços e do mostruário. No plano dos materiais, eles pretendem iniciar as importações de PET. No compartimento dos serviços, descartam a possibilidade de atuar no beneficiamento de resinas, mas decidiram contratar a micronização de polietileno de média densidade line-

ar para rotomoldagem que trazem da Sabic. No ano que vem, os dois dirigentes planejam debutar no setor de embalagens como distribuidores dos filmes biorientados de PP que a Videolar programa produzir em Manaus. Marcos e Marcelo assinalam que, no exercício atual, as importações de PP e PE garantirão o crescimento em grau não definido no volume

de vendas da Replas. Ainda assim, será um feito, pois obtido num período de demanda tão retraída que, como eles

Alexandre Machado



Sonesso: aposta nas importações de PP.

A única peça que falta para
solucionar o seu "quebra-cabeça";



 **Replas**
DISTRIBUIDOR TERMOPLÁSTICOS

Com 27 anos de know-how no segmento,
a **Replas** busca soluções ao redor do mundo
para sanar as suas necessidades.

سابك
selbic

VIDEOLAR



DISTRIBUIDOR AUTORIZADO:

P Petroquímica
Triunfo

 **NITRIFLEX**



Qualidade em Atendimento.

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

43

plásticos em revista

Junho / 2009



dizem, “o transformador hoje compra o necessário para consumir, sem querer saber de estocar”.

Tal como no portfólio da Replas,

as resinas de PE da Sabic sobressaem no balanço da ascensão fulminante de outro balcão de material importado, a **Total Polímeros**. Em apenas um

ano de ativa, ela já deixou de comprar da Sabic via tradings para fazê-lo diretamente com o grupo saudita, na condição de agente autorizado, comemoram os sócios Edilson Azeituno e Nativo Dias. “Constitui uma garantia de fornecimento constante de matéria-prima”, explica Dias. A parceria com a Sabic, rememora, largou em abril de 2008 e o primeiro lote de resinas desembarcou em junho, fruto de transações com traders pelas quais a Total também conseguiu acesso a termoplásticos de petroquímicas como **Formosa, Chevron** e **LyondellBasell**. Apesar da instável disponibilidade de produtos nas tradings, Dias salienta que a Total cumpriu, no ano passado, sua meta inicial de firmar-se como fornecedor regular. Em 2008, projeta, a empresa vendeu cerca de 4.000 toneladas, das quais 90% de PE e 240 toneladas de especialidades, entre elas acrilonitrila butadieno estireno (ABS) e policarbonato (PS). A propósito, insere Dias, ABS e PC rodaram do portfólio da Total até a guerra de preços em torno delas cessar. “Entrar numa disputa sem ganhadores não vale a pena”, pondera o diretor. Em contraste, comenta, o viés de alta marca o reduto de PE. Na sua calculadora, o preço internacional subiu 20% de abril a junho e Dias espera por outro reajuste, de 7-10% ainda este ano. Apesar dos aumentos, ele reitera, os preços internacionais seguem abaixo dos indicadores da média nacional. Para atingir a meta de 10.000 toneladas de PE colocadas no exercício atual, a Total fortaleceu sua estrutura comercial, tendo entrado em 2009 suprida de resinas da Sabic e da sul coreana **Honam** e opera desde abril com a nota fiscal eletrônica (NF-e).

Aos olhos de Dias, a NF-e terá o condão de ampliar o quadro de impor-

UMA BUTIQUE DE COMPOSTOS

Egressos da comercialização de resinas commodities, Alexandre Couto e Jean Hesse operam desde o início do ano a Premiere, revendedora em Guarulhos (SP) de compostos formulados sob encomenda. “O segmento de termoplásticos convencionais já tem desenho definido por fabricantes e distribuidores, exige capital elevado e o retorno do investimento é baixo”, descreve Couto. Diante disso, sua empresa voltou-se para especialidades de vendas pulverizadas e de



Couto e Hesse: Premiere revende compostos sob encomenda.

volumes restritos, implicando risco menor na operação, sintetiza o varejista. Com prédio e transporte próprios e no aguardo da certificação ISO 9001 para o quarto trimestre, a Premiere conta com portfólio de compostos de poliamidas, acrilonitrila butadieno-estireno, polipropileno e polietilenos, em regra dirigidos aos setores de autopeças e eletroeletrônicos. Os materiais são beneficiados por não revelado parceiro, selecionado por atuar no ramo

há 10 anos e possuidor da credencial ISO 9001/2000, laboratório e máquinas atualizados, justifica Couto. Já no terceiro trimestre, ele encaixa, a Premiere começa a comercializar com marca própria reciclados de refugo pós-industrial acrescidos de cargas e/ou pigmentos.

Hesse e Couto confirmam que a Premiere debuta na operação com Nota Fiscal eletrônica (NF-e) a partir de setembro. Os dois sócios atuaram por 16 anos no varejo de resinas commodities e, com base nessa bagagem, aplaudem a vinda da NF-e como prova de evolução do mercado, pois igualará as condições para competir entre todos os distribuidores. No cenário de formalidade ampliada pela NF-e, atesta Couto, os agentes autorizados têm mais chance de sobrevivência que os revendedores autônomos de resinas tradicionais. “A rentabilidade dos preços das commodities está cada vez mais espremida e, em busca de melhores margens, a distribuição, já afetada pelo avanço das petroquímicas no varejo, procura o transformador pequeno, em muitos casos cliente da revenda”, observa o dirigente. “Diante dessas pressões, a tendência natural é a revenda migrar para outros produtos”. Nesse sentido, a Premiere já desponta como referência.

