



MASTERBATCHES

O DESAFIO DE EVITAR A ZEBRA

**O CONSUMO NACIONAL CONTINUA TININDO.
MAS O SETOR DEPARA COM UM BATALHÃO DE
COMPONEDORES, POUCA DIFERENCIAÇÃO E MARGENS
ABALADAS NOS CONCENTRADOS MAIS PROCURADOS.**

MÁQUINAS

Demanda show e crédito facilitado
pressionam o transformador a expandir.

FIBRASA

Como o Custo Brasil
mata desenvolvimentos

Indiscutivelmente.



Com mais de 3.500 máquinas vendidas a Hece comemora junto ao seus clientes e amigos seus 50 anos de vida proporcionado pela qualidade, inovação e garra de uma empresa que nasceu para mudar conceitos.

hece
50 ANOS
PRODUZINDO QUALIDADE
www.hece.com.br

Ao longo desses anos adquirimos raça, qualidade e tecnologia na fabricação de nossos produtos, tornando possível o desenvolvimento de um equipamento forte e com um custo benefício ajustado a necessidade do mercado.

Com essa política adotada ganhamos confiança e credibilidade, fazendo de nossos clientes uma rede de amigos.

Obrigado a todos que confiaram em nosso crescimento.

Quadro negro



Por que o setor plástico precisa se aproximar bem mais do ensino fundamental

Ao deparar com aberrações a respeito do plástico utilizadas como críticas a ele ou declarações do público reveladoras de total desinformação sobre o assunto, a exemplo do significado de termos como reciclado ou biodegradável, os porta-vozes do setor volta e meia retrucam concisos que a educação, no estágios do ensino fundamental, é a chave para cortar esse mal pela raiz. Com essa postura, eles lembram a figura clássica do consultor que, com semblante grave, nada mais diz depois de apresentado à situação do cliente do que “é hora de apertar os cintos e cortar custos” ou “não importa se o pato é macho, eu quero é ovo!”.

Pois chegou a hora de o setor plástico se acercar da educação com laços mais estreitos do que palestras ou eventos esporádicos em determinadas escolas. Na edição de 10 de março último, o jornal O Estado de S.Paulo trazia o suplemento infantil “Estadinho” com a chamada “Um dia sem plástico” para um artigo de três páginas. Em síntese, a matéria afirmava que, se não for reciclado, o plástico, a exemplo das sacolinhas de supermercado, pode passar 300 anos poluindo o planeta. “Mas será que dá para se livrar dele de uma vez por todas? O Estadinho propõe, então, um desafio: imagine um dia sem plástico. Será possível?”

Um professor universitário, uma bióloga e uma jornalista foram as fontes do artigo, apresentado ao estilo de histórias em quadrinhos. Ele descreve para a criança como produtos plásticos participam do seu cotidiano: ao acordar, no café da manhã, ao se vestir, a caminho do colégio, na aula, no recreio, ao brincar em casa, ao ler, relaxar e na cama. O texto recomenda à criança abrir mão do plástico sem dar alternativa. Por exemplo, sugere deixar de lado escova dental ou caneta de plástico, lembrando apenas que no antigo Egito eram usadas escovas de ramos de árvore ou canetas de vareta de bambu. O artigo também veta o carro para ir à escola, “pois cerca de 30% de um veículo é feito de plástico”, assim como a lancheira, “que é revestida de plástico”, e a garrafa de água mineral, “outra vilã do meio ambiente”. Antes de dormir, fecha o texto, a meninada “deve certificar-se de que o seu travesseiro é preenchido com fibras naturais. “A maioria tem nylon, um tipo de plástico (...)”

Para a cadeia do plástico, seria mamão com açúcar rebater essas alfinetadas ecoextremistas. A começar pelas aplicações do material evitando desmatamentos, poupando energia, proporcionando leveza, estética, produções de massa e o acesso de todas as classes a bens antes restritos a uma gama menor de usuários quando eram manufaturados em metal, vidro, madeira, couro etc. Mas não adianta ter bala na agulha sem puxar o gatilho, como ensina a escola da vida.

SUMÁRIO

VISOR

- 6 MÁQUINAS**
Fabricantes e importadores apostam na reação das vendas de equipamentos

OPORTUNIDADES

- 27 ENGEL**
O mercado brasileiro sobressai no ranking mundial de vendas de injetoras

PONTO DE VISTA

- 29 SERGIO DE CASTRO**
Tudo ia bem com um projeto da Fibrasa até que o Custo Brasil...

CONJUNTURA

- 30 EX TARIFÁRIO**
Quatro elos do setor plástico opinam sobre mudanças na regras em estudo pelo governo

- 32 EMBALAGENS FLEXÍVEIS**
O balanço do crescimento suado em 2011

SENSOR

- 33 BRASKEM**
Vice presidentes Luciano Guidolin e Marcelo Cerqueira avaliam as turbulências e tendências na petroquímica

RASANTE

- 39 PLANO GERAL**
Curtas, quentes e cáusticas

3 QUESTÕES

- 62 LANXESS**
Carlos Santos descreve os investimentos em biomateriais nos EUA

SUSTENTABILIDADE

- 63 CARGILL**
O saldo dos primeiros anos de importações de PLA

LUNETA

- 64 BELCHIOR**
Como os acessórios para cortinas batem à porta dos EUA

MARKETING

- 67** Lançamentos de produtos e serviços

TENDÊNCIAS

- 70 DSM**
Materiais sustentáveis na mira da parceria com a brasileira Ebrabiotech

42 ESPECIAL MASTERBATCHES

Consumo de concentrados em alta contrasta com a disputa cada vez mais dura entre compositores

Retificação- Na seção Visor da edição 578, a reportagem "De amargo só o mate" (pág.18) menciona a disposição de investir por parte de 2% dos filiados do sindicato gaúcho Sinplast, quadro que soma cerca de 700 empresas e não 168, como saiu publicado.

Março 2012
Nº 579 - Ano 50

Diretores
Beatriz de Mello Helman
Hélio Helman

REDAÇÃO

Diretor
Hélio Helman
editor@plasticosemrevista.com.br

Fernanda de Biagio
reporter@plasticosemrevista.com.br

Direção de Arte
Flávio Toshiaki Horita
producao@plasticosemrevista.com.br

ADMINISTRAÇÃO

Diretora
Beatriz de Mello Helman
beatriz.helman@definicao.com.br
Publicidade
Jalil Issa Gerjis Jr.
Sergio Antonio da Silva
comercial@plasticosemrevista.com.br

International Sales
Multimedia, Inc. (USA)
Tel.: +1-407-903-5000
Fax: +1-407-363-9809
U.S. Toll Free: 1-800-985-8588
e-mail: info@multimediausa.com

Assinaturas

Keli Oyan
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 Itambé, 341 - casa 15
São Paulo-SP - CEP 01239-001
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.

Capa

Flávio Toshiaki Horita

Foto da Capa
Shutterstock



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

Circulação: Abril/2012
MEMBRO DA ANATEC
Associação das Editoras de Publicações Técnicas Dirigidas e Especializadas

Minérios Ouro Branco e Croda: sua escolha em aditivos de performance para plástico



A **Minérios Ouro Branco**, especializada na distribuição de especialidades químicas e pigmentos, é o distribuidor oficial da **Croda** para o mercado de plásticos.

Com portfólio de soluções de alta performance, a **Croda** oferece especialidades derivadas de origem natural e renovável, para diversas aplicações, como: poliolefinas, PVC, estirênicos, poliamidas e biopolímeros.

As principais linhas de produtos **Atmer**, **Crodamide**, **Incromold**, **Incroslip**, **Incromax** e **Solasorb** oferecem benefícios e propriedades superiores para o processamento e seu produto final: *anti-fog*, antiestática, desmoldante, dispersão para pigmentos, deslizante, *anti-block* e absorção UV.

Entre hoje mesmo em contato com a **Minérios Ouro Branco** e a **Croda** e encontre a solução para suas aplicações.

Minérios Ouro Branco Tel. (11) 3986 6101 minerios@ourobranco.com.br www.ourobranco.com.br
Croda do Brasil Ltda. Tel. (19) 3765 3500 marketingla@croda.com www.croda.com/pa

CRODA
Polymer Additives



Potencial reprimido

Sem o Custo Brasil, os indicadores atuais da produção e vendas de máquinas seriam logo superados

No plano geral, a indústria nacional de manufatura teve desempenho raquítico em 2011, “crescendo” 0,1% à sombra de um PIB com microssalto de 2,7%, bem abaixo da marca de 5% prevista pelo ministro da Fazenda, Guido Mantega. Ainda assim, os fabricantes locais de máquinas para transformação de plásticos operaram no período com ocupação em torno de 90% da capacidade, comemora Ricardo Prado Santos, vice presidente responsável pela América Latina da italiana **Piovan**, turbo global em periféricos, além de 1º vice presidente da **Câmara Setorial de Máquinas para a Indústria de Plásticos (CSMAIP)**, atrelada à **Associação Brasileira de Máquinas e Equipamentos (Abimaq)**.

Wilson Carnevali, presidente da **Carnevali** e da CSMAIP, não deu entrevista. O balanço anual da CSMAIP mantém a praxe de não individualizar o desempenho por segmento da transformação (injeção, sopro, extrusão etc.), servindo apenas o total da mistura genérica, como no quadro à página 8.

O saldo geral, constata o dirigente da Piovan, é positivo. No ano passado, nota Prado, alguns setores sentiram mais o Custo Brasil e o câmbio desfavorável. O real valorizado lubrificou o ingresso de máquinas importadas, em especial injetoras. Por sua vez, equipamentos para peças técnicas e itens da linha branca, por exemplo,



Nova sede da Pavan Zanetti: uma das poucas fábricas de máquinas para plástico erguidas nos últimos anos teve financiamento parcial do BNDES.

singraram em águas bem menos revoltas que as cruzadas por monoextrusoras de filmes para sacolinhas de supermercados. Sopradoras de frascos de cosméticos ou garrafas de água também continuaram com demanda aceitável, julga o analista, embora as margens do ramo venham se estreitando em razão do exército de transformadores atuantes nesses campos.

O ponto nevrálgico é o fato de o Custo Brasil, cruz arrastada pelo empresariado, ter ficado insuportável para qualquer indústria, nota o dirigente, por ter seus efeitos combinados em 2011 com o custo de capital nas alturas e a

situação cambial, tornando a concorrência internacional bem mais acessível que o produto doméstico. Prado passa ao largo da noção de que o Custo Brasil convém ao seu criador, o governo, como deixam claro os recordes de arrecadação, o inchado funcionalismo, as medidas paliativas e meia sola ou o eleitorado carente de educação e grato pelo consumo com seu voto na situação, alheio à bandalheira no poder público. Prado prefere interpretar como “degraus galgados pelo governo rumo ao objetivo maior de combater o Custo Brasil” as providências de baixa cilindrada tomadas por Brasília, ao estilo



**FORNECENDO AOS CLIENTES
AS MELHORES SOLUÇÕES PARA
SUAS APLICAÇÕES!**

de puxadinhos, a exemplo da pontual isenção fiscal para as vendas da linha branca, barreiras a importações de carros e têxteis ou a desoneração da folha de pagamento para setores como a transformação de plásticos, esta uma providência de eficácia considerada controversa.

Prado concorda que a receita padrão de se buscar competitividade na escala, inovação e produtividade ainda está de pé, ele concorda, mas perde estamina sob o tacho do Custo Brasil. De outro ângulo, o analista assevera que a indústria de bens de capital nunca encontrou tanta receptividade a seus pleitos como no governo Dilma, caso das melhorias sugeridas pela Abimaq nos trâmites de concessão de crédito pela Finame. A propósito, como demonstram os investimentos noticiados, foi o **BND**ES quem financiou em parte uma das poucas fábricas zero bala erguidas nos últimos anos por um fabricante de máquinas para transformação de plástico no país, a majestosa sede da **Pavan Zanetti**, voltada para sopradoras e injetoras em Americana (SP).

Prado enxerga alguns mercados de máquinas às voltas com excedentes e outros na crista de um ciclo de cres-

cimento. Entre os primeiros, ele ilustra com a injeção de pré-formas e extrusão blown de sacos e sacolas convencionais. Quanto aos segmentos em êxtase, ele cita autopeças, recipientes de alimentos e cosméticos, ou então, as oportunidades entrevistas em embalagens diversas para substituir metal por plástico. Prado percebe ainda bom impulso à compra de máquinas dado pelos investimentos internacionais em fábricas montadas da estaca zero ou capacidades adquiridas de transformadores locais, a exemplo da alemã **Gerresheimer** assumindo controle da **Vedat**, vitrine nacional em tampas e potes de medicamentos. Sem o Custo Brasil, considera o dirigente, esses investimentos decerto seriam bem superiores.

Prado não tem notícia de sobressaltos nos índices de inadimplência no setor de máquinas para plástico e desconhece decisões de sustar investimentos pelo agravamento do Custo Brasil. O dirigente não espera variações bruscas nas importações desse ano, causadas pela recessão europeia e crescimento menos vigoroso da China, e se anima com a reação dos EUA.

Com base nas remessas habituais da planta em Osasco (SP) da Piovani, Prado julga que a Argentina, maior mercado externo das máquinas para plástico do Brasil, continua comprador, embora a burocracia para internar peças de reposição seja exasperadora nesses tempos de Cristina Kirchner. Sinais de piora do protecionismo argentino, aliás, já estressam setores brasileiros como o calçadista. Para sair desse beco, Prado sugere aos fabricantes de equipamentos daqui deixarem de ter olhos apenas para o consumo doméstico. “O setor também deveria cultivar a competitividade formando uma cultura exportadora, fora da acepção do comércio spot, ao prospectar mercados em ascensão similar à do Brasil, a exemplo da América Latina, Austrália e África”.

IMPORTAÇÕES: A POLE É DA ALEMANHA.

No pente fino da entidade alemã **Verband Deutscher Maschinen (VDMA)**, o Brasil totalizou em 2010 importações de 492.291.000 euros referentes a máquinas para transfor-

mação de plásticos e elastômeros. O tipo do pódio coube às linhas alemãs com vendas de 107.132 milhões de euros, seguidas pelas chinesas, com 93.229.000 de euros e pelas italianas, com 83.199.000 de euros. Em 2009, o saldo dessas importações não passou de 259.926 milhões de euros, o menor aferido no período a partir de 2006, fixa a VDMA.



Brasil - Dezembro - 2010-11
Máquinas para Artigos Plásticos
Faturamento, Emprego, Comércio Exterior,
Nível de Utilização da Capacidade e Pedidos em Carteira

Especificação	Períodos		VAR. % 2011/10
	Jan-dez/11	Jan-dez/10	
1-Faturamento Nominal (R\$ milhões correntes)	953,62	1.126,37	-15,3
2-Faturamento Nominal (semanas para seu atendimento - média do período)	10,07	16,93	-40,5
3- Nível de Utilização da Capacidade Instalada (média do período - %)	89,33	88,64	0,8
4- Comércio Exterior de Máquinas e Equipamentos			
4.1- Exportação Brasileira (Total) (US\$ milhões FOB)	97,80	52,67	85,7
4.- Exportação Brasileira (Total) (US\$ milhões FOB)	882,87	565,09	56,2
Especificação	Períodos		VAR. % 2011/10
	Jan-dez/11	Jan-dez/10	
Número de Empregados (em 31/12)	1.767	2.090	-15,5

BOTE A ENXAQUECA PARA CORRER!