O maior distribuidor de poliestireno Innova do Brasil



Unidade São Paulo

Rua Campante, 820 - V. Independência - CEP 04224-010 - São Paulo - SP
Tel 11 2067-2800 - Fax 11 2067-2819 - e-mail: vendas@produmaster.com.br

Unidade Bahia

Quadra H - Lote 1 - Poloplast - CEP 42801-170 - Camaçari - BA
Tel 71 3644-2300 - produmasternordeste@produmaster.com.br
www.produmaster.com.br

Sistema de
Qualidade
ISO 9001/2000
ISO/TS 16949/2002



DISTRIBUIDOR



PREMIERE

resinas compostas

11 4653 1069

www.premieresinas.com.br
alexandre@premiereresinas.com.br

tadores regulares de resinas. Com base nessa premissa, a Total, bem assentada no mercado paulista, pretende incrementar a cobertura do Sul, onde possui filial em Itajaí (SC), e no Sudeste. Nos planos para esta última região consta uma filial em Minas Gerais.

No front dos importadores de termoplásticos, a **Dow**

lidera os desembarques de PE no Brasil, a partir das remessas, sob as isenções tarifárias do Mercosul, originárias de seu complexo de 650.000 t/a em Bahia Blanca, Argentina. No ano passado, conforme estimativas setoriais, a Dow colocou no Brasil 182.000 toneladas de PE. Eliezer Maldonado, diretor de vendas de plásticos básicos do grupo para o Brasil, situa em 20% a participação de seu trio de distribuidores locais – **Resinet, SM e Entec** – nas suas vendas brasileiras de PE. A propósito, Maldonado assegura que sua operação em Bahia Blanca não será afetada este ano por duas noticiadas lacunas da infraestrutura argentina – a divulgada escassez de gás natural e a preocupante insuficiência de energia elétrica para fazer frente aos picos do consumo no inverno. “Formamos estoques preventivos para preservar o atendimento regular aos clientes na América do Sul”, assinala o executivo, grifando que a operação em Bahia Blanca não acusa problemas de suprimento de gás e energia nem trabalha com essa hipótese. Maldonado também confia que

DISTRIBUIÇÃO_IMPORTADORES



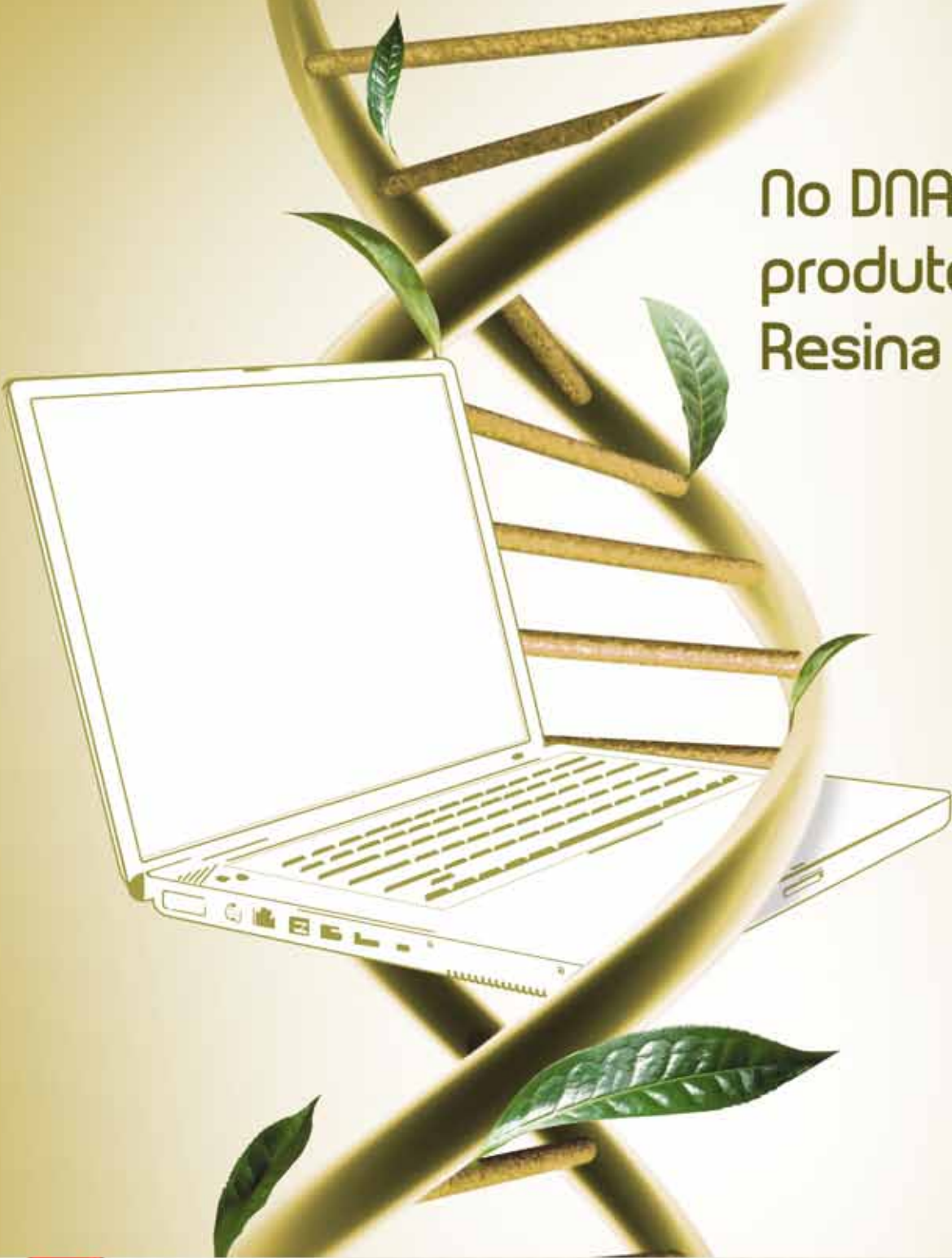
Maldonado: estoques preventivos de PE.

a produção da Dow em Bahia Blanca ultrapassará este ano os índices do ano passado – 595.000 toneladas de PE, arredondam os cálculos setoriais. “Tivemos uma parada de manutenção em 2008, situação não programada para este ano, e promovemos ajustes para incrementar a produção no complexo”, ele justifica.

Na voz corrente do varejo brasileiro, a rede de agentes da Dow tem marcado pelo giro restrito e, em determinados casos, capitalização a desejar. Maldonado contrapõe que boa parte dos distribuidores amarga esse mesmo desempenho em decorrência da crise financeira. Mas ele pressente retomada ao longo do segundo semestre, tal como Roberto Formicola, responsável pela área de distribuição da Dow. “Outro fator positivo”, indica, “é entrada da NF-e promovendo melhorias como a redução da burocracia fiscal”.

Oswaldo Cruz, gerente geral da distribuidora Entec, controlada da européia **Ravago**, reconhece na NF-e um avanço tecnológico. Mas será um complicador para as revendas autônomas, ele vaticina. “Passarão a ganhar menos, mas não devem deixar o setor”.

No plano geral, Cruz confia que seu movimento feche o ano 5-10% superior ao período passado. À parte as resinas de PE da Dow, seu carro-chefe, a Entec traz PP comercializado pelo braço de sua corporação nos EUA, ensacado sob a



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

marca Certene, material detentor da fatia de 2% das vendas de Cruz. Em paralelo, ele conta os dias para o retorno da demanda acesa de materiais de engenharia, correspondentes a 5% do negócio da Entec no país. Disposto a crescer forte nessa frente, o gerente geral põe em campo uma estrutura com equipe exclusiva para especialidades.

Na concorrente SM Resinas, o diretor James Tavares anuncia o retorno da empresa à comercialização de PP, suspensa desde que sua fornecedora, a **Nova Petroquímica**, foi incorporada à **Quattor**. Embora a SM anunciasse à época o intento de importar dos EUA, optou este ano por trazer a resina da europeia **Repsol**. No plano geral, Tavares



Cruz: avanço sobre especialidades.

nota que a demanda nacional retraída vergou os preços internos de poliolefinas no primeiro semestre, reduzindo bem a diferença perante as cotações internacionais e, assim, afetando as importações, apesar do câmbio favorável a compras externas. Apesar das margens apertadas para a distribuição, efeito da superoferta de resinas, Tavares trabalha com a perspectiva de recuperação no segundo

semestre para a SM fechar o ano em linha com 2008.

Para o diretor, a rentabilidade do seu segmento depende da continuidade da consolidação das redes de distribuidores, processo que ganha um aliado na NF-e. “Vai reduzir a informalidade e impor a competição em bases iguais,

beneficiando os varejistas mais profissionalizados”, ele aposta. Eduardo Sonesso, diretor comercial da **Resinet**, assina embaixo dessa avaliação e julga que a NF-e contribuirá para recompor o modelo atual de distribuição.

Sonesso projeta em torno de 15% a queda nas vendas internas das petroquímicas e de até 25% para as distribuidoras no primeiro semestre. Para a metade final do ano, ele confia numa melhora, mas acha que o movimento perderá para os seis meses finais de 2008. Em decorrência desse clima, Sonesso empenha-se por baixar os custos operacionais da Resinet, diversificar o portfólio e ampliar a equipe de vendas externas. Para isso, partiu para a troca de seus armazéns próprios no Paraná e Rio Grande do Sul por galpões contratados e, em paralelo à colocação de PE da Dow, cujas vendas mobilizam 35% dos resultados da Resinet, ele trata de abrir caminho para materiais nobres e PP trazido dos EUA e Ásia. •



Total Polímeros.

Expertise de mercado
distribuindo confiança.



São Paulo – SP (sede)



Q-log armazéns

Itajaí – SC (filial)

A Total Polímeros traz ao mercado toda a sua qualidade, fruto de mais de 20 anos de know-how de seus profissionais e expertise de mercado em distribuição de resinas.

Para levar tecnologia de ponta a seus clientes, distribui e revende resinas termoplásticas de fabricantes internacionais e é referência em produtos de primeira linha.

Sempre investindo em inovação e qualidade, a Total Polímeros inaugurou modernas unidades, em São Paulo e Itajaí, oferecendo produtos das principais petroquímicas do mundo e uma logística ágil e pontual.

Total Polímeros. Conte com nossas soluções.

PP • PEAD • PEBD • PELBD • ABS • PC

Autorizado:



KUMHO
PETROCHEMICAL



Formosa Plastics

Revendedor:

CHIMEI
CHI MEI CORPORATION

SASOL



HONAM
PETROCHEMICAL CORP.