- Disponibilidade imediata de material em estoque
- Assistência técnica especializada e desenvolvimentos personalizados
- Relacionamento de confiança
- Respeito e ética

Faça bons negócios e evite dor de cabeça.



ACTIVAS®
Distribuição de Resinas Termoplásticas

www.activas.com.br



Activas, construindo relacionamentos



activasbrasil

@activasbrasil

activasbrasil



Balas de prata

Sobram sacadas para azular o balanço



AX: KraussMaffei amplia assédio com injeção elétrica.

“**A**lguns segmentos de injeção apresentam capacidade excedente, devido à desaceleração da economia nos últimos meses e em razão da perda de competitividade de alguns redutos de manufatura, efeito de medidas protecionistas decretadas no ano passado”, observa Evandro Cazzaro, diretor para a América do Sul da canadense Husky, fora de série global em injetoras e sistemas de câmara quente. “Um exemplo é o aumento significativo da alíquota de importação de moldes, enfraquecendo a competitividade da indústria local e influenciando na ampliação da abertura para importações de manufaturados asiáticos”.

A Husky, deixa patente o diretor, não pode se queixar. Nos principais segmentos transitados por suas injetoras, caso de pré-formas, “a adição da capacidade acompanhou nos últimos anos o aumento da demanda e se mantém em posição limítrofe à necessidade de novos investimentos”, julga Cazzaro. Em tampas de bebidas, distingue, uma mudança atrairá mais recursos, apesar do recente salto na capacidade instalada. “A causa será a conversão das tampas PC01810 para o padrão mundial mais leve e sem liner do modelo PC01881”, adianta. À parte bebidas, as injetoras da Husky se deram bem no Brasil em tampas para óleo co-

mestível e cartonadas e na produção de versões flip top para cosméticos e artigos de limpeza, amarra o diretor, pondo fé na expansão desses mercados e em frentes de bebidas como produtos lácteos na maratona deste ano.

Nas planilhas de 2011, o carro chefe da Husky no Brasil foi o sistema integrado para pré-formas HyPET HPP 4.0. “Agrupa injetora, moldes completos (variaram de 72 a 144 cavidades em 2011), automação e auxiliares para desumidificação, refrigeração, alimentação e transporte das pré-formas”, sintetiza Cazzaro. Na mesma trilha, ele antecipa a vinda este ano de um lançamento na feira norte-americana **NPE 2012**: um sistema integrado de injeção e molde, para tampas de bebidas, alimentos, cosméticos, fármacos etc.

O ano passado reprisou a dianteira da máquina elétrica Roboshot S2000iB, montada no Japão, no balanço de vendas brasileiras da grife de injetoras norte americana **Milacron**. Hercules Piazza, gerente comercial do escritório da Milacron no país, enxerga em sua carteira segmentos por ora estagnados e outros em crescimento constante. Quanto aos primeiros, ele os associa a empresas possuidoras de relativa folga (“um pulmão”, ele diz) em sua capacidade produtiva e na segunda ala formam os transformadores que operam quase ou em plena carga, sem saída a não ser comprar mais equipamentos. Com base nesses dois compartimentos,



COMPETITIVIDADE ASSEGURADA em Sopros e Injeção

Completa
linha de
máquinas para
termoplásticos



Extrusão contínua

Série Bimatic



Acumulação

Série HDL
Série HPZ



Injeção

Série HXF



Sopro

Sopro de PET

Série Petmatic

Soluções completas (máquinas e acessórios) para a
sua necessidade.

Garantia do melhor pós-venda e assistência técnica.



O domínio da transformação do plástico.



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

Estaremos na
PlastShow 2012
VI Edição - FEIRA E CONGRESSO
de 10 a 13 de maio

Acesse
www.pavanzanetti.com.br



VISOR

MÁQUINAS/INJEÇÃO

Piazzo constatou, no plano geral do seu mercado, queda na necessidade por novas linhas em 2011. “Para este ano, meu otimismo decorre do surgimento de projetos factíveis de compras de máquinas e assim devemos voltar a patamares maiores de vendas”. Da mesma forma, não crê em oferta mais acentuadas de máquinas do exterior no país este ano, sem reflexos negativos sobre o balcão das marcas nacionais. “Há inúmeras oportunidades em diversos setores e muitas consultas sobre equipamentos, tornando inevitável o crescimento, ainda que pequeno, das vendas este ano”, sustenta contemporizador o executivo.

“Ignoro até que ponto a crise internacional influi no mercado brasileiro comprador de máquinas”, considera Ironi Fernandes, diretor geral da **Battenfeld do Brasil**. “Nossa fábrica na Áustria nunca teve carteira tão gorda de pedidos, vindos em especial da Alemanha, EUA e Ásia”. No plano geral do cenário doméstico, o executivo situa as capacidades de seus clientes em linha com a demanda. “Ao longo deste ano,

estimo que 30-40% das nossas vendas no país atenderão basicamente a crescimentos reais de mercado e a parcela restante será absorvida pela renovação de equipamentos”.

O portfólio da Battenfeld cobre injetoras de fechamento mecânico, linhas verticais, elétricas (Ecopower), para micropartes (Micropower), de 400 a 1.000 toneladas (Macropower) e máquinas de fechamento hidráulico (HM). Estas últimas, pinça Fernandes, lideram as vendas no Brasil e, como as demais, podem agregar periféricos como robôs da austriaca **Wittmann**, controladora

da Battenfeld. Para bombar no balanço deste ano, o diretor engatilha a introdução do modelo Macropower de 400 toneladas, de configuração compacta e medidas de distância entre colunas que lhe permitem operar com moldes em regra dirigidos a injetoras maiores.

Puro malte das injetoras e extrusoras, a alemã **KraussMaffei** elevou acima de 50% as suas vendas no Brasil em 2011 versus 2010, projeta Klaus Jell, gerente geral do escritório da empresa no país. E esse pique não esmorece tão cedo, ele crê. “Esperamos uma tendência favorável a injetoras ultra produtivas para cortar custos e aumentar a eficiência”. No embalo, ele põe fé na receptividade local a tecnologias capazes de ampliar a funcionalidade e economia energética de peças para carros e linha branca, como a injeção multicomponente ou a combinação de injeção com outros processos. “Autopeças, embalagens e eletrodomésticos são nossos maiores mercados latino-americanos para injetoras”, aponta o dirigente. De olho neles, insere, a KraussMaffei introduz na região suas injetoras elétricas AX e EX, complementando a atuação de seus modelos standard CX e MX, ambos com duas placas e força de fechamento de 350 a 40.000 kN. Por seu turno, a grife suíça **Netstal**, controlada da KraussMaffei, já compete em injeção elétrica no Brasil



S2000iB: injetora elétrica é o carro chefe da Milacron.



Cazzaro: sistemas para pré-formas e tampas em alta.

**É POSSÍVEL SIM,
ESTAR EM DOIS LUGARES
AO MESMO TEMPO.**

**NÓS, POR EXEMPLO,
ESTAMOS NO SEU AUTOMÓVEL,
NO SEU CELULAR,
NO SEU COMPUTADOR
E EM MUITOS
OUTROS PRODUTOS.**



O plástico está presente em nossas vidas. Nos aparelhos domésticos da casa, nos eletrônicos do escritório, no automóvel da família. E por representar tamanha importância em nosso dia a dia é que devemos estar atentos à sua qualidade e procedência. A Polydist America Latina sabe muito bem disso e por isso se preocupa em oferecer resinas plásticas da mais alta tecnologia, importadas de produtores renomados e com alta credibilidade no mercado internacional. Além disso, a Polydist garante entrega para qualquer lugar do Brasil e com inúmeras vantagens, entre elas o seguro sobre venda e a entrega imediata. **Onde tem plástico, tem Polydist.**

Ligue: 11 | 5524.7771. Acesse: www.polydist.com.br. Siga-nos:



com suas linhas Elion e incrementa sua atuação em injetoras de pré formas com sacadas do naipe do sistema de pós resfriamento Calitec. “Pode ampliar em até 15% a produção de pré-formas”, acena Jell. Para tampas e embalagens, ele joga luzes na estreia por aqui da nova série de injetoras Netstal Evos.

A mesma abrangência em lançamentos vem à tona na linha de ação traçada pela operação brasileira da nipalemã **Sumitomo Demag**. Ao longo deste ano, confirma o gerente comercial Luis Guerra, a oferta das injetoras Systec se estenderá a modelos acima de 1.000 toneladas, além de linhas alemãs



Fernandes: crise internacional não mina carteira de pedidos da Battenfeld.

munidas de controles japoneses com a tecnologia zero molding. Outro petardo que o gerente dispara: a introdução aqui de injetoras alemãs dotadas do patenteado sistema nipônico de fechamento Center Press Platen. “Permite aplicar a força de fechamento no centro da placa, balanceando a ação da pressão exercida pelos moldes e diminuindo a deflação da placa móvel”, explica Guerra. “Isso melhora o paralelismo e reduz a frequência de manutenção dos moldes”. No pano de fundo, o gerente destaca o crescimento do negócio no Brasil ilustrado pelo aumento do suporte técnico e do estoque de peças de reposição, cuja área ocupada já beira a saturação.

No último balanço, pinça o executivo, a pole das vendas foi conquistada pelas injetoras El-Exis de 300 a 420 toneladas, bem sucedidas por predicados como a economia de energia e velocidade em artefatos como tampas, baldes industriais e de tintas e recipientes de alimentos como sorvetes. “Essas linhas utilizam guias lineares e suportes com rolamentos tipo agulha para o deslizamento e apoio da placa móvel”, descreve Guerra. “Todo o peso está suportado por esse sistema, livrando o mesmo das colunas da injetora e permitindo assim que a placa deslize com mais facilidade e o processo aumente a precisão”. O gerente assinala que a baixa inércia e a rápida resposta nos movimentos são obtidas mediante a combinação desse sistema com o método de fechamento da série El-Exis. “Dispõe de pequena bomba hidráulica acionada por servomotor, com uso do óleo hidráulico contido no reservatório exclusivo para o fechamento”. Guerra acrescenta que a dosagem a cargo de servomotor converge para a redução do consumo de energia.

No momento, autopeças e embalagens prevalecem na carteira brasileira das injetoras Sumitomo Demag, sejam modelos de ciclo rápido, híbridos ou elétricos. Mas Guerra atenta para a gradual melhora na demanda de linhas de 800 a 2.000 toneladas com fechamento mecânico. Quanto aos efeitos da crise internacional sobre a oferta de máquinas

internacionais no Brasil, o gerente contrapõe que China e Europa hoje comprem menos, mas não estão de braços cruzados, o que afasta a hipótese de redução de preços internacionais de máquinas.

“Já sentimos a inclinação do mercado por crescer com mais ímpeto, seja devido a segmentos com capacidade acima da demanda ou movido pela renovação de linhas”, constata Carlos Alberto Bentes Guimarães, da **Haitian Huayan Ltda.**, representante das injetoras da chinesa Haitian. “Como o Brasil é a bola da vez da economia mundial, chegam investimentos externos como os do setor automotivo, seja para montar ou ampliar fábricas”. O confronto desse status platinum do Brasil com a crise internacional, ele analisa, já intensifica o esforço de marcas nacionais ou múltis de máquinas em busca de mais espaço no país, para benefício do transformador local. No ano passado, ele deixa claro, a Haitian marcou presença aqui no nicho das linhas menores, pois sua campeã de vendas foi a econômica e precisa injetora de 250 toneladas da linha Marte, destaca Guimarães. Entre seus pontos altos, o agente se apegue à alta velocidade de resposta do comando austríaco Keba e ao conjunto hidráulico munido de servomotor, inversor de frequência com refrigeração própria, sensor de pressão e bomba de engrenagem.

Pelo lado dos verbetes nacionais, o otimismo também impregna a espec-

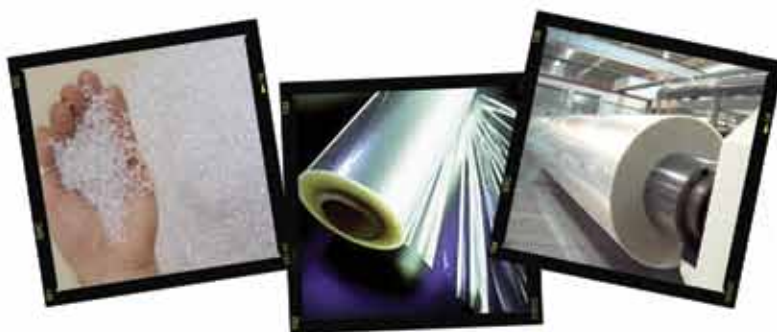


El-Exis: sistema de fechamento diferenciado.



9:41 AM

Em virtude de nossa consolidação na distribuição,
que agora agrega mais produtos, em especial,
Resinas Plásticas e Filmes de BOPP, e com a intenção
de aprimorar nosso atendimento de forma unificada,
apresentamos a nossa nova razão social:
REPLAS COMÉRCIO DE RESINAS PLÁSTICAS E BOPP LTDA.



O profissionalismo, know-how e a qualidade em
atendimento já reconhecidos pelo mercado,
estão à sua disposição.
Entre em contato!

DISTRIBUIDOR AUTORIZADO DE RESINAS:



DISTRIBUIDOR AUTORIZADO DE FILMES DE BOPP:



Qualidade em Atendimento.



Matriz: São Paulo:(11) 2067-2222
Escritórios: Bauru/SP:(14) 3284-6565 - Paraná:(41) 3324-5674
Santa Catarina:(47) 3241-4848 - Rio Grande do Sul:(54) 3223-1319

www.replas.com.br

VISOR

MÁQUINAS/INJEÇÃO

tativa de Gilberto Baksa Junior, gerente de marketing e tecnologia da **Sandretto do Brasil**. “No mercado de injeção, as crises nunca perduraram por muito tempo”, ele atesta, esperando a retomada de um quadro atual marcado, a seu ver, por clientes com sobra de equipamentos e por capacidades que ainda não acusam ocupação a contento de injetoras adquiridas em 2009. “Mesmo tímidas, as vendas estão acontecendo e a situação deve mudar aos poucos”, confia. Dos seus ases na manga para este ano, Baksa Junior se anima com a receptividade desfrutada pelas unidades da série Meglio, enquadrada entre as injetoras mais simples da série Logica e as mais requintadas da Sandretto do Brasil, as máquinas Nove HP. Outro puro sangue bem na raia do portfólio:

as injetoras da série eco-Logica, cujo chamariz verde da economia energética é mérito do acionamento por servomotor, assinala o executivo. No ano passado, a taça das vendas foi arrebatada pelas injetoras hidráulicas Logica, de 70 a 450 toneladas e alto ibope em utilidades domésticas (UD), embalagens, tampas, descartáveis e componentes automotivos, alinha o gerente. No reexame de 2011, Baksa Junior elege como mercado mais tór-



Baksa Jr.: sinais de reação gradual nas vendas.

rido o automotivo e, entre os micos siberianos, fica com UD, brinquedos e “peças simples cujo fornecimento é dominado pelos chineses”. Para este ano, a Sandretto do Brasil trabalha de olho num crescimento de 5% a 10% em suas vendas, delimita Baksa Junior.