Descubra o que a Total Polímeros
pode oferecer a sua empresa:

11 3951.0250

www.totalpolimeros.com.br



Distribuindo alta qualidade.

Foco na distribuição

Transformadores respondem sobre a principal frente do varejo de resinas nesta enquete realizada por Destaque Pesquisa & Marketing e Plásticos em Revista.



A exigência de nota fiscal eletrônica para transformadores, a partir de setembro próximo, praticamente extinguirá a informalidade no varejo do plástico?

Para 33,3% dos entrevistados a exigência de nota fiscal eletrônica não vai eliminar a atuação informal no varejo de plásticos no Brasil. Entretanto, o tema é polêmico, já que parte do público respondente (25,0%) acredita que essa novidade conseguirá derrubar a informalidade do setor. As incertezas em relação ao tema ficam claras quando observado que 41,7% dos entrevistados não souberam se posicionar sobre o assunto.



Atualmente, qual o principal progresso notado no atendimento dado pelos distribuidores autorizados de resinas?



Sobre os progressos notados no atendimento dado pelos distribuidores autorizados de resinas, destacam-se dois itens principais: a flexibilidade para negociação de preços (36,1%) e pontualidade nas entregas (30,6%). Estes atributos podem ser considerados essenciais para os clientes, o que explica o esforço por parte dos distribuidores em atender bem e tentar diferenciar-se da concorrência.



E qual a principal deficiência notada no atendimento dado pelos distribuidores autorizados de resinas?

E quanto às deficiências desse mesmo público, nota-se que a mais citada é inflexibilidade dos preços (25,0%). Além disso, os transformadores também apontam as lacunas no estoque (19,4%) e a indiferença em relação a desenvolvimentos de clientes (11,1%) como pontos que merecem atenção por parte dos distribuidores autorizados.





Como você compara, na média, os preços de polietileno dos distribuidores oficiais com os dos revendedores independentes de resinas importadas ao longo do primeiro semestre de 2009?



Os participantes da enquete se mostraram divididos sobre a comparação das práticas comerciais de distribuidores oficiais e revendedores independentes. O gráfico mostra que 33,3% dos entrevistados afirmam que, ao longo do primeiro semestre, foram os revendedores independentes que conseguiram manter os menores preços ao cliente. Outros 33,3%, no entanto, acreditam que a diferença de preços entre os dois tipos de fornecedores não foi significativa.

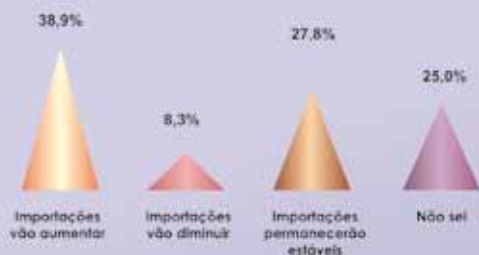


Qual a principal deficiência notada nas equipes de vendas internas dos distribuidores autorizados?

Na avaliação das equipes de vendas internas dos distribuidores autorizados, nota-se que boa parte dos entrevistados indica como principal deficiência a falta de autonomia para a negociação de preços com os clientes (38,9%). A temática sobre flexibilização de preços é bastante discutida neste meio, e, inclusive, o terceiro gráfico traz essa questão como uma carência do setor de distribuição. A lentidão para tirar dúvidas e o conhecimento insuficiente dos materiais também foram citados como falhas desse departamento interno (13,9% e 11,1% do público, respectivamente), o que indica falta de atendimento das necessidades básicas do cliente.



Qual a sua expectativa em relação às importações de polipropileno e polietileno para este ano em comparação com 2008?



Fonte: Destaque Pesquisa & Marketing

Por fim, comparando o desempenho e a expectativa sobre as importações de polipropileno e polietileno entre 2008 e 2009, nota-se que poucos (8,3%) acreditam que as importações irão diminuir. A maior parte (38,9%) acha que nesse ano os índices irão aumentar em relação ao ano passado, enquanto que 27,8% acreditam que ficarão estáveis, seguindo o mesmo ritmo.

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

Isaura Morêl

P&D

DuPont

Varredura de ponta

Pêndulo global em especialidades plásticas, a DuPont incrementa seu aparato de serviços com um Centro de Inovação e Tecnologia (CIT)

capaz de baixar para até duas semanas o prazo médio de análises de um mês, quando a cargo de laboratórios externos, situam Horácio Nestor Kantt, diretor de negócios da área de polímeros de engenharia para a América Latina, e Silvério Gesteira, diretor de marketing da área de resinas para embalagens e polímeros industriais para a América Latina. Montado em Paulínia (SP) sob aporte estimado em R\$ 4,5 milhões, o CIT atende a todas as divisões da DuPont e ocupa 722 m², repartidos



Centro de Inovação e Tecnologia: análises sofisticadas e mais rápidas.

entre um laboratório físico-químico e outro para testes balísticos.

No compartimento dos polímeros, o CIT provê os ensaios mais demandados pelo mercado, a exemplo de análises térmicas, de reologia, de infravermelho com transformada de Fourier ou testes de propriedades mecânicas. Kantt e Gesteira ressaltam ainda a disponibilidade de ensaios fora do alcance da estrutura laboratorial anterior da DuPont no Brasil, a exemplo de análises do índice de

viscosidade em poliamidas e de selagem a quente (hot tack). Entre os pontos altos do instrumental do CIT para polímeros, os dois diretores destacam o equipamento de infravermelho com microscópio acoplado e o micrótomo dotado de microscópio óptico com polarização.