Wittmann

Battenfeld

Solução Integrada Wittmann Battenfeld

- Injetoras de todos os tamanhos e aplicações
- Processos Especiais Airmould, Multimaterial, LIM
- Distribuidores e Reguladores de fluxo de água
- Alimentadores e Centrais de Alimentação
- Robôs e “IN MOULD LABEL”
- Desumidificadores
- Dosadores
- Termorreguladores
- Moinhos



Battenfeld do Brasil Ltda
Tel.: (11) 3699-2883

Dosagem
e Mistura

Secagem

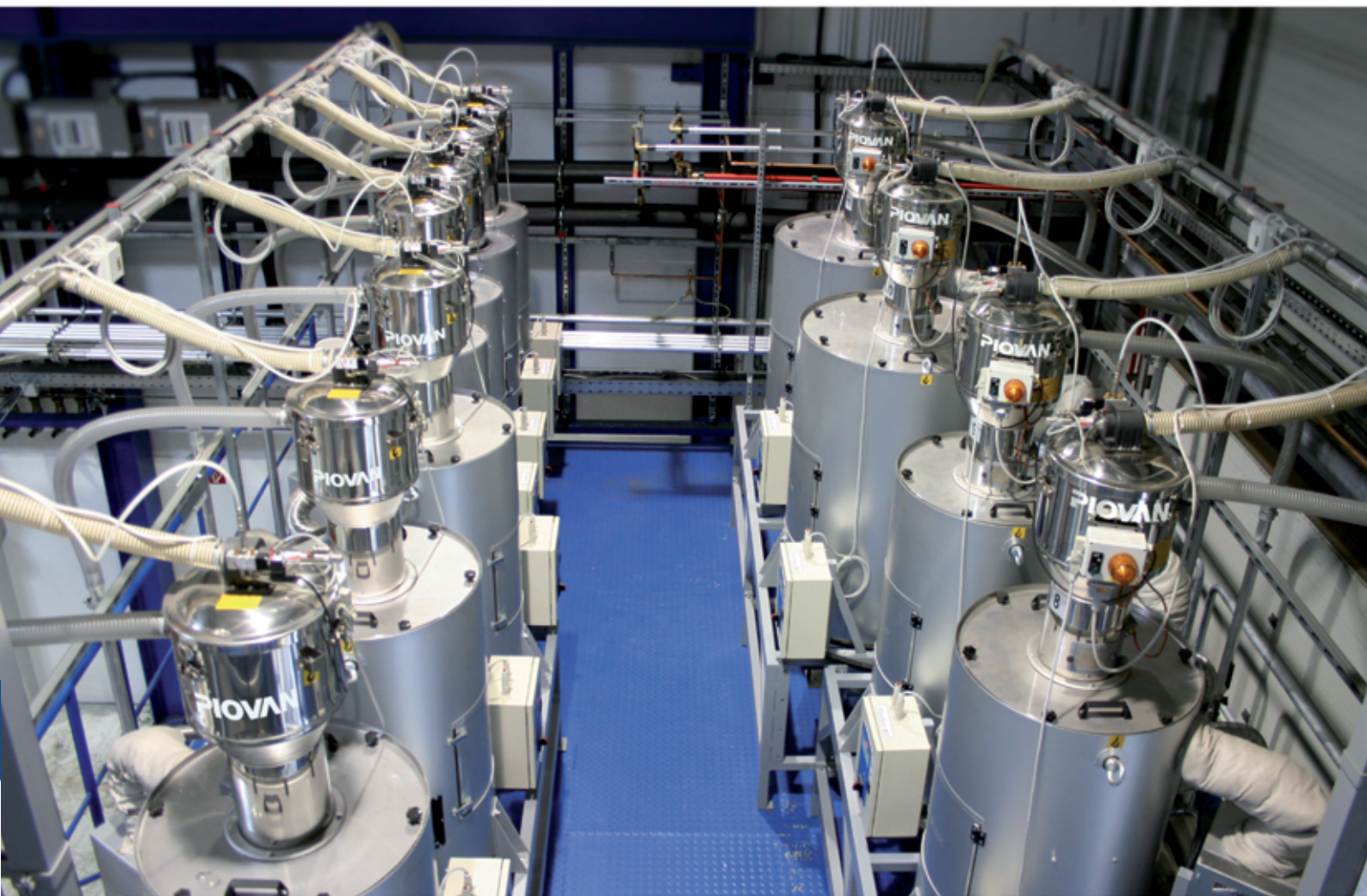
Anticondensação
de moldes

Refrigeração

Granulação

Software
de Supervisão

A experiência que inova



Soluções em Alimentação e Transporte

Maior eficiência energética,
aumento na produtividade e redução de descartes.

- Para grânulos, flakes e moidos
- Sem contaminação ou formação de pó
- Controle amigável de fácil utilização
- Conexão para Software de Supervisão



PIOVAN do BRASIL Ind. e Com. Ltda.
Tel. + 55 11 3693 9500
piovan@piovan.com.br
www.piovan.com.br

PIOVAN

Customers. The core of our innovation

Doce sumo do consumo

O irresistível charme dos mercados de alto giro



Sopradora BA 25: entre as preferidas para bombonas e garrações.

“Como era de se esperar, setores como cosméticos estão com capacidade de sopro excedente, mas pelo movimento no início do ano espero que nossas vendas de máquinas batam as de 2011, cujo bom saldo equivaliu ao de 2009”, pondera Newton Zanetti, dirigente da **Pavan Zanetti**, na pole nacional em sopradoras por extrusão contínua, estrela ascendente no sopro de baixas tiragens de PET e importadora de injetoras chinesas.

De natural fatalista e arisco a dar números, Newton justifica seu moderado

otimismo ao deparar com o pendor de clientes por trocar sopradoras obsoletas e comilonas de energia. No embalo, ele ressuscita um surrado pleito do ramo: um programa de incentivo ao sucateamento de máquinas de idade superior a 10 anos. Em paralelo, o dirigente não espera, em sua área, depressões na rentabilidade causadas pela oferta mundial de máquinas, acentuada pela turbulência econômica internacional. “Em máquinas no Brasil, preços e margens já passam por terrível achatamento e as empresas pouco podem fazer para reagir sem

mudanças no Custo Brasil”, ele julga. A propósito, emenda, devido aos custos chineses, não compensa nacionalizar as injetoras que traz, tal como já o faz com as sopradoras de PET. “Nesse caso, a escala de fabricação não é grande na China e podemos montar essa máquina aqui, vendendo-a com apelo tecnológico e assistência técnica”, justifica.

No ano passado, pinça Newton, sua campeã de vendas foi a compacta sopradora de porte médio e automática BMT 56.6D/H, com fechamento de 11 toneladas e dirigida à frascaria de até cinco litros. “Opera muito com embalagens de um litro em até cinco cavidades em setores às voltas com troca frequente de moldes”, completa o fabricante. Para o período atual, ele acena com a extensão da série HPZ de sopradoras de extrusão por acumulação. “A linha abriu em 2011 com modelos HPZ 300 e HPZ 500, este para grandes volumes de sopro até 200 litros”, expõe Newton Zanetti. “Agora entrarão mais três versões: HPZ 200, 400 e 750”.

Estrelas do balanço em 2011, as vendas de máquinas de 20 litros devem continuar este ano na carteira da operação brasileira da berlinense **Bekum**, nº1 planetária no sopro por extrusão contínua. Segundo Uwe Margraf, diretor da subsidiária no país, a sopradora BA 25, munida de uma estação e com força de fechamento de 20 toneladas, foi a locomotiva das vendas no último período, com destaque na produção de até 90 bombonas de 20



Faça a sua escolha....

**Em parceria com a Kraton
Performance Polymers**

Líder. Estrategista. Pioneiro.

Os polímeros da Kraton oferecem a última tecnologia para diversas aplicações que incluem: aplicações médicas, cuidado pessoal, fios & cabos, tecnologia soft-touch para automóveis e têxteis. A Kraton Performance Polymers é a sua única fonte de soluções altamente inovadoras, serviços e apoio.

Para mais informação ligue +55 (19) 3874-7274 ou visite o nosso website www.kraton.com

litros/h ou até 165 galões (polipropileno ou policarbonato) de 20 litros de água/h. Para continuar a deslancar por aqui, Margraf prevê bom tempo no Brasil para a acessível sopradora BM 304, em estação simples e dupla, e para o nacionalizado modelo BM806 D, equipado com guias lineares e com capacidade fixada pelo dirigente em 8 x 100mm. Entre os mercados mais calientes este ano para suas máquinas, Margraf crava em produtos de



Zanetti: ampliação da série de sopradoras HPZ.

limpeza, lubrificantes e cosméticos.

Recipientes de PET são uma praia particular, capítulo à parte no sopro de termoplásticos. No universo das sopradoras de tiragens maciças, a alemã **Krones** não poderia pintar um perfil mais favorável do Brasil. “O país está sendo visto como o grande mercado nos próximos anos e muitas empresas investem aqui, apesar de o PIB de 200 não ter sido dos melhores, devido à estabilidade econômica”, expõe Ayrton Irokawa, gerente de vendas das Krones

do Brasil. Mas não lhe passa em branco os flancos vulneráveis. “O governo deve atentar bem para políticas de proteção num mundo globalizado, pois a retaliação pode afetar nosso superávit e crescimento”, considera. “No primeiro momento, preocupa a entrada de máquinas importadas mas, quanto àquelas de alta tecnologia, fica difícil a sobrevida para as empresas que não as empregam, pois não há alternativa para baixar custos de produção num ambiente de margens cada vez mais achatadas dos produtos”.

No plano imediato, Irokawa enxerga oscilações no mercado brasileiro de PE, afetado em especial por crises internacionais. “Mas em 2010 ele aqueceu muito e as empresas se preparam para o mesmo índice de crescimento em 2011”, descreve. “Frustrada essa expectativa, hoje temos capacidade ociosa no sopro de PET”. Apesar do passo em falso, o gerente crê na retomada da demanda de máquinas a partir deste ano, impelida pela renovação de linhas, trunfo para baixar custos produtivos, e projetos de fábricas zero bala rascunhados por transformadores. Quanto aos segmentos, Irokawa nota crescimento mais intenso em refrigerantes, “mas a experiência europeia indica água mineral como o maior mercado de PET no Brasil nos próximos anos”.



Contiform3: produção de até 2.250 garrafas/h.

No ano passado, o best seller da Krones no país foi o modelo Contiform S, cujo chamariz é o bloco sopradora/enchedora,



Andrade: cliente mais focado na eficiência do sopro de baixas tiragens de PET.

distingue Irokawa. No momento, o Brasil aloja 16 dessas máquinas blocadas, dotadas de patenteado conceito de sincronização por servomotor e ofertadas em versões de oito a 36 cavidades — esta última apta a soprar 36.000 garrafas/h. Com este aparato, o executivo ressaltava as vantagens obtidas com economia de energia, perdas reduzidas de pré-formas e mecanismos para retomada da máquina em caso de parada. A bola da vez no catálogo da Krones é a sopradora Contiform 3. “Pode gerar até 2.250 garrafas/h e se destaca também pelo estiramento eletromagnético e acionamentos por servo drives”, completa o executivo.

Na trincheira das baixas tiragens do poliéster, o preço tem sido deslocado pela busca de eficiência como o fator que leva o cliente a bater o martelo na compra das sopradoras, percebe Paulo de Andrade, integrante do departamento comercial da paranaense **Multipet**, há 15 anos na estrada nesse nicho. Em 2011, ele seleciona, sem descortinar números, seu modelo mais procurado foi a sopradora ESA-5000, equipada com molde de duas cavidades e produção nominal máxima de 3.000 garrafas/h.

 **Interplast**

2012

**A principal feira do
setor plástico em 2012
e a feira mundial de
construtores de
moldes e ferramentas,
juntas para trazer o
mercado até você.**

Feira e Congresso de Integração
da Tecnologia do Plástico

Feira Mundial de Construtores de
Moldes e Ferramentas, Design e
Desenvolvimento de Produtos

Evento Simultâneo:

**EUR MOLD
BRASIL**



20-24 Agosto

Joinville SC | Pavilhões da Expoville

www.interplast.com.br



(47) 3451 3000

www.messebrasil.com.br
feiras@messebrasil.com.br



Não há beco sem saída

As vantagens de uma tecnologia multipropósito

No penúltimo dia da feira Brasilpack (12-16/3 no Anhembi, SP), Ricardo Rodrigues, diretor da indústria de extrusoras blown **HGR** era só alegria com os pedidos caídos em sua carteira. As encomendas vieram de encontro às suas esperanças de um ano melhor que 2011. “O estúpido repúdio de supermercadistas às sacolas descartáveis baixou em 10% nosso faturamento diante de 2010. Para suavizar o baque, ele passou a depositar fichas em outros redutos de flexíveis ao alcance de suas monoextrusoras. Assim, ele conta com o pique de stretch, coex, filmes técnicos e para alimentos para tocar o barco adiante.

No ano passado, repassa Rodrigues, quem levou a taça de suas vendas foi a extrusora Nitrus VR (velocidade e robustez) 65 mm, com 1.800 m de largura útil, duplo anel de ar e produção máxima de 200 kg/h e mesma rosca para trabalho com quaisquer polietilenos. “Seus diferenciais pintam nos motores w22plus de rendimento extra, troca de filtros pneumáticos de telas, gerenciador de comando (IHM touch screen) easy control e cabeçote com canais duplos de homogeneização”, especifica o diretor.

Filmes de polipropileno estão na



Nitrus VR 65 mm: produção de até 200kg/h com duplo anel de ar.

alça de mira da HGR. Rodrigues designa para essa ofensiva os três modelos da nova série Acqua. “Consta de extrusoras blown com larguras de 500, 900 e 1.100 mm”, antecipa o diretor.

Outro bom bocado que ele tira do forno: a série de máquinas Evo (evolution), composta por quatro configurações de diâmetro de rosca (55, 70, 80 e 100mm) e turbinada por motores W Magnet. “Consumem 32,2% menos

energia que as alternativas convencionais”, realça o fabricante. Ainda na esteira dos avanços contidos na série Evo, Rodrigues se apegua ao conjunto de cilindro e rosca, “de baixíssima geração de calor e excelente plastificação”, e ao aumento da resistência mecânica da película proporcionado pelos cabeçotes bi-fluxo HDS (HDR Dual Spiral).

A **Minematsu** também não cruza os braços. “Estamos lançando a monoextrusora blown MG70 em versão de maior produtividade, sem afetar a resistência e preço do equipamento”, abre o diretor presidente Edson Minematsu. O lançamento, de certa forma, joga lenha na fogueira acesa pelo modelo MG60, o mais vendido pela empresa no ano passado, ele assinala. O incremento da tecnologia, ele deixa patente, é a reação ao alcance da Minematsu para resistir a quedas pontuais da atividade de clientes. “Temos de aguardar a atitude do governo perante o consumo e a retomada do setor industrial”, considera o presidente, encaixando que o reduto de sacolinhas mal influi em sua carteira. Além do mais, ele contrapõe com alívio, as mesmas extrusoras se prestam à produção de filmes de outras embalagens a salvo da ecohisteria.