RÁFIA

Propex

Big bag antimicrobial

O crescente combate ao risco de contaminação na cadeia de distribuição inspirou a Propex a desferir uma tacada pioneira no reduto nacional de ráfia: o desenvolvimento de um tecido para big bags contendo biocida, de acordo com as expectativas de indústrias

como alimentícia, farmacêutica, química e petroquímica, assinala Lorenzo Del Prete Misurelli, supervisor de vendas FIBC da empresa. Várias empresas produzem big bags em ambiente controlado (clean room), mas esse cuidado não basta para conter, como o faz o desenvolvimento da Propex, a ofensiva microbiana, sustenta o gerente comercial Rui Dorighello.

Sem abrir o biocida selecionado, os executivos da Propex informam que seu tecido antimicrobial enquadram-se na norma JIS L1902:2002 e encontra-se na reta final da homologação em clientes. Pelas estimativas de Ademilson Mazali, uma fatia de 10-15% dos big bags comercializados para os mercados em vista devem migrar para a ráfia contendo biocida disperso no polipropileno (PP). Os três especialistas salientam ainda que o tecido

ORGANOGRAMA

- **Sidnei Conradt**, ex-gerente industrial da desativada unidade da Bekum do Brasil, assumiu a gerência de operações da Altec.
- **Antonio Pedro Martins Machado**, ex-gerente comercial para policarbonatos da Unigel, ingressou na Fortymil como gerente de vendas e desenvolvimentos na área de reciclados premium.
- Na Braskem, **Henrique Lewi**, diretor comercial para PE, deixou o grupo e **Manoel Lisboa**, integrante da equipe comercial de poliolefinas, saiu para dedicar-se a um curso sobre desenvolvimento sustentável em universidade canadense. Por seu turno, **Luciano Nunes**, gerente de desenvolvimento de mercado para PVC, deixou a companhia e abriu consultoria especializada na cadeia do vinil.
- **Carlos Calmanovici**, responsável por Desenvolvimento

de Tecnologia da Braskem, é o novo integrante do conselho consultivo da Financiadora de Estudos e Projetos - Finep, entidade ligada ao Ministério da Ciência e Tecnologia.

- **Sonia Bittar** ingressou na consultoria Data Popular como diretora geral.
- **Carlos Pimenta** é o novo diretor de marketing da empresa de automação industrial Festo.
- **Leonardo Pinho Cavalcanti** ingressa na Unipar como gerente de planejamento e relações com investidores. Seu antecessor, **Sérgio Santos**, foi transferido para a Quattor no posto de gerente de planejamento econômico e relações com investidores. Ainda na Quattor, **Silvia Migueles** foi admitida como gerente da área de matéria-prima e trading e **Silvia Spessotto** ingressou na empresa como gerente de gestão de capital humano.

Grande Oportunidade.
Aproveite!

MOAGEM
0,14 /KG
BORRAS PEQUENAS E MÉDIAS
PE - PP

www.valentemoagem.com.br

valente
moagem

A Melhor Moagem pelo Melhor Preço!

11 2412-9595

GRANULAÇÃO,
MOAGEM E
MICRONIZAÇÃO
TERCEIRIZADA

antimicrobial admite múltiplas lavagens sem perder sua propriedade e pode ser aplicado em produtos descartáveis. O lançamento é ofertado em larguras diversas, em versões de 220 g e 235g e tubular ou plana. Pelas estimativas dos porta-vozes da Propex, um big bag antimicrobial deve custar em média, no momento, 5-5% a mais que um similar convencional.

AUTOPEÇAS

Dow/Honda

Cadeira cativa

Com o acordo fechado para suprir compostos de polipropileno (PP) para o painel de instrumentos do



compacto New Fit, a Dow Automotiva tornou-se a única fornecedora do material para essa peça na subsidiária brasileira da Honda. Afinal, desde 2007 também saem da planta de aditivação da Dow na zona norte paulistana os compostos de PP destinados ao New Civic.



Painel do New Fit: compostos de PP da Dow injetados pela Honda.

Resistências elétricas industriais



- Coleiras em mica, cerâmica e alumínio fundido
- Cartuchos de baixa ou alta carga
- Tubulares: aletados, retos, 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
- Termistatos • Termopares

REAL

Aquecimento Elétrico Industrial



Unidade de Exportação

Fone: 11 2231-7007

realresistencia@uol.com.br
www.realresistencia.com.br

Roberto Katsuda, supervisor de compras da Honda Automóveis do Brasil, explica que, em sua fábrica sede em Campinas (SP), a montadora também exerce atividades de transformadora de plástico. “Dispomos de quatro injetoras, uma de 3.000 toneladas e as demais de 800 toneladas, destinadas à produção interna de pára-choques e painéis de instrumentos por razões logísticas, de controle de qualidade e tecnologia”, ele esclarece. As pequenas e médias peças injetadas são fornecidas por transformadores homologados. De volta aos compostos da Dow para o painel do New Fit, Katsuda

ressalta sua adequação às especificações da norma HES, “no que tange à alta fluidez, baixa densidade e resistência térmica e a impacto, entre outros quesitos”. O supervisor atribui a penetração de PP no setor automotivo à sua aptidão para moldar peças complexas, leveza proporcionada ao veículo e ao bom desempenho na texturização. Na calculadora de Katsuda, PP comparece em 46 quilos da participação estimada em 57 kg para os plásticos por unidade do New Fit. No New Civic, ele arremata, PP detém 43 quilos dos 58 kg de plásticos registrados per capita. •

O Plástico no Brasil 2009

14ª edição

O ÚNICO

O melhor guia anual do setor.