Sinônimo internacional de extrusoras brasileiras, a Rulli Standard sentiu de leve no balanço a infundada sacolafobia. O gerente técnico Carlos Alberto de Brito concorda que sua carteira de monoextrusoras sentiu o impacto mas, feitas as contas a frio, a empresa fechou 2011 com vendas mais que 22% superiores ao saldo anterior. “Ou seja, caiu o movimento de máquinas para filmes de sacolas, mas o mercado continuou comprando linhas para outras aplicações”. A curto prazo, nota, quem produz a sacola descartável passará para os tipos ditos compostáveis ou sacos de lixo. “As alternativas, também de polietileno, pesam perto do dobro e têm espessura bem maior que a sacola descartável”, ele coloca. Em decorrência, antevê otimista, “será preciso ampliar a capacidade dos transformadores do ramo, mas a demanda por novas extrusoras não



será tão relevante, pois a ociosidade hoje incide em torno de 30% desse segmento”. Nas planilhas da Rulli Standard, aponta o gerente, a venda de extrusoras blown em 2010 gerou o melhor faturamento em 2011.

“Já nas linhas de chapas, as vendas foram maiores em 2010, mas a receita caiu no período seguinte”, amarra Brito.

Brito elege o versátil modelo EF 21/2 sua extrusora de filmes mais vendida em 2011. Seus pontos altos incluem economia de energia, baixa variação de espessura e cilindros bimetalícos capazes de operar três anos sem recuperação, indica Brito. Com larguras de até 1.800 mm, ele completa, essa máquina processa qualquer tipo de polietileno e se adequa ao fornecimento de filmes técnicos, stretch e shrink. Para a temporada atual, solta conciso o executivo, a Rulli Standard promete dar o que falar com o desenvolvimento a quatro mãos com a Weg de motores de rendimento platinum. Visam extrusoras dependentes de potências acima de 150 cv em seus motores principais, esclarece Brito. “Nas extrusoras de chapas, prossegue a busca de consumo energético menor aliado ao aumento da produtividade que, por sinal, já superam em 25% os índices precedentes”, conclui.

EXTRUSÃO RÍGIDA: KRAUSSMAFFEI NADA DE BRAÇADA.



Jell

Anos a fio de nirvana na construção civil incendiaram a demanda por extrusoras de tubos no país. Entre os fabricantes locais, a subsidiária da italiana Bausano não deu entrevista. Na ala dos importadores, no entanto, Klaus Jell, gerente geral da operação brasileira da alemã **KraussMaffei**, cujas máquinas são consideradas as limusines mundiais no ramo, não se fez de rogado. “Em 2011, nossos campeões de vendas no país foram as extrusoras dupla rosca 36D para tubos vinílicos de água e esgoto, fora dutos de drenagem e condução de cabos”, ele expõe. Quanto ao mercado mais gélido em 2011, Jell fica com a extrusão de tubos poliolefinícos, “mas já vejo leve reação nesse segmento”. Para este ano, Jell decidiu enfatizar a oferta de suas extrusoras dupla rosca 36D munidas do conceito de rosca com geometria para alta performance. “É ideal para o trabalho com ampla gama de formulações de PVC, a exemplo de tubos biorientados (PVC-O) ou com revestimento espumado interno”, acena o gerente geral. Entre os requintes da tecnologia, Jell destaca nessas máquinas a zona de pré-aquecimento, trunfo para a flexibilidade no processamento de diversas formulações vinílicas, e a zona de controle de energia, com recursos para aumentar a estabilidade da produção. O comportamento da carteira no primeiro semestre já anima o executivo, com base nas consultas sobre máquinas para tubos de poliolefinas e, na esfera quente do vinil, extrusoras de chapas e de perfis para decks.



Extrusora Krauss Maffei: maior estabilidade no processo.

Devagar com o andor

Há bons sinais, mas o pano de fundo preocupa.



Hece: estímulo da produção regionalizada de descartáveis.

Chegou a hora de pagar a festa da ganância no passado recente, constata Luis Fernando do Valle Sverzut, gerente industrial da **Hece**, boeing nacional em termoformadoras. “O consumo exagerado foi baseado em crédito e veio o momento de honrar esse financiamento”, ele assinala, preocupado com os custos e a alta da inadimplência. Daqui para a frente, ele considera, a Copa de 2014 e as Olimpíadas de 2016 podem azeitar mais uma rodada de aquecimento, mas o país deve precaver-se para não enfrentar uma ressaca após os dois eventos e seria bem melhor ter o foco num crescimento econômico consistente e sustentável.

No universo da Hece, analisa Sverzut,

2009 e 2010 foram pontos fora da curva e a empresa soube singrar no azul proporcionado às vendas de termoformadoras pelo governo, nas vestes do Programa de Sustentação do Investimento (PSI). “2011 marcou pelo retorno à média do consumo de máquinas aferida até 2008”, ele amarra. No ano passado, abre, a Hece vendeu 12 termoformadoras, volume repartido por igual entre copos descartáveis e copos e potes industriais. No primeiro segmento, Sverzut destaca a concorrência doméstica e, no último, as termoformadoras internacionais, “em especial alemãs”. Para o gerente, a união do Custo Brasil, preços nacionais dos insumos e recessão europeia vai ampliar o desembarque de termoformadoras alemãs e deprimir mais ainda a lucratividade da

atividade industrial no país.

Para o período atual, Sverzut refreia o otimismo, mas aponta sinais animadores numa tendência de produção regionalizada, a pulsar no Centro-Oeste, Nordeste e Norte. “Por exemplo, grandes produtores catarinenses de copos descartáveis estão com filiais em forma de fábricas menores e espalhadas pelo país, aumentando assim suas entregas e diminuindo o custo de frete”, constata o executivo.

“Nos últimos anos, a venda de máquinas foi mesmo intensa”, avalia Jorge Lakatos, sócio gerente da **Eleto-Forming**, outro ás nacional em termoformadoras. “Por feeling, considero baixa a ociosidade dessas linhas adquiridas, em razão do número de consultas recebidas de empresas com planos de elevar sua capacidade ao longo deste ano”. Com base nessa perspectiva, Lakatos mantém o astral reluzente, em especial em relação à procura por suas termoformadoras para contraportas e gabinetes de geladeiras. Nos últimos dois anos, ele complementa, sobressaíram em sua carteira os pedidos, colocados também por novas empresas em campo, de embalagens de PET, descartáveis e peças para motos, caminhões e automóveis. Apesar do otimismo, Lakatos trabalha com a visão de um duelo endurecido este ano com termoformadoras importadas oferecidas aqui em condições tornadas mais sedutoras pela recessão europeia e expansão atenuada da China. Nesse contexto, ele enxerga a competitividade nacional abalada pelo Custo Brasil e câmbio. Por essas e



Supravac 2: vocação para peças técnicas.

outras, as exportações deixaram de ser 40% da receita da Eletro-Forming para hoje limitarem-se a encomendas para aplicações específicas, lamenta o empresário.

Lakatos elege a termoformadora Supravac-2, com monoestação automática para vacuum forming, seu best seller em 2011. "Com dois fornos de alta potência e adequada ao trabalho com qualquer termoplástico, ela é ideal para moldar chapas grossas utilizada para peças técnicas do setor automotivo e refrigeração", esclarece o dirigente. "Oferecemos alimentação e descarga automáticas ou a alternativa



Sverzut: altos e baixos contraproducentes da economia.

manual, pela qual o operador necessita apenas colocar a chapa na máquina e retirar as peças prontas." O modelo é ofertado com área de moldagem desde 1300x1000mm a 3000mmx2000mm. Entre outros plus da linha, Lakatos se apegue ao controle de deformação da chapa durante o aquecimento e ao Controle PID individual de temperatura para cada zona de resistência do forno, além do recurso dos quadros de regulação contínua, para facilitar a troca de moldes.

Para o portfólio bombar este ano, Lakatos agenda para maio o lançamento de sua primeira termoformadora (TB 500 X 700 mm) para bobinas, toda elétrica (ALL Servo), tendo na mira artefatos como potes e tampas de polipropileno. "Sua prensa de formagem e corte é manufaturada em estrutura monobloco, com força de corte de 50 toneladas e deformação máxima no molde de apenas 2 centésimos de milímetro", salienta o fabricante. O lançamento também agrega patenteado sistema de fechamento de duplo excêntrico, "conferindo ótima transferência de força, regulação eletrônica do corte e ciclo baixo".

EXACTA

Injection Blow

Seu frasco mais fácil!!!



Injeção e sopro combinados em um único equipamento



MSZ 30 Ton

- Solução ideal para a fabricação de frascos de 2 a 500ml.
- Alta precisão nas dimensões de gargalo.
- Processo limpo que não gera material excedente.



Peças prontas ao sair do molde



Constante desenvolvimento.



• Bloco de válvulas hidráulicas.



• Bloco de válvulas pneumáticas.

Solicite uma visita técnica

HDB Representações Ltda.
Tel.: 11-4615-4655
www.hdbrepr.com.br
hdb@hdbrepr.com.br



A salvo dos excedentes

Um capítulo à parte na transformação de plástico

Com sua demanda por tanques de água, o Nordeste desponta como um eldorado nos exercícios de planejamento da catarinense **Rotoline**, puro sangue em rotomoldadoras construídas no país. No mapa das vendas de 2011, porém, Sul e Sudeste ficaram bons corpos à frente do Norte e Nordeste, situa o sócio gerente Washington De Luccas.

Na contramão do maracanã de competidores a postos em redutos como extrusão de filmes monocamada ou injeção de prosaicas utilidades domésticas, o segmento de rotomoldagem não arfa sob capacidade excedente, julga De Luccas. “Trata-se de um processo relativamente novo no Brasil e é grande o potencial para o desenvolvimento de artefatos rotomoldados”. Até o momento, caixas d’água - símbolo do déficit nacional no



De Luccas: atualização tecnológica reduz ciclos e consumo de gás.



Carrossel: foco em tiragens maiores.

suprimento de água encanada — lideram a produção brasileira de rotomoldados, mas as oportunidades para o processo pulsam no agronegócio, construção civil, transportes, mobiliário, brinquedos e artefatos para animais domésticos, alinha o acionista da Rotoline. Além do mais, salienta De Luccas, a versatilidade do processo de rotomoldagem ainda resvala em grande desconhecimento entre as empresas e outra boa nova é a necessidade de renovação desse parque de máquinas. “A tecnologia atual reduz os ciclos e o consumo de gás, além de aumentar a repetibilidade e estabilidade do processo”, comenta o dirigente.

A estagnação europeia, EUA mal das pernas e o crescimento arrefecido da China devem ampliar a venda no país de linhas de rotomoldagem importadas e,

frisa inconformado De Luccas, a salvo do Custo Brasil. Para fazer frente à ofensiva, a Rotoline mudou-se em 2011 para uma sede maior, com área construída de 6.800 m², e assistência técnica trilingue e virtual para servir mais de 20 clientes em cinco continentes em tempo integral. Sem liberar números, De Luccas afirma que sua imutável campeã de vendas é a máquina “shuttle” ou de duplo carro. “Sua produtividade e economia são respaldadas pela operação com forno central cilíndrico e duas estações de resfriamento, podendo trabalhar apenas com uma”, esclarece o porta-voz da Rotoline. No ano passado, arremata De Luccas, aconteceu o lançamento do modelo Carrossel, para altas tiragens, e de auxiliares como o medidor de controle de temperatura do molde e um sistema de aspersão de água nos moldes. •

Injeção de sangue bom

Em cenário global conturbado, Brasil alavanca vendas da Engel



Neumann: protecionismo enfraquece também a indústria nacional

Com a Europa em marcha lenta, Estados Unidos tentando se levantar e China crescendo mais moderadamente, o Brasil caliente enche os olhos de Peter Neumann, CEO da **Engel**, às global em injetoras. Segundo estimativas do próprio executivo, o mercado brasileiro para este tipo de maquinário em 2011 bateu 3.000 unidades, pela primeira vez ultrapassando os Estados Unidos. Sem abrir o número de equipamentos enviados para cá no ano passado, Neumann coloca o país como seu quarto maior consumidor, atrás, pela ordem, de Alemanha, China e EUA.

“Foi um dos melhores resultados vistos no Brasil, um mercado que normalmente se situa em 1.900 a 2.000 máquinas”. Já os Estados Unidos, cujas compras anuais de injetoras costumavam somar cerca de 2.700 máquinas, no último exercício contabilizou apenas 1.700, ele diz. Assim, ao comparar o tamanho destas duas indústrias transformadoras, no Brasil há um potencial muito maior de crescimento e a tendência pode continuar ao longo dos próximos anos, prevê. “O país tem uma grande população de jovens. Elas demandam mais tecnologia e conforto, o que significa oportunidades

para os setores eletroeletrônico e de automóveis”, avalia.

A indústria automotiva, aliás, absorve 50% dos negócios da Engel, com sede na Áustria. Embalagens e peças técnicas, além de UD's, também têm uma participação expressiva, afirma o CEO. Contudo, a empresa preza pela qualidade e alta tecnologia de seus modelos, e baratear os preços, às custas da perda do padrão do maquinário, não está nos planos. “Não queremos competir nesse segmento. Máquinas baratas tendem a vir de chineses, que contam com custos de produção mais baixos”, delimita.

Para o ano fiscal findo em 31 de março, a Engel projeta vendas recordes de quase 800 milhões de euros. O segredo do sucesso, avalia o dirigente, está nas relações de longo prazo com os clientes ao redor do mundo. “Somos uma empresa com controle 100% familiar e hoje isso recuperou seu valor”. Por isso, atrair capital de fundos privados, presentes hoje em muitas grifes europeias e americanas de maquinário para plástico, é hipótese jogada para escanteio por Neumann. Com os fundos compartilhando a administração, comenta o CEO da Engel, há constantes mudanças de liderança e nas estratégias de condução do negócio. “Não queremos oportunamente entrar em determinado mercado em um momento de crescimento e simplesmente sair se a situação deteriorar”, ele assinala, aludindo à postura habitual dos fundos.

Vendas de robôs, que por sinal nos últimos anos não estiveram sob os holofotes, crescem rápido por aqui. “Talvez até de forma mais acelerada do que a comercialização das próprias injetoras”, aponta. No mercado mundial, a Engel deve vender no ano fiscal 1.200 robôs, uma marca histórica. “Oferecemos um pacote completo às células de produção”.

Para 2012, o crescimento do setor automotivo deve continuar alavancando negócios brasileiros. Neumann, inclusive, menciona a estimativa da **Associação Nacional dos Fabricantes de Veículos Automotores (Anfavea)**, que aponta para produção de 3,5 milhões de unidades, 2% a mais em comparação a 2011. Segundo o CEO, é justamente o mercado doméstico que puxará os resultados, uma projeção otimista, uma vez que o menor crescimento do PIB brasileiro, de apenas 2,7%, foi afetado pelo mau desempenho da indústria – “crescimento” de 0,1%.

Um aspecto crucial dos consumidores do maquinário Engel no Brasil é a ênfase na economia de energia, insumo cujos custos brasileiros são o segundo mais alto do planeta. “Os transformadores necessitam de investimento em novas tecnologias focadas na redução desses gastos”, assinala. Aportes na renovação do parque da indústria plástica brasileira permanecem sob uma boa perspectiva, ele diz. Dados da **Associação Brasileira da Indústria do Plástico (Abiplast)** apontam para uma manutenção no nível de gastos em máquinas e equipamentos este ano. Em 2011, segundo a entidade, os transformadores brasileiros desembolsaram R\$ 4,9 bilhões para esse fim.



Modelos elétricos BMW: peças injetadas por máquinas Engel na Alemanha

A adoção de mais medidas protecionistas que possam vir a ser implementadas pelo governo Dilma no setor de bens de capital é um tema apalpado com cautela pelo CEO da Engel. “No fim das contas, isso enfraquece a própria indústria nacional”, analisa. Ele explica que com a concorrência, produtores precisam buscar novas tecnologias para oferecer um portfólio melhor e mais barato. “Com uma economia protegida, fabricantes se tornam preguiçosos nesse sentido.”

Aliás, enquanto a **BMW** não bate o martelo a respeito do investimento na sua planta brasileira, na Alemanha a montadora aproveita os préstimos das injetoras Engel. Os modelos elétricos i3 e i8, cujos lançamentos devem acontecer no próximo ano, têm suas partes de plástico quase exclusivamente feitas nas máquinas da fabricante austríaca.

Já o setor brasileiro de construção civil, apesar das boas perspectivas, não entra na lupa da Engel para 2012. No passado, a fabricante sobressaiu como fornecedora de injetoras para conexões de PVC. “Agora estamos dependendo do desempenho dos clientes aqui. De qualquer forma, creio que eles chegaram a uma capacidade instalada que supre a demanda atual, por isso não vejo grandes projetos em expansões”, conclui. Entre os novatos no ramo de tubos vinílicos, a Fortilev confirma ter investido em injetoras Engel para produzir conexões. •



Engel: transformador brasileiro quer economia de energia

Um pequeno detalhe

Em qualquer discussão sobre o que mais falta ao Brasil para seguir o seu crescimento econômico, inevitavelmente alguém sempre saca a palavra infraestrutura. Hoje, parte do Custo Brasil deve ser creditado às péssimas condições de nossas estradas.

Buscando as razões históricas para esse entrave, lembramos que durante o período de governo militar e pré-militar, refém do efeito expansionista da indústria automobilística americana, o Brasil foi incentivado a criar o seu modelo logístico baseado nas rodovias em detrimento do transporte ferroviário. Àquela época, dezenas de projetos saíram do papel, recortando o país.

Após décadas, fica evidente que hoje temos algo de muito errado. O país tem procurado atalhos privatizando certos trechos, mas é consenso que vivemos às voltas com uma grande deficiência estrutural em nossa malha rodoviária. As causas na raiz desse processo se resumem à falta de planejamento, manutenção e expansão de todo sistema.

Dentro desse contexto, meses atrás a empresa que dirijo vivenciou uma grande frustração. Após pesquisas de mercado, a **Fibrasa**, fabricante de embalagens termoformadas e injetadas, decidiu desenvolver determinada linha bastante competitiva de baldes industriais injetados. Ela preservaria as necessidades atuais de resistência, estocagem e estanqueidade.

A concepção e o design do produto, assim como o projeto dos moldes, foram feitos por profissionais dinamarqueses.



Sergio de Castro

O mercado alvo eram os alimentos, principalmente margarinas e maioneses. Os moldes foram fabricados sob a supervisão dos seus mentores. Para fechar a equação, foram adquiridas injetoras de ciclo rápido e definido o emprego de uma resina de alta fluidez, similar àquela usada nos produtos análogos com que tivemos contato no mercado europeu.

Como parte do investimento, contratamos um estudo que simulava nos computadores o produto em questão, assim como suas características mecânicas e propriedades. Adaptações nas linhas de envase dos possíveis usuários dessa embalagem já haviam sido planejadas e definidas. Solicitamos até patente para certos detalhes do projeto.

Com os moldes prontos, após diversos tryouts ainda no fornecedor, iniciamos a fase de testes e amostras. Enviamos lotes piloto aos clientes juntamente com nossa equipe técnica. Dentro de uma realidade normal de curva de aprendizagem tudo aconteceu de maneira muito positiva. O sucesso era iminente.

Como manda a norma técnica, aguardamos alguns dias com os baldes

envasados e empilhados na câmara fria. A pedido do departamento de supply chain, um de nossos clientes resolveu comprar um lote maior e transportá-lo, já envasado, entre suas unidades. Nesse momento começaram os problemas: o sistema montado esqueceu que nossas estradas estavam dentro do contexto de fornecimento. Os inúmeros buracos e trepidações excessivas, fruto do descaso e falta de manutenção por parte do governo, faziam com que os baldes amassassem e as tampas abrissem, causando danos irreparáveis ao alimento transportado.

Chamamos os projetistas e, junto com nossa equipe, fizemos inúmeras modificações nos moldes, sugerimos e assumimos o custo de reforços na embalagem do produto acabado, convidamos o fabricante de resina para opinar no projeto – enfim, todas as providências possíveis foram tomadas. Após seis meses de tentativa aceitamos que os esforços foram em vão e que fomos vencidos pelas estradas. A única alternativa foi sucatear parte dos moldes e, em alguns casos, aumentar a parede do balde e voltar ao trivial.

Um dia espero poder chamar nossas estradas de “tapetes”. Este é mais um dos muitos casos em que o Custo Brasil minou a competitividade da indústria. Precisamos reagir rápido, o mundo está cada vez mais plano. •

Sergio de Castro é diretor presidente da indústria Fibrasa.

Entre desigual e sem igual

O governo revê o conceito da similaridade local em máquinas

O governo Dilma ventilou na mídia, em 2 de março último, mais uma intenção de mudar a regra no meio do jogo. Dessa vez, cismou de alterar a análise de redução do imposto de importação para máquinas sem similar nacional (Ex tarifário). Entre as guinadas apalpadas, acenou o noticiário, consta a diminuição do benefício quando uma combinação de máquinas ou um sistema integrado possua componentes fabricados no país. Para engrossar o caldo, o governo acena com a presença do Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES) ao longo do processo. A Associação Brasileira da Indústria de Máquinas e Equipamentos (Abimaq) assumiu o encaminhamento do pleito, indefinido até o fechamento da edição e visto de forma controversa pelos elos da cadeia do plástico. Confira aqui.

Abiplast

RISCO DE ONERAR O INVESTIMENTO



José Ricardo Roriz Coelho, presidente da Associação Brasileira da Indústria do Plástico (Abiplast)

“Do aspecto positivo, essa ponderação relacionada à existência de componentes com produção nacional aumenta a proteção dos produtos da cadeia de bens de capital, protegendo produtos e componentes de maior valor agregado que o setor produz. E a inclusão do BNDES como parte interessada na análise de concessão do “Ex” representa mais um respaldo técnico ao processo. Do outro lado, é fundamental considerar que essa ponderação por conteúdo nacional tornará maior o custo de investimento por parte do setor industrial. Afinal, a despeito da produção nacional de

componentes, se não houver a produção da máquina ou equipamento em seu conjunto, a solução será a importação e esta será menos beneficiada com o instrumento do ‘Ex tarifário’.

A inclusão do BNDES como parte do processo também pode ocasionar um aumento no tempo de conclusão da análise. O que pode ser traduzido como um maior custo de transação e insegurança jurídica quanto ao investimento a ser realizado num bem de capital sem similar nacional.

Em decorrência do Custo Brasil, fator que torna mais custoso investir no país, a consecução de medidas restritivas ao fornecimento de ‘Ex tarifário’ para bens de capital poderá ocasionar um aumento adicional neste custo relativo de equipamentos em comparação com o mercado internacional. Isso pode impactar na competitividade do nosso setor”.



Abiquim

INCERTEZAS PREOCUPANTES



Henri Slezynger, presidente da Associação Brasileira da Indústria Química (Abiquim) e do Grupo Unigel.

“Claro que o importador da máquina gostaria de pagar a menor tarifa possível, que o deixe em melhores condições competitivas. Se um conjunto tem alguns componentes importados com similar nacional, é importante assegurar que a substituição destes componentes pelos fabricados localmente não deva afetar a eficiência e produtividade do conjunto. Também é essencial assegurar que o prazo de entrega deste substituto nacional não vai atrasar a entrada em produção do conjunto.

A Abiquim quer apoiar a indús-

tria nacional de máquinas e equipamentos para a indústria química e para a de transformação de plástico. Esse respaldo decerto contribuirá para o seu próprio fortalecimento e segurança de abastecimento. No entanto, não é justo atrasar grandes investimentos sem haver a certeza de que os componentes nacionais atendam as especificações e condições comerciais necessárias”.

CSMAIP

UMA LUPA MAIS POTENTE



Ricardo Prado Santos,
1º vice presidente da
Câmara Setorial de
Máquinas e Acessó-
rios para a Indústria de
Plástico (CSMAIP) e
vice-presidente para
América Latina da
Piovani

“N ão me parece que o governo esteja tentando dificultar o processo, mas reorganizando-o. Afinal, dentro de uma importação de um equipamento que não conta com similar nacional, estavam sendo incluídos, em alguns casos excepcionais, uma série de outros equipamentos com similar nacional que entravam no ‘Ex’ como um ‘sistema’. Segundo o noticiário, estes equipamentos adicionais que pegavam carona no Ex. estão sendo melhor analisados e proporcionalmente, influenciando no grau de redução da alíquota de importação. Portanto me parece um ajuste de processo para permitir que os equipamentos sem similar nacional continuem a gozar de ‘Ex’. enquanto os outros com produção local tenham a sua alíquota correta conforme estabelecido pela Receita Federal.”

Importador

BARREIRA É TIRO NO PÉ



Christoph Rieker,
diretor da Sumitomo
Demag do Brasil

“É óbvio que sou contra mais esta medida protecionista do governo brasileiro. Ela visa proteger a indústria de máquinas nacionais. No entanto, vai prejudicar o intento de outros setores da manufatura brasileira de ganhar acesso a novas tecnologias com equipamentos mais produtivos e precisos e de menor custo em seu produto acabado. Terão que pagar mais caro. Com certeza, não é a melhor forma de se proteger a indústria nacional: no geral, aumenta o custo final das peças acabadas e diminui a competitividade da indústria local. Por ironia, acaba onerando o custo das peças compradas pela indústria de máquinas nacional no mercado local, encarecendo assim as linhas nacionais.

O governo deveria estimular parcerias das industriais nacionais com as de fora, dando incentivos fiscais a desenvolvimentos tecnológicos das empresas de máquinas, e não simplesmente levantar novas barreiras protecionistas. Elas só incentivarão a indústria nacional a não investir nas mais modernas tecnologias. •



DRAPEX®

- Óleo de Soja Epoxidado
- Óleo de Soja Epoxidado Desodorizado

PLASTABIL® MARKSTAB®

- Estabilizantes térmicos para PVC (Rígido e Plastificado), Kickers e Fosfitos Orgânicos

PLANAGEN®

- Agentes Esponjantes/Expansores

ESTEARATOS DE:

- Magnésio • Cálcio • Zinco • Sódio
- Monoestearato de Glicerila

INBRAGEN®

- Branqueador Óptico

INBRAPON®

- Estearatos metálicos em suspensão



ABNT NBR ISO 9001:2008

Vendas e assistência técnica:

Tels.: (11) 4061-9001/9002

Fax: (11) 4061-9010

vendas@inbra.com.br

www.inbra.com.br

Filmes de prender o fôlego

Flexíveis crescem em meio à calmaria da transformação em 2011

O setor brasileiro de embalagens flexíveis conseguiu, em 2011, se descolar do restante da indústria plástica e aumentar sua produção física em 1,1% para 1,84 milhão de toneladas. “Apesar de positivo, o resultado ficou muito aquém das estimativas iniciais”, ressalva Alfredo Schmitt, presidente da **Associação Brasileira da Indústria de Embalagens Plásticas Flexíveis (Abief)**. Já o faturamento bateu R\$ 11,2 bilhões, uma expansão de 4,4%. “O desempenho em valor é também devido a um incremento de 3,3% nos preços”, explica.

Pelos cálculos de Schmitt, atualmente a indústria possui capacidade instalada perto de 2,4 milhões de toneladas anuais, sendo que a taxa de ociosidade normalmente fica em 20%. Segundos dados compilados pela associação, no ano passado a produção brasileira de flexíveis correspondeu a 48,4% do consumo aparente nacional de todos os tipos de polietileno (PE) e de polipropileno (PP). O setor, ele explica, é majoritariamente suprido pela resina nacional fornecida pela **Braskem**, porém a participação da matéria-prima estrangeira já chegou a suprir 35% da demanda doméstica.

No campo do comércio exterior, 2011 do mesmo modo poderia ter sido melhor. Importações de flexíveis cresceram 22,8% em valor e 11,5% em volume, para US\$ 573 milhões e 120.000 toneladas. Exportações também aumentaram, mas de forma

moderada. O Brasil exportou 62.000 toneladas no ano passado, um incremento de 1,6%. As cifras das vendas internacionais chegaram a US\$ 215 milhões, 12,6% a mais versus 2010. Como resultado, o déficit no segmento totalizou 58.000 toneladas e, em valor, US\$ 358 milhões. “Para se ter uma ideia de como a situação se deteriorou, em 2005 o déficit era de apenas US\$ 4 milhões,” ilustra o dirigente. Em volume, no ano de 2008, havia um saldo positivo de 3.000 toneladas, acrescenta.

De acordo com a **Associação Brasileira da Indústria do Plástico (Abiplast)**, filmes de BOPP representaram boa parte do total de flexíveis trazidos para cá no ano passado. Desembarcaram no Brasil 31.700 toneladas do filme, inclusas na conta as versões impressas e lisas, correspondentes a US\$ 111,5 milhões.

Sem especificar quais segmentos receberam mais investimentos no ano passado, Schmitt avalia que os gastos com modernização foram satisfatórios. “Houve, sim, importantes aportes por conta de programas do governo e do próprio PSI (Programa de Sustentação do Investimento do **BND**)”, nota. Sobre a saturação de alguns redutos, ele apenas comenta sobre a necessidade de setores específicos, como stretch, em melhorar sua produtividade para sobressair no mercado. “Este é um setor que investiu pesado em máquinas e pessoal para manter suas operações”. De qualquer



Schmitt: investimentos em máquinas.

forma, os transformadores, ele protesta, competem com stretch da Argentina que chega aqui com preço de matéria-prima.

Segundo Schmitt, a indústria de flexíveis no Brasil passa por uma “crise de competitividade”, abrangendo todos os fatores de produção, desde o suprimento de matéria-prima, energia, custo de mão de obra e falta de infraestrutura adequada. Além do mais, assinala, atualmente há uma concorrência muito mais acirrada com o importado. “Para complicar, o câmbio tem facilitado demais a entrada de artefatos fabricados lá fora”, situa.