A maior tiragem e circulação entre produtos similares.

O melhor investimento em vendas.

O melhor custo & benefício para a sua empresa.

NOSSA!!!! É TUDO ISSO?

O melhor é que
é tudo isso mesmo!



CONFIRA:

- **ÚNICO** guia trilingue (português, inglês e espanhol) do segmento, o que possibilita distribuição em feiras internacionais e é garantia certa de consultas do exterior.
- **ÚNICO** a contar com apoio das principais entidades do setor: Abiplast, Siresp e CSMAIP.
- **ÚNICO** a exibir versão em CD, com conteúdo (inclusive anúncios) integral.
- **ÚNICO** a contar com tiragem e circulação constantes e comprovadas, sem grandes oscilações de ano para ano.

Opte pela confiabilidade. Contate nosso departamento comercial e se informe sobre outros diferenciais.

Fechamento publicitário: 15/09

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.



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

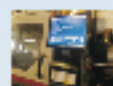


Manutenção de Máquinas Injetoras



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

Adaptação para substituição de
motores hidráulicos série OTTO e SE5A



Melhor preço do mercado

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

TeleFax: (11) 7084-7056 / Cel: 8141-3654

Núcleos: (11) 7833-3195 ID-84-16302

www.olivertechmanutencao.com.br

PLASTÔMETROS



**Facilitamos
o pagamento**

Normas
ASTM D 1238
DIN 53735
e equivalentes

Aparelhos, Ponto de Fusão, Flamabilidade, etc.

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

PROTEJA SUA EXTRUSORA

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

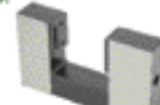


Evitando de pressão excessiva, um alarme será acionado para alertar o operador que a linha de trocar a tela ou desligar a extrusora como medida de segurança.

Dynisco
Bela Vista, São Paulo - SP
Site: www.dynisco.com.br
Tel: (11) 33-10000
E-mail: info@dynisco.com.br

CONTROLE DE DIÂMETRO SEM CONTATO

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



NAZKOM
(55 11) 5543 7727

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

Rosciltec

Roscas e Cilindros



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

Rosciltec INDÚSTRIA MECÂNICA LTDA.

Rua Compaes, 171 - São Mateus - São Paulo

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

Site: www.roskiltec.com.br

E-mail: roskiltec@roskiltec.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...

SERVICO IN HOUSE

www.vomm.com.br



comercial@vomm.com.br

11 3931-9888

Mainard

20 anos

MEDIDORES DE
ESPESSURA

DURÔMETROS
"SHORE"

BALANÇAS DE
GRAMATURA



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

Fone: 11 5622-5287

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

3ª maior Mostra de Equipamentos em funcionamento da América Latina

► CONFORTO

Pavilhão climatizado

► ESPAÇO

20.000m² de área de exposição

ENTIDADES INTERLOCAIS



APÓLO



Integrada à:



IV FEIRA INTERNACIONAL DE
EMBALAGENS E PROCESSOS



24 a 27 de agosto

Centro de Convenções
de Pernambuco

Exatão Especial



Feiras Integradas:



Promoção:

GREENFIELD
Business Promotion

São Paulo
(11) 3567.1890

Recife
(81) 3343.1101

www.embalaweb.com.br

Inovação | tecnologia | relacionamentos | negócios

DE CIMA PARA BAIXO

Cargill começa a prospectar nichos nobres para bioplástico trazido dos EUA

Numa tacada de globalização inédita no gênero, a norte-americana **NatureWorks**, maior produtora de biopolímeros do mundo, decidiu começar pelo Brasil o cultivo dos mercados emergentes para seu polilactato (PLA) Ingeo®, termoplástico obtido a partir da dextrose extraída do milho ou açúcar. “O primeiro container de 8,5 toneladas desembarcou em junho vendido a transformadores que já testam o material a pedidos de clientes finais, como uma grife superstar de cosméticos e o **Wal-Mart**, interessados em lançar produtos à base de PLA a partir do final do ano”, adianta Marcelo de Andrade, diretor da unidade de negócios amidos e adoçantes da **Cargill** para a América do Sul. Pêndulo do agronegócio mundial, a Cargill trombeteou em 1 de julho a chegada ao controle absoluto da NatureWorks, ao abocanhar os 50% da ex-sócia japonesa **Teijin**. A base da Cargill no Brasil, confirma o diretor, foi escolhida como trampolim para o mergulho do polímero degradável no setor plástico sul-americano.

Andrade admite que o momento não é perfeito para PLA bater à porta dos mercados emergentes, extrapolando a margem de manobra do eixo EUA/Europa.

Afinal, a soma da recessão com o desconcomunal excedente na capacidade e oferta de resinas commodities explica o atual ciclo de baixa mundial nos seus preços. Tratam-se de cotações inatingíveis pelos biopolímeros em geral, pois fornecidos em escalas ínfimas para os padrões da petroquímica. “Essas condições tornam

mundial em biopolímeros e sem rivais nos EUA, frisa Walcinyr Bragatto Neto, especialista em amidos e adoçantes da Cargill. “Estimativas extra oficiais situam o consumo norte-americano de PLA na faixa de 100.000 t/a”, ele ilustra.

Se a demanda pelo biopolímero importado arrancar no Brasil, Andrade

solta que a NatureWorks e Cargill admitem a hipótese de estudar o investimento na produção local de PLA. Afinal, a Cargill é uma megacompradora no Brasil de açúcar e milho, as duas rotas alternativas para a obtenção do termoplástico degradável. Além do mais, encaixam Andrade e Bragatto, o grupo já produz dextrose em Uberlândia (MG), no mesmo complexo onde formula ácido cítrico. Em suma, meio caminho andado para a implantação

da cadeia química de PLA. Bragatto comenta, a propósito, que essa possibilidade de industrialização integrada, a bagagem internacional e a disponibilidade de recursos para o pesado investimento em escalas robustas distinguem a Cargill dos poucos produtores brasileiros de biopolímeros, todos de capacidade no padrão micro.

Andrade trabalha com a meta de abrir espaço para 500 t/a de PLA no Brasil, fora as aplicações conquistadas



Andrade e Bragatto: consumo pode animar estudo para produzir PLA em Minas Gerais.

PLA um material para artigos de nicho”, pondera o diretor. “Mas apesar de constituir um negócio modesto para a Cargill, a aposta no biopolímero convém por favorecer a imagem ambiental da empresa e se o PLA tiver apoio do consumidor, a NatureWorks tem recursos para expandir a produção”. Em seu complexo em Blair, Nebraska, que opera integrado na dextrose, ácido láctico e lactato, a NatureWorks duplicou recentemente para 140.000 t/a a sua capacidade de PLA, nº1

® Crescer é fazer mais



UNIDADE
FABRIL



O MELHOR
PRÉ E PÓS-VENDA



DEB'MAQ | DN



UMDT
UNIDADE MÓVEL

ENTREGA IMEDIATA, OU MELHOR, IMEDIATAMENTE.

Grandes empresas sabem que calcular exatamente o valor do tempo é um fator decisivo. Consulte nossa linha de injetoras com pronta entrega, sua empresa pensando grande e gerando resultados na mesma proporção.

VISITE NOSSO STAND NA PLASTECH.

no restante da América do Sul. Em sua prospecção inicial de oportunidades, a Cargill, estribada na trajetória do plástico da NatureWorks, iniciada em 2005 nos EUA, corteja perspectivas a exemplo de substituir polipropileno (PP) no nãoteci- do de fraldas descartáveis top de linha, policloreto de vinila (PVC) em cartões de crédito e PET grau garrafa em frascos como os de sucos e rações líquidas pre- mium, além de garrafas de água com rótulo de grifes. Por sinal, o material da NatureWorks deu corpo à primeira garrafa soprada no mundo com biopolímero, para envasar a água norte-americana Biota. Mas nem todas as frentes do sopro do poliéster estão ao alcance de PLA. Por exemplo, nota Bragatto, a NatureWorks ainda não concluiu o desenvol- vimento de grades adequados a tirar PET dos frascos de óleo vegetal refinado. Da mesma forma, segue o técnico, a atual resistência a altas temperaturas de PLA não vai além de 90°C e a elevada poro- sidade barra o emprego do polilactato no acondicionamento de refrigerantes. No compartimento dos flexíveis, o uso de PLA exige o complemento de deter- minados aditivos. Um exemplo é o caso do saco dos snacks Sun Chips, cujo

nome embute o apelo ambiental do uso de energia solar em sua fabricação pela indústria **Frito Lay**. A título de referência de preços (ex-impostos), Andrade orça o quilo de PLA na média de US\$ 3.00 – PET virgem para o mesmo fim sai por cerca

sustenta, no entanto, que essa sacada de marketing depende da luz verde das unidades de negócios responsáveis por esses produtos.

Uma corrente de analistas da cadeia do plástico manifesta temor de que o efeito de degradação dos biopolímeros leve ao descarte incorreto de suas embalagens, 100% recicláveis, por parte de uma população menos infor- mada e confiante que o material vai desaparecer de uma forma ou outra. Bragatto e Andrade esclarecem que, se demonstrar condições de compostagem industrial (umidade de 80% com temperatura constante superior a 60°C), o PLA Ingeo® pode se deteriorar no máximo em quatro meses. Se descartado em aterros a céu aberto, PLA se decompõe

mais rapidamente que resinas petroquí- micas, defende Bragatto, preferindo não precisar o prazo de degradação nesse caso. Mas para ajudar a evitar o risco de descarte incorreto de PLA pós-consumo, Andrade vê com bons olhos a hipótese de uma ação conjunta da Cargill com as indústrias usuárias para recomendar ao público a reciclagem como o mais ade- quado destino final dessas embalagens biodegradáveis. •



Frascos de PLA: alternativa biodegradável a PET.

de US\$ 1,35 - 40 o quilo, projetaram no início de julho transformadores do poliéster.