Embora em 2011 o setor de flexíveis tenha crescido até uniformemente, a exceção ficou por conta das sacolas plásticas descartáveis, cuja produção rondava a média de 120.000 t/a. Mesmo sem dados concretos, Schmitt admite desaceleração da produção. Afinal, as sacolinhas têm protagonizado impasses entre supermercados, governo e população, em especial em São Paulo, maior centro consumidor do país. “Mas não acredito em guerra perdida,” diz Schmitt, otimista. •

Panorama visto da fonte

Novos porta vozes da Braskem avaliam perspectivas nacionais e globais para a cadeia do plástico

A queda da produção da transformação brasileira em 2011 e as mazelas do Custo Brasil têm o seu peso, mas sozinhas não dão conta de delinear o cenário intrincado da petroquímica nacional e seu esforço para se sobressair frente às perspectivas globais. Tópicos como os desenvolvimentos do eteno extraído do gás natural separado de amplas reservas de xisto nos EUA, o crescimento das exportações asiáticas e o mercado argentino fechado dão o tom do que está por vir. Nesta entrevista, os vice-presidentes da **Braskem** Luciano Guidolin, responsável por poliolefinas e renováveis, Marcelo Carqueira, de vinílicos, esmiúçam as turbulências e oportunidades de um novo ciclo na indústria.

PR – Houve um declínio das importações brasileiras de polietileno (PE) norte-americano e subida de importações do Oriente Médio e da Europa. De 2008 a 2011, as remessas dos EUA caíram 42% e as do Oriente Médio saltaram de uma fatia de 2% para 13%. Como a Braskem avalia essas alterações no ranking dos exportadores de PE para o Brasil?

Guidolin – Hoje temos vários países exportadores e essas vendas internacionais são feitas de duas maneiras. Ou o PE é exportado para clientes cativos,



Foto: Flávio T. Hertha

Guidolin: shale gas ainda é uma aposta dos EUA.

como exportações da Braskem para a Argentina, ou é vendido no mercado livre. Neste último cenário, a empresa tem um excedente momentâneo colocado na mão do trader e este busca demanda onde ela estiver. Vimos no segundo semestre do ano passado uma retração da China devido ao controle no mercado de crédito. Empresas começaram a ter dificuldade em conseguir financiamento. Naquele momento, exportações do Oriente Médio começaram a se espalhar pelo mundo. Isto é natural, é parte do jogo e normalmente acontece quando a China está menos demandante.

Quanto à queda de exportações dos EUA, seu mercado doméstico de PE cresceu no ano passado após períodos de decréscimo e a capacidade doméstica norte-americana é limitada. Ainda que se fale da competitividade do shale gás (gás



Foto: Flávio T. Hertha

Carqueira: matéria-prima é o desafio para futuras expansões de PVC.

natural obtido do xisto), a capacidade de transformar o gás em PE tem um limite. Os ativos nessa área ainda são restritos nos EUA e o grosso da produção se concentrou no mercado regional, com alguma coisa vindo ao Brasil. No ano passado, tivemos mais produtos do Oriente Médio colocados no mercado tradable por falta de demanda em seus respectivos consumidores cativos.

PR – Essa tendência tende a perdurar nos próximos anos, visto que os EUA têm mostrado um crescimento consistente enquanto a China deve crescer mais moderadamente?

Guidolin – Há o fator do mercado, mas também o das matérias-primas e balanço econômico de cada região. Vemos que as regiões mostram tendências de crescimento da demanda, tanto nos EUA quanto na Ásia. Além do mais, houve mais investimentos na região asiática do que nos EUA. Assim, a capacidade

de oferta focada na Ásia é alta. Nos EUA, precisamos do mapeamento do momento em que a capacidade vai surgir como resultado nos investimentos em shale gas. Dependendo do equilíbrio de oferta e demanda pontual, além de matéria-prima e estrutura de custos, haverá sobra de resina ora nos EUA ora no Oriente Médio. Mas não vemos uma tendência estrutural. No médio prazo, os EUA podem ser menos exportadores, mas no longo prazo, com projetos em implementação, talvez eles possam ser mais exportadores.

PR- Não há uma tendência concreta e palpável?

Guidolin – De qualquer forma, há um crescimento de demanda maior que o da oferta nos próximos cinco ou seis anos. Alguns analistas dizem que isso nos levará a um super ciclo de alta. Mas paira a grande dúvida de qual será o real crescimento da demanda. Investimentos em grande volume na petroquímica da Ásia estão na China e serão focados em suprir o mercado local. Ninguém acredita que a



Petroquímica: incertezas na órbita do novo ciclo de investimentos.

China será exportadora de petroquímicos. Ela é exportadora de transformados. Nos Estados Unidos ouvimos sobre muitos aportes em shale gas, mas são investimentos de maturação lenta. São cerca de cinco anos para se ter um cracker, o que joga este panorama para 2018-2020. Hoje, se não me engano, há cinco crackers anunciados nos Estados Unidos para os próximos anos. Isso é pouco. E nenhum começou a ser construído. O shale gas é uma grande notícia, mas não deixa de ser uma aposta. Há dois ou três anos,

houve uma elevação nos preços de gás nos EUA e empresas investiram muito em importação de gás natural liquefeito (LNG). De repente, o jogo virou e apareceu o gás de xisto. Por isso existe cautela. Há também os investimentos regionais, como a Braskem no México, com Etileno XXI, e o Comperj, no Brasil. Eles vão abastecer melhor as nossas regiões. Por isso, é difícil dizer quem vai colocar mais material no mercado livre nos próximos anos.

PR – A Braskem desgargalou a produção de PVC com dicloroetano (EDC) que exportava. Como ela pretende expandir para acompanhar a demanda sem EDC e eteno e com alternativas mais baratas de PVC via gás de xisto nos EUA?

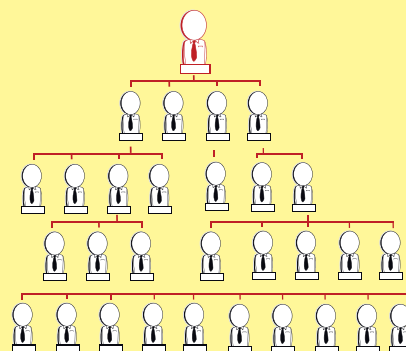
Cerqueira – A planta de Alagoas parte em maio, adicionando 200.000 t/a à capacidade da Braskem. Assim, deixamos de exportar EDC. Vamos usar a matéria-prima disponível e uma parte menor passamos a importar. Para projetos futuros estudamos alternativas. Uma é

UM POLIMENTO NA PRATA DA CASA

A **Braskem** prima pela preferência por executivos que se projetaram internamente no leme das suas unidades de negócios. Fiel a essa inclinação, realinhou os líderes no topo das operações. Rui Chammas, previamente vice-presidente de polímeros, assumiu a área de petroquímicos básicos. O cargo era antes ocupado por Manoel Carnaúba, que toca agora projetos pessoais. A unidade então liderada por Chammas foi dividida em duas: com a vice-presidência responsável por poliolefinas e renováveis ficou Luciano Guidolin e Marcelo Cerqueira assumiu o mesmo cargo em relação à unidade de vinílicos.

A ideia de separar as áreas se desenvolveu com mais força quando Luiz Mendonça, então VP de negócios internacionais da Braskem, foi convidado para liderar a ETH, braço de bioenergia da **Odebrecht** e do qual, aliás, veio Luciano Guidolin. “O interesse era ter mais executivos de linha focados em estratégias de uma parte determinada da empresa”, explica Chammas. “Éramos três, nos tornamos cinco.”

A unidade de negócios internacionais também foi repartida. Fernando Musa ficou responsável por Estados Unidos e Europa, enquanto Roberto Bischoff, que já liderava o projeto Etileno XXI no México, abraça também à América Latina, exceto Brasil.



produzir no Brasil e outra é trazer EDC de outra região. Com relação ao shale gas, fica muito atrativo produzir cloro, soda e EDC nos Estados Unidos. Mas há também a questão logística envolvida e trabalhamos em busca da melhor solução para uma segunda planta. Não temos ainda a resposta, mas essas duas hipóteses não estão descartadas.

PR- E como influem nesse quadro os projetos com base carvão na China?

Cerqueira- A partir de 2004, quando a China começou a investir no carvão, rota não muito amigável ao meio ambiente, ela se tornou competitiva. A partir de 2008, com o avanço no shale gas, a China perdeu a liderança. Hoje boa parte das plantas chinesas opera com carga baixa ou parada. Com o advento do gás de xisto, o custo de energia caiu

muito nos Estados Unidos, embora não existam por ora novos crackers operando exclusivamente com shale gas.

PR- Isso enfraquece então o poder de fogo do vinil pela rota carboquímica?

Cerqueira – A China não tem interesse em exportar energia elétrica na forma de produtos básicos. O interesse em pegar energia, transformar em PVC e exportar o polímero, mesmo sendo base carvão, não é alto. Por isso, empresas com base na rota carvão estão rodando baixo. Já nos Estados Unidos, o shale gas está sendo extraído. No norte do Texas há uma quantidade grande dessa matéria-prima alimentando os pipes de gás natural de onde é tirado o etano. O que ainda não existe é uma produção nova (N.R. - novos complexos). A grande

maioria dos produtores de cloro e soda nos Estados Unidos gera a própria energia a partir do gás, e com o excesso de oferta isso foi suficiente para baixar os custos.

PR – A Argentina, maior cliente internacional de resinas e transformados do Brasil, fecha sua economia cada vez mais. Qual o plano B da Braskem para compensar as perdas no comércio exterior?

Guidolin – Embora não caiba à Braskem julgar a condução de um país por seu governo soberano, a Argentina é deficitária estruturalmente em várias cadeias. Por isso é natural que os processos se normalizem, inclusive no polipropileno (PP), resina na qual a Argentina depende de importações. Não é a intenção do país parar as máquinas e importar produto acabado. Em outras cadeias há a

>> more than additives

NAFTOSAFE

Estabilizantes à Base de Cálcio-Zinco e Orgânicos

NAFTOBLEND

Blendas para Poliolefinas

NAFTOVIN

Sais de Chumbo

ESTEARATOS

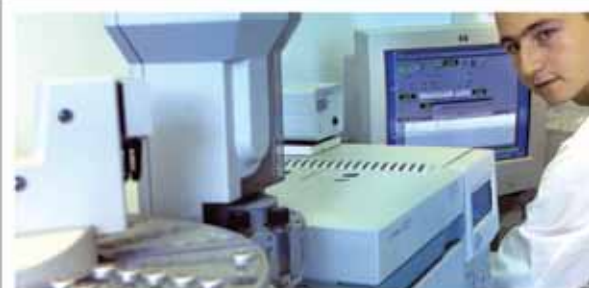
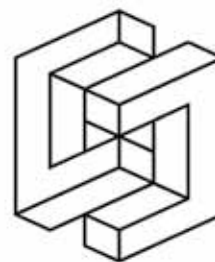
*Estearato de Cálcio
Estearato de Zinco*

NAFTOLUB

Lubrificantes

NAFTOMIX

Estabilizantes Coprecipitados à Base de Chumbo



Chemson
Ltda.

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

BRASKEM: 2011 FOI UM ANO VIVIDO PERIGOSAMENTE

Fernanda de Biagio

A queda da produção da transformação nacional, somada à entrada de resina importada durante o ano de 2011, fez com que as vendas de polietileno (PE) e polipropileno (PP) da **Braskem** no Brasil declinassem 2% no último exercício, passando de 4,062 milhões de toneladas em 2010 para 3,978 milhões de toneladas. O mercado doméstico absorveu 2,675 milhões de toneladas no ano passado, uma queda de 8% parcialmente compensada pelo incremento de 13% nas exportações, que atingiram 1,303 milhão de toneladas.

Só em PEs, a Braskem vendeu ao mercado interno 1,525 milhão de toneladas no ano passado em comparação a 1,675 milhão em 2010. Exportações, por outro lado, subiram de 823.328 t em 2010 para 881.762 t um ano depois. Em PP, vendas domésticas declinaram de 1,233 milhão de toneladas em 2010 para 1,150 milhão. Volumes de PP destinados ao mercado externo foram de 330.730 t para 421.648 t no total do exercício.

A produção doméstica de poliolefinas declinou 4% em 2011 e totalizou 3,957 milhões de toneladas. Esse resultado foi influenciado por paradas programadas e não programadas no período. Para 2012, comentou o CEO Carlos Fadigas durante a apresentação do balanço da empresa, não estão agendadas paradas nas quatro centrais de matéria-prima, porém devem ocorrer manutenções em algumas das plantas da segunda geração. A produção de PEs no ano passado chegou a 2,391 milhões de toneladas versus 2,537 milhões em 2010. A produção de PP foi de 1,565 milhões de toneladas, abaixo de 1,598 milhões de toneladas sob a mesma base de comparação;

As vendas totais de PVC caíram 4% em 2011, chegando a 484.000 t. A produção do vinil ficou em 439.000 t, 8% menor versus 2010. O apagão no Nordeste, segundo a petroquímica, foi a razão por trás do desempenho das operações, impactadas até meados de maio do ano passado. A partida da expansão da planta de PVC de Alagoas está agendada para maio deste ano, adicionando 200.000 t/a à capacidade total, que chegará a 650.000 t/a.

Para negócios internacionais, que incluem ativos de PP nos Estados Unidos e Alemanha, a variação foi positiva no ano passado. A produção aumentou 20%, de 840.022 t em 2010 para 1,010 milhão de toneladas no ano passado. A alta, de acordo com a Braskem, foi influenciada pela incorporação das plantas adquiridas da **Dow Chemical**. As vendas saltaram de 840.095 t para 1,016 milhão de toneladas, alta de 21%.

A receita líquida consolidada da Braskem bateu R\$ 33,2 bilhões em 2011, um acréscimo de 19% em comparação ao ano anterior. A melhora foi atribuída ao aumento dos preços médios praticados. No ano, a petroquímica reportou prejuízo de R\$ 517 milhões em comparação a um lucro líquido de R\$ 1,889 bilhão em 2010. Além do menor desempenho operacional, contribuiu para o resultado, disse a Braskem, uma despesa financeira de R\$ 2,8 bilhões influenciada pela depreciação do real no ano, levando a uma variação cambial negativa líquida de R\$ 1,2 bilhão.

Fadigas ponderou que o ano passado foi difícil para a indústria brasileira e culpou, em grande parte, o efeito dos portos incentivados em diversos Estados para o aumento das importações, que foi adicionado à influência dos patamares do câmbio.



PVC em Alagoas: mais 200.000 t/a.

integração regional, como ocorre com PE. Acreditamos que os esforços irão se equalizar passado o primeiro momento de ajustes de licenças e autorizações. Pode ser que de início haja a absorção dos estoques, seja em produto acabado ou em matéria-prima. A Braskem atua há 17 anos na Argentina e tem apoiado as empresas locais a continuar investindo. A nossa confiança é que esse contexto seja transitório. Se a Argentina realmente se fechar com relação a todas as importações, vamos buscar outros mercados na região.

A Argentina tem uma demanda que não pode ser suprida na totalidade por sua oferta e os fornecedores brasileiros são os melhores para certas necessidades. Isso não vai deixar de existir. É pouco

intuitivo acreditar que a Argentina tome medidas que faça sua indústria diminuir de tamanho.

PR – O apelo de marketing dos produtos verdes começa a dar sinais de saturação. Para o PP verde há um quadro bem diferente da curiosidade e divulgação que o PE verde desfrutou. Isso estava nos planos?

Guidolin – Desconheço outros produtos realmente diferenciados como o PE verde, que absorve CO2 da atmosfera e o transforma em resina plástica igual ao tipo de origem fóssil, plenamente reutilizável, reciclável e facilmente transformável. Há muita gente que diz ter um produto verde e há

outras que enxergam não só a moda, mas o conceito por trás do verde e do sustentável. Investimentos em ciência e tecnologia para produtos renováveis são estruturais e fortes. Não é à toa que isso seja replicado. Percebemos outros produtos, de outros campos tecnológicos, que podemos vir a explorar. Também vimos que o primeiro produto teve uma receptividade muito positiva. Clientes gostam do PE, mas dizem, por exemplo, que se fosse PP seria melhor para suas aplicações. O sentimento resultante de diálogos com a cadeia é que para o PP há uma demanda ainda maior. Para corresponder à expectativa, a Braskem está em mais de uma rota em PP; para poder trazer o produto ao mercado.



POWERScope
PRO MARK Edition ■■■■ 4000

MAIS PRODUTIVIDADE, MENOS PERDAS



O PS4000 continua com as mesmas qualidades do PS3000, tais como o Split Screen, o Quick Zoom, o Auto Scan e o Back Strobe, porém, com mais tecnologia e facilidade incluindo Câmera Digital e um Monitor de LCD ou Touch Screen.

CONHEÇA O PS4000 E IMPRESSIONE CADA VEZ MAIS SEUS CLIENTES

55 11 2293.6240
bstlatina@bstlatina.com
www.bstlatina.com





ΣUREKA
Drying Revolution

PlastShow 2012
Stand 212

MORETTO DO BRASIL IND. E COM. LTDA
Francisco de A. Guimarães 631 Jd Olga Veroni
13487-158 Limeira - São Paulo BRASIL
Tel. +55 19 34416331 - Fax +55 19 34420917
e-mail: info@morettodobrasil.com.br - www.moretto.com



PE verde: marcas de peso fogem do greenwashing.

PR- Mas o ecomarketing não dá sinais de esgotamento?

Guidolin – Quando conversamos com nossos clientes, grandes donos de marcas, eles cobram o conceito da Braskem em renováveis e fogem do greenwashing. Eles querem comunicar que possuem um produto mais verde, tendo por trás um fabricante possuidor de área de pesquisa e um produto de fato diferenciado em sua origem. Quem é dono de marca de responsabilidade quer usar um produto de origem bio desde que este represente um diferencial. O que é greenwashing e o que é verde só de propaganda não dura. Nosso produto tem conceito, base tecnológica, base de matéria-prima e oferece benefícios aos clientes. A planta de PP verde deve ser aprovada no conselho ainda este ano e deve ter de 30.000 a 50.000 t/a.

PR – No passado, segmentos da transformação dependentes de capital intensivo e pouco concorridos eram os mais rentáveis para a Braskem, como BOPP, nãotecidos, laminados, stretch, conexões e tubos de PVC. Hoje esses redutos estão lotados de competidores internos e regionais e suas máquinas baratearam. Qual o impacto deste cenário sobre os negócios de resinas da empresa?

Cerqueira – O que percebemos em tubos de PVC é que os clientes têm in-

vestido bastante e estão ficando maiores, mas o setor ainda é muito concentrado. Observamos que estão apostando no PAC e em obras de saneamento puxadas por Copa do Mundo e Olimpíadas. Os clientes se prepararam para aproveitar a questão do crédito e têm investido em máquinas. Transformadores estão indo para regiões onde a produção ainda não é forte, como no Centro-Oeste. Estão tomando decisões e preenchendo lacunas no país. Acreditava-se que o setor de tubos e conexões cresceria muito, mas isso não aconteceu. Porém, para 2012, o governo vem fazendo concorrências grandes para o mercado de infraestrutura.

Guidolin – Hoje em dia, além da tecnologia, o capital ficou mais barato. Investir em capacidade é muito mais fácil. Que bom que estamos tendo investimento em transformação plástica. Isso prova a potência do mercado, demanda e as vontades do consumidor. É desejável a um país cuja economia está crescendo ter as resinas transformadas em artigos que vão melhorar o conforto e a qualidade de vida da população, sem falar em saneamento e moradia. Sua pergunta vem carregada de boas notícias e de uma preocupação: empresas que investem acreditando em potencial precisam de muito conhecimento para não entrar em mercados sobreofertados.

PR – O que a Braskem planeja para elevar a competitividade de seus distribuidores perante a multidão crescente de revendas de PP, PE e PVC?

Guidolin – Buscamos definir junto aos distribuidores as oportunidades de mercado, fornecendo apoio técnico e comercial, para atuarem junto à cadeia de consumo. Uma ação concreta e prática é combater a guerra dos portos incentivados, que propiciam condições de

competição desleal. Isso exige uma ação. Existe hoje uma consciência nacional para combater a exportação de empregos e incentivos à indústria fora do Brasil. Há um manifesto assinado por sindicatos de trabalhadores, associações empresariais, confederação da indústria. Não me lembro de mobilização tão grande, de partes com interesses distintos, contra essa aberração que é o incentivo a importações. O próprio transformador percebe que isso causa desbalanço nas cadeias.

PR – Na Associação Brasileira dos Distribuidores de Resinas e Bobinas Plásticas de BOPP e BOPET



Argentina: muro do protecionismo colide com dependência de importações.

(Adirplast), os distribuidores de PP e PE da Braskem sentam junto com importadores seus concorrentes porque eles distribuem outras resinas não produzidas pelo grupo. Como atingir um consenso em PP e PE na entidade?

Guidolin – Não há como. A Braskem não é contra a importação. Importação é um fato no mercado mundial e nossos produtos são commodities, embora eu não goste desse termo. Somos radicalmente contra governos estaduais que dão incentivos em benefícios à exportação de nossos empregos. A existência de importadores ou distribuidores que trabalham com importados é fato. Isso vai continuar existindo. •

BATE E VOLTA

Preços distorcidos



Uma pergunta para Luis Barúque, gerente comercial da **Radici Plastics Ltda**, da corporação italiana Radici

Group, às em poliamidas

PR- Tem aumentado com rapidez e intensidade o número de compositores de poliamidas no Brasil. Em quanto tempo a ampliação desse quadro pode tirar de vez dos compostos de PA a conotação de especialidade e descambar para o tiroteio de preços?

Barúque- Isso já ocorre. Em regra, novos fornecedores importam o polímero base subfaturado, em alguns casos com preços abaixo da matéria-prima (p.ex., caprolactama). Isso distorce o preço de mercado, criando problemas para os compositores locais. Do lado da Radici, nossa atuação se dificulta diante da concorrência maior nos produtos mais comuns. Mas temos reagido para minimizar as perdas do negócio com flexibilidade em prazos e volumes, bom relacionamento com clientes e ampla gama de especialidades. A propósito, volta e meia se questiona se o mercado local justificaria uma produção maior do polímero de PA 6. Bem, se tivéssemos uma fonte garantida de caprolactama, essa possibilidade poderia ser considerada. O mercado de 2012 não será maior que 50.000 toneladas de PA 6 entre compostos, polímero base, alta viscosidade e copolímero - falando somente em plásticos de engenharia, sem somar o mercado têxtil. Desse ângulo, seria preciso um consumo maior, para justificar a polimerização de PA 6 no Brasil.

Para caminhar nas brasas



Na boca da feira Chinaplast, de 18 a 21 de abril em Guangzhou, o jornal americano **Plastics News** finca as estacas de um seminário sobre plásticos nas brasas da indústria automobilística chinesa, agendado para 17 de abril em Xangai. Um evento cujo anzol lançado para transformadores brasileiros são os projetos de montadoras da China apalavrados para Brasil e Uruguai. Entre os palestrantes, luminas das múltis **Delphi**, **Faurecia**, **IAC Group** e **Johnson Controls**, fornecedores de materiais do naipe de **DuPont** e **DSM** e montadoras chinesas como **Chery Automobile**. Intitulado China Plastics in Automotive 2012, o seminário bilíngüe (inglês e mandarim) acontece no Hotel Kerry com inscrição a US\$ 595. Informações: www.pnchina.com/cpa2012.

Jóia da coroa



A operação brasileira da italiana **Piovan**, fera global em periféricos,

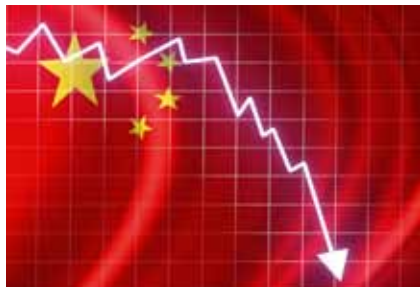
conclui em julho a primeira expansão de sua capacidade instalada, na ativa há 12 anos em Osasco, Grande São Paulo. Ricardo Prado Santos, vice-presidente do grupo e responsável pela América Latina, esclarece que o aumento da área de 6.000 para 7.500 m² permitirá a montagem de equipamentos de maior porte, a exemplo de sistemas de refrigeração e dry coolers. Nem a fórceps Prado abre qualquer cifra, mas salienta ter sido um investimento pesado. O Brasil representa em torno de 70% do movimento latino-americano da Piovan e a região, encaixa o vice presidente, liderou o balanço azul de vendas da empresa em 2011. Com o esticão em Osasco, a Piovan desponta no comando da maior fábrica dedicada a periféricos para o setor plástico no país, na voz corrente dos analistas do ramo.

Uma bioboca



Barack Obama assinou em fevereiro um memorando com regras para o governo dos EUA ampliar, nos próximos dois anos, as compras de artigos à base de biomateriais, desde talheres descartáveis a sabonetes com componentes derivados da soja. A determinação presidencial, conforme repassou a mídia, visa gerar empregos, reduzir o uso de petróleo e afagar o meio ambiente. Chega a 9.000 o número de produtos enquadrados na nova norma e qualificáveis para essa boca aberta pela Casa Branca.

PE declina na China



Em contraste com o salto de 53% aferido em 2010 sobre a demanda chinesa de PE em 2009, o declínio refogado pelo resfriamento da economia deu as caras em 2011, quando a mesma procura da resina na China cresceu apenas 1%, constata a consultoria Icis. Na mesma trilha, cruza os dados a mesma fonte, a produção chinesa do termoplástico subiu não mais que 3% no ano passado, percentual convertido em 300.000 toneladas, e as importações recuaram. Icis vota na continuidade do declínio da demanda, vislumbrando um desafio para o 12º plano quinquenal dos tecnocratas de Pequim para elevar a produção doméstica de 15,2 milhões de t/a de eteno em 2010 para 24 milhões daqui a três anos.

Vai encarar?



As indústrias química e petrolífera da China abriram on line sinais de um biotipo de Anderson Silva em PP. A resina possui no país um esquadrão superior

a 80 produtores cuja capacidade em 2011 totalizou 9.170 milhões de t/a e o consumo interno no período 2002-2010 subiu na média 10,7% ao ano versus o padrão global de 5% anuais. No ano passado, o consumo chinês de PP bateu em 13.9 milhões de toneladas. Pela ótica do poder em Pequim, a China hoje exhibe 60% de autossuficiência em PP e suas importações da resina ascenderam de 2.2 milhões de toneladas em 2002 a 4.8 milhões oito anos depois. A dependência de PP do exterior seguirá incólume até desabrocharem os projetos em curso de mais de 20 plantas do termoplástico pelas rotas da carboquímica e do metanol para olefinas, somando capacidade estimada entre 6 e 10 milhões de toneladas e trazendo a entrada então da China no time dos exportadores.

Página virada



O custo do gás natural equivale a 1/3 do óleo cru como fonte de energia, divulgou na mídia a consultoria norte americana IHS Chemical. Daí o impacto surpreendente do gás extraído de xisto (shale gás) no mercado norte americano de PE. Como é notório, o gás natural pode ser rota para o etano conversível em eteno. Nesse contexto, a exploração de jazidas de xisto gerou uma expansão das reservas norte-americanas do acessível gás natural, cujo suprimento é mensurado pela IHS como suficiente para corresponder à demanda por 100-150 anos. Entre os

efeitos colaterais, a consultoria nota que o uso ampliado de etano reverte em baixa disponibilidade de propeno e butadieno e, por extensão, os preços desses insumos tendem a subir, onerando os de termoplásticos que eles integram, caso de PP, ABS e PS de alto impacto, cita a IHS. No período de 2011 a 2016, a consultoria antevê expansão de 2,2% anuais na demanda norte-americana de PE, enquanto a demanda global tende a fixar-se em 5% ao ano no referido quinquênio. No pano de fundo, a consultoria embarca na voz corrente que prevê o retorno, proporcionado pelo shale gás, dos EUA como exportador regular de PE, uma virada de página frente ao cenário de cinco anos atrás, na qual o país se conformava com o papel futuro de importador do termoplástico por falta de custos competitivos. No cercado de PP, a oferta contida de propeno sob o primado da rota gás tornou os preços norte-americanos da resina voláteis e os mais caros do planeta. Nos EUA, PEAD pega a deixa para garfar mercados de PP.

Tempo de semear



A África nunca foi um primor em ambiente para negócios, mérito da instabilidade política e penúria da infraestrutura

tura. Apesar desses pesares irremovíveis, o consumo de plásticos se agita no continente. Como foi divulgado, mais de 200 injetoras Milacron montadas na Índia já são vendidas ali ao ano e o grupo Dhunseri Petrochem & Tea Ltd ergue no Egito a primeira fábrica africana de PET grau garrafa, com capacidade de 420.000 t/a. Referência indiana em extrusora blown, a Kabra Extrusiontechnik atribui à África mais de 25% de suas exportações. Transformadores e fabricantes de linhas de rotomoldagem da Índia também nadam de braçada no potencial africano descorrido pelo déficit descomunal de redes de água e esgoto. Segundo projeções, o mercado africano de rotomoldados como tanques de água tem crescido à média de 20% ao ano, índice explicável por partir de um patamar muito baixo – o momento ideal para entrar num mercado.

Levantando a vela



A associação vietnamita do plástico trombeteou na mídia a meta de suas exportações de artefatos transformados

saltarem entre 25% e 28% no exercício atual perante o saldo de US\$1.7 bilhão em embarques em 2011. A entidade adiantou ainda que seus membros já operam vendidos até junho próximo e, em média, seus preços aumentaram em, torno de 10% no último ano. Os principais destinos dos transformados vietnamitas são o Japão, EUA e Alemanha, delimita entidade, estimando a propósito que a demanda por produtos plásticos no sudeste asiático já é estimada na órbita de US\$100 bilhões.

Pela porta dos fundos



Os plásticos caíram nas graças dos fundos privados de investimentos. Além de invadirem os conselhos e controles de fabricantes como grifes européias de injetoras, os fundos ampliam sua presença no cercado das matérias-primas. Referência nesse sentido, no front das especialidades, foi aquisição no início do ano, por montante não revelado, pelo fundo privado nova iorquino Arsenal Capital Partners, da indústria texana Fluoro-Seal, dedicada a materiais e tratamento de barreiras para itens como frascos e containers soprados. Segundo John Televantos orçou para a imprensa, sócio do Arsenal, a transação mobilizou de US\$30 a US\$60 milhões.