Para facilitar a abertura das portas para PLA no setor plástico do Brasil, antecipa conciso Andrade, a Cargill apalpa a hipótese de empregar o biopolímero em lugar de alternativas como PET – ter- moplástico mais consumido pela Cargill – em séries premium dos seus produtos alimentícios de consumo. O diretor

Fotos: Renato dos Anjos

- ✓ Extrusoras para filmes plásticos de PEAD - PEBC - PEELD
- ✓ Todas as linhas: Stretch (sacovão), Shrink (filme controlado), Plástico Bolha e outros tipos de compensação, em manufatura, rotacionada e nova
- ✓ Extrusoras recuperadoras até 200 mm
- ✓ Caldeiras 30 e 40 t/h
- ✓ Anéis de Resfriamento para Filmes Lubrificantes
- ✓ Lâmpadas UV MC 75 SUPER com motor 75 cv - 220V e 110V com velocidade de 1800 rpm e 120 milhões de MG 80 SUPER com 400 cv e 110V

Inematsu
SISTEMAS AUTOMATIZADOS

Rua José Ferreira da Silva, 50 - 11200-000 - Jd. Marília - Estado de SP

TELEFAX (11) 3487-0947 / 3487-0944

WWW.INEMATSAUTOMATIZADOS.COM.BR

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

AUTOMATA (11) 4653-1791

do Brasil

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

MANUTENÇÃO INJETORAS

- Reparação de injetoras mecânicas, hidráulicas, e elétricas, e de peças para máquinas injetoras e extrusoras.
- Manutenção de sistemas hidráulicos, pneumáticos, elétricos e mecânicos.
- Manutenção de sistemas de injeção e extrusão de plástico.

O NORDESTE TE CONHECE?

É chover no molhado: o Nordeste foi uma das regiões que menos sofreram as consequências da crise mundial, com crescimento que supera a média nacional.

E é para lá que nossa próxima edição joga seus holofotes, fiel que somos em levar aos nossos leitores e anunciantes as melhores oportunidades de negócios. Plásticos em Revista vai desvendar, assim, **o consumo de matérias-primas, a demanda por máquinas e os setores da transformação** que acusam maior crescimento, além de nichos de mercado a serem explorados.

A edição vai circular ainda com exclusividade na **Embala Nordeste** e **Nordesteplast**, que se realizarão em agosto, em Recife.

Outro ponto alto da edição será a reportagem com cobertura abrangente da atividade de **micro-nização de resinas**. A matéria focalizará fornecedores de equipamentos e os principais produtores desse serviço vital para diversos segmentos da transformação.

**NÃO PERCA ESSA OPORTUNIDADE DE INSERIR SEU ANÚNCIO EM MEIO
AO CONTEÚDO EDITORIAL MAIS LIDO E COMENTADO DO MERCADO.**

Fechamento publicitário: 05/08/2009

DEIXE QUE O NORDESTE TE CONHEÇA!



Para usar e abusar

Com uma ação versátil e tão simples a ponto de parecer óbvia, a **Perdigão** promove inédita campanha de fidelização da margarina Dorianana, focada basicamente na reutilização da embalagem plástica. Lançada em meados de maio e programada para durar até o fim dos estoques, a campanha 'Dorianana Cremosa Multipote Transparente' conta com ações promocionais apenas nos pontos de venda e divulgação na home page de marca.

Para entender melhor os hábitos dos seus consumidores, a equipe de marketing da linha de margarinas da Perdigão, comandada pela gerente Fernanda Tamate Credidio, foi a campo para uma pesquisa com 240 consumidores, divididos entre São Paulo (SP) e Recife (PE). O levantamento constatou que 94% dos entrevistados, na maioria mulheres das classes A, B e C, reaproveitam o pote de Dorianana como embalagem multiuso e 75% desse contingente acondicionam, dentro e fora da geladeira, alimentos como

temperos e condimentos e até pequenos utensílios.

Com as estatísticas em mãos, o time de Fernanda partiu para o desenvolvimento de layout específico e levantamento de parcerias para executar o projeto. Assim, conta a gerente de marketing de margarinas, o primeiro contato envolveu a **Dixie Toga** (ver seção Oportunidades) tradicional fornecedora das embalagens termoformadas de polipropileno (PP) de 500g e 250g, para retirada da pigmentação branca do pote, mantendo inalterada a tampa translúcida. Nesse processo, garante Fernanda, foram preservados tanto o shelf life de seis meses quanto a aptidão do pote para acondicionar alimentos após a lavagem.

Para o rótulo, a gerente foi em busca de fontes de opções ajustáveis ao pote e de fácil descarte no pós-consumo. O fornecedor escolhido foi a **Sleever**, parceira de longa data da Perdigão com a marca Batavo, cujo invólucro em poliestireno orientado (OPS) derrubou a

versão impressa diretamente na embalagem da versão Extra Cremosa, com ganhos de brilho e imagem no projeto gráfico. Com visual repaginado, o rótulo passou a ressaltar os benefícios e formas de reutilização do pote, bem como suas vantagens no empilhamento.

Fernanda não se manifesta sobre investimentos e detalhes tecnológicos do projeto, porém abre a recomendação por parte da Perdigão de não haver repasse do aumento no custo do novo rótulo na ponta da cadeia.

Uma vez encerrada a promoção e sopesados seus

resultados, Fernanda decidirá os próximos passos de Dorianana nessa trilha de embalagens com aura ambiental. Por enquanto, a única certeza da gerente é que o foco no consumidor está sendo atingido e, como prova, ela ressalta o retorno positivo via Serviço de Atendimento ao Consumidor (SAC) Perdigão, cujos registros apontam elogios tanto pela reutilização quanto pelo apelo intrínseco de sustentabilidade. "Nosso SAC também tem recebido comentários sugerindo a continuidade da nova versão da embalagem", ela comemora. •



Multipote Dorianana: pedidos para o recipiente reutilizável não sair de linha.



Uma travessia de sucesso

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

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

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

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

Pavan Zanetti:

Um futuro alicerçado em grandes vitórias.

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

Experiência e Solidez garantindo Qualidade



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



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