O som do dinheiro



Após dois anos de aditiva, a americana **Gotta Groove Records**, fabricante de discos de vinil, deve encontrar este ano o caminho do lucro. Sediada em Cleveland, a empresa emprega apenas 13 pessoas em Cleveland e começa desfrutar um mercado ainda no berçário nos EUA, pois as vendas locais desses discos não passaram de US\$ 1.9 milhão em 2011, salto de 40% sobre o microíndice de 2010. A Gotta Groove entrou em cena com parque de prensas de polivinil acetato adquiridas da Sun Plastics, empresa do ramo que não resistiu ao rolo compressor do CD. Conforme foi divulgado, a Gotta Groove espera deslanchar à sombra de uma minoria de consumidores que prezam o trabalho de arte na área maior das capas e, alvo de eterna controvérsia, a qualidade do som versus a do CD, este aliás de reprodução superior às alternativas virtuais tipo MP3.

Pegando leve

Pente fino da entidade **American Chemistry Council** constata que, em média, os carros leves montados nos EUA absorveram em 2010, per capita, cerca de 171,450 kg de resinas e compostos versus em torno de 129,774 kg em 2000.



As aparências enganam?

Sobram investimentos e confiança no consumo de concentrados, mas ingredientes como a baixa barreira de entrada, importações e o predomínio de cores commodities e de baixo retorno dilaceram a rede em baixo do trapézio.

Há bem poucos anos, a **Karina**, nº1 nacional em compostos de PVC para terceiros, reagiu à superoferta no ramo investindo grosso numa fábrica modelo de masterbatches em seu complexo em Guarulhos (SP). Para fincar estacas no novo mercado em meio a um exército de componedores concorrentes, a empresa apostou na excelência tecnológica e no seu poder de fogo nas matérias-primas. Afinal, ela forma entre os maiores clientes de PVC da **Braskem** e, com essa credencial gold, negociaria a compra de polietileno (PE) e polipropileno (PP) em condições privilegiadas. “As margens caíram e a concorrência

anda apertada em compostos e masters de vinil”, confirma o diretor comercial Edson Penido. “Mas essa situação nem chega perto da que ocorre em masters e compostos poliolefinicos”.

Até o momento, a unidade de negócios de masters participa bem pouco do faturamento total da Karina, situa Penido, justificando assim a “participação meio figurativa” da empresa nessa frente de especialidades plásticas. “Não vamos sair do negócio, mas por ora não entraremos em briga com a concorrência e nos manteremos apenas em clientes que deixam algo de resultado”, delimita o diretor. “Em sã consciência, a disputa não vale

a pena; é perder dinheiro muito difícil de ganhar. Não desmobilizaremos a unidade de negócios; apenas não ocuparemos sua capacidade de forma significativa por ser prejuízo certo”. Ainda assim, reitera Penido, a Karina não desprega o olho do mercado de masters “para voltar a participar de forma mais expressiva no devido momento”.

Masters de cores para polietilenos, o maior e mais disputado naco do mercado de concentrados, são a locomotiva do balanço da **Cromex**, o bíceps do Brasil nessa frente de especialidades plásticas. Marcos Pinhel, diretor comercial da empresa, admite tratar-se de um reduto



A Ampacet agrega visibilidade ao produto. E você sabe, visibilidade é o que chama a atenção do consumidor. É o "cartão de visita".

Líder mundial em Masterbatch, a Ampacet oferece uma vasta linha de produtos: Brancos, pretos, cores (de linha ou especiais) e aditivos.

Os Masterbatches da Ampacet se diferenciam pela qualidade e multiplicidade de aplicações nos processos de sopro, injeção, extrusão e termoformagem.

Várias Aplicações

Tecnologia

Qualidade

Inovação

Sustentabilidade



Ampacet South America Ltda.

São Paulo: Rua Forte de Aracá, 145 - Pq. São Lourenço - CEP 08340-170 - São Paulo - SP - Tel.: 55 (11) 2015-9001 - Fax: 55 (11) 2015-8335

Bahia: Rua do Bronze, S/N, Quadra VI, Lotes 04 e 05 - Polo de Apoio - CEP 42801-170 - Camaçari - Bahia - BA - Tel./Fax: 55 (71) 3627-8789

vendas@ampacet.com | www.ampacet.com

superpopulado e que montar uma planta básica de masters não exige hoje capital intensivo e máquinas como extrusoras não exigem muito investimento, pois sua produção massificou-se e barateou, caso de linhas de marcas europeias montadas na China. As armas da Cromex para crescer e perpetuar-se num ramo de baixa barreira de entrada e coalhado de competidores passam pela tradição da marca, foco concentrado no ramo, economia de escala, atualização em tecnologia, gestão e atendimento, esclarece Pinhel. Esse discurso sai do clichê quando confrontado com anos a fio de crescimento contínuo da empresa, apesar da multidão de componedores e importadores brandindo mostruários assegurados como em dia com formulações de ponta.



Penido: frustração da Karina com masters coloridos de PE e PP.

Pinhel considera que o reduto de masters deve continuar a receber componedores múltis, os principais motores de uma consolidação de empresas que ele considera inevitável. Eles continuarão a vir, salienta Pinhel, devido à calma em seus mercados no exterior, e em razão da foto vistosa do consumo interno que é o

cartão de visitas da economia brasileira. Da mesma forma, pondera, a recessão europeia, a reação ainda tímida dos EUA e a expansão arrefecida da China devem acentuar a entrada este ano de concentrados importados no Brasil. No embalo, Pinhel corta pela raiz a hipótese de a Cromex voltar ao passado dublando como componedora e importadora de masters e aditivos de fino trato. “Nossa vocação é de industrialização. Podemos importar insumos como aditivos, mas para uso estrito em nossa formulações e não para revenda”.



Pinhel: Cromex busca maior margem de manobra em plásticos de engenharia e aditivos.

Fôlego e retaguarda para duelar com essa concorrência a Cromex soube acumular. Pinhel totaliza a capacidade instalada em 110-120.000 t/a, repartida na sede em São Paulo, dedicada a coloridos, e na filial baiana com trens específicos para brancos, pretos e masters de aditivos. Outro ás na manga é a especialização no negócio de masters, com raras incursões por compostos, na contramão da atuação habitual de boa parte da concorrência. Para turbinar os desenvolvimentos, a Cromex também é atizada pela cultura exportadora. Hoje em dia, calcula Pinhel, os embarques



Cosméticos: vaidade erigiu para coloridos um oásis considerado anticrise.

abocanham 20% do movimento anual da empresa. O pano de fundo da gestão profissionalizada corre por conta de laços com consultores independentes, envolvidos em tópicos extensivos da produtividade à análise de investimentos submetidos ao crivo do conselho, presidido pelo fundador Samuel Wajsbrot.

Pinhel percebe que 10 em 10 componedores afiançam dispor de mostruários completos. Na prática, porém, a qualidade derrapa bastante. Ele prova essa lacuna com as importações persistentes de concentrados assegurados como de domínio local, caso dos tipos para BOPP e náotecidos, ambos aliás integrantes há tempos do mix da Cromex. Para Pinhel, a bola da vez em masters está com a nova geração de aditivos de performance e de processo, como antichama ou anti UV. Nesse sentido, ele ilustra com as normas para assentos esportivos de plástico injetado, de especificações mais severas nas esperadas licitações para a Copa do Mundo de 2014 e Olimpíadas de 2016.

Estudamos o seu
objetivo,
por isso desenvolvemos
a cor que transmite a melhor
emoção.



Para uma marca ganhar destaque no mercado,
é necessário que seus produtos transmitam um
conceito único.

Para isso, estudamos as necessidades dos nossos clientes e criamos
cores especiais para cada marca. Hoje nosso portfolio é o mais
completo do mercado, contando com 13 mil cores catalogadas
para tornar o seu produto mais atraente no ponto de venda.

cromex.com.br



Curta nossa fanpage no Facebook:
facebook.com/Cromex.Masterbatch

Siga-nos:



Além do possível



“São as oportunidades do momento para masters de plásticos de engenharia ou fios e cabos, por exemplo”, indica.



Carniel: Actplus projeta segunda unidade.

Outro trampolim, ele deixa claro, tem hoje um perfil muito acanhado em volume: os materiais verdes. Segundo percebe, ácido polilático (PLA) importado é praticamente o único plástico biodegradável em uso no país e, do lado nacional, a cena é dominada pelo PE verde da **Braskem**. Numa frente desse campo, Pinhel aguarda a reação dos transformadores de sacolas de supermercado, seus clientes de masters de PE, para desbravarem nichos passíveis de contrabalançar as perdas devido ao repúdio da embalagem na saída do caixa.

Recém-chegado da subsidiária da vip em colorantes líquidos Colormatrix à diretoria comercial da Cromex, Pinhel deixa claro sentir-se no leme de um porta-aviões. Ou seja, um peso pesado bem sucedido e avesso a manobras repentinas e radicais. Sob esse prisma, ele pretende cumprir as metas de crescimento de dois dígitos levando a empresa a participar mais do mercado de masters especiais, caso dos tipos para plásticos de engenharia, sem descuidar da sua posição privilegiada em concentrados convencionais — os senhores dos anéis do balanço. Em paralelo, Pinhel quer consolidar a Cromex como uma empresa de soluções em masters. Ou seja, fortalecer o suporte

técnico a ponto de indicar a alternativa mais afinada com as características das máquinas do cliente. “Temos masters sólidos, líquidos ou tipos a exemplo dos destinados à resinas micronizadas”, explica. “Junto com o cliente, pretendemos estudar o desempenho de cada equipamento seu para chegarmos à solução precisa de aplicação da cor”.

No terreno da comercialização, Pinhel forma entre os adeptos do emprego de distribuidores autorizados de PP e PE para ajudar os componedores nas vendas de masters. “Os distribuidores contam com uma capilaridade muito maior que a nossa”. Nesse quesito, a Cromex recorre às distribuidoras **Resinet** (da família Wajsbrot), **Piramidal** e **Activas**. Esta última, por sinal, nota Pinhel, integra uma corporação que também controla a produtora de masters **Actplus**, vista por ele como sua concorrente. Anderson Carniel, diretor da Actplus, procura dissipar a impressão de negócios conflitantes. “A **Activas** vende os grades branco e preto commodities da Cromex e os masters de especialidades da Actplus, ou seja, coloridos conforme as especificações do cliente”, ele separa.



Fernandes: masters bafejados pelas promessas para infraestrutura.

Atuante há pouco tempo no mercado, a Actplus trabalha de olho em crescimento da ordem de 40% no volume de vendas no período atual, adianta

animado Carniel. Em decorrência dessa fervura, ele solta conciso os planos de instalar mais uma máquina e de projetar a segunda planta da empresa. No ano passado, avalia, seus mercados borbulhantes foram os de embalagens alimentícias e autopeças, enquanto o movimento de masters para itens eletroeletrônicos andou glacial. “A expectativa para 2012 é de aumentar nossa participação em masters de aditivos, como antimicrobiano e antichamas, e compostos especiais. Também pretendemos formular a curto prazo concentrados sustentáveis, à base de plástico verde”.



Karin: importações deflagram rearranjo no setor brasileiro de masters.

Há um dissenso entre componedores quanto à conveniência de reforçar sua infra de vendas com o canal de um distribuidor autorizado de PP e PE. Controlada de um grupo encabeçado pela maior distribuidora da Braskem, a Actplus atribui a este elo o seu alcance nacional com qualidade no serviço, coloca Carniel. A propósito, embora anteveja bom crescimento do seu negócio no período atual, ele aguarda a presença agressiva de masters importados aqui, em busca de refúgio da crise internacional no sólido consumo interno, o chamariz do Brasil. “A preços bem competitivos, essas importações

Agilidade nos prazos e rapidez nas soluções. A Cristal Master parte deste ponto.

Contando com uma equipe experiente e com tecnologia de última geração, a Cristal Master desenvolve soluções em pigmentação e aditivação para transformadores de termoplásticos.



B13 comunicação

Masterbatch • Aditivos • Cristal Microperolizado
Cristal Micropelletizado • (CFP) Monobases com Alta Concentração de Pigmentos Dispersos
Cristal Color Blend • Tingimentos Técnicos e Compostos



CRISTAL MASTER

A Solução Completa em Pigmentação Termoplástica.

Av. Santos Dumont, 3785 - Distrito Industrial
Pavilhão B - CEP 89219-730 - Joinville - SC - Fone (47) 3451-5000
cristalmaster@cristalmaster.com.br
www.cristalmaster.com.br

ameaçam as margens de lucro do segmento de masters”, preocupa-se o executivo.

José Fernandes, sócio diretor da nacional **Cromaster**, discorda de A a Z de Carniel. A onda de masters importados, deve perder força este ano diante do poderio dos grandes em concentrados daqui, alguns deles múltis. “Acredito mais na chegada de mais algum fabricante do exterior para produzir no Brasil”, sustenta.



Clauss:Nordeste justifica centro de distribuição no Recife.

Para afiar o gume do mostruário, a Cromaster pretende ampliar seu engajamento à tendências das especialidades de apelo sustentável. Fernandes ilustra com aditivos antichamas não halogenados ou compostos para trabalho sob altíssima pressão, requisitados por indústrias como a petrolífera. Essa frente de atuação já foi desbravada pela Cromaster com masters já em linha para bioplásticos não especificados, em especial branco e verde, dirigidos a sacolas e sacos de lixo. Para este ano e 2013, aliás, Fernandes considera a infraestrutura como filão bola da vez para os compondores. “A Copa e as Olimpíadas atrairão investimentos que bafejarão masters como assentos de estádios, informática e telefonia”. Nessas pegadas, insere, a Cromaster, de olho também em autopeças, dará atenção especial a formulações com plásticos de engenharia.

Fernandes encara com reservas o uso em paralelo de um distribuidor de PP e PE para desovar a produção de sua empresa, como o faz a líder Cromex. “Isso vale para brancos, pretos e aditivos tradicionais pela economia no frete, mas as dificuldades surgem com masters especiais formulados sob encomenda”, considera Fernandes, bem impressionado com o maior preparo do chão de fábrica notada em transformadores menores. “Pela nossa assistência técnica, o nível de reclamações melhorou e os problemas têm se limitado ao uso impróprio do master ou a dificuldades para nos repassar as características do concentrado em vista”.

Karin Braun, sócia executiva da **Macroplast**, vê a grande maioria dos transformadores despreparada para lidar a contento com masters, lacuna aproveitada por sua equipe de suporte técnico para melhor entrosar com o chão de fábrica. Ex distribuidora de PP, Karin não recomenda esse canal varejista para masters. “As diferenças são gritantes no perfil de vendas, suporte e, em especial, na negociação de preços”, expõe. “O diferencial do master é o atendimento, enquanto nas resinas o preço decide”.



Bianchini: reajustes preocupantes de resinas e pigmentos.

No ano passado, a Macroplast adquiriu instrumental de laboratório, sistemas de exaustão e de redução de set up e duas extrusoras ao parque existente

de duas linhas mono e 13 dupla rosca. Com esse aparato, Karin situa seu prazo médio de um desenvolvimento em três a quatro dias, baixando para um em casos especiais. No campo dos lançamentos, ela conta, a empresa embarca na corrente verde, pesquisando biomasters, formulações bactericidas apoiadas em nanotecnologia ou concentrados que permitem melhor aproveitamento de materiais reciclados. Karin reconhece que o Brasil ainda não produz biopolímeros em alta escala e, quanto aos importados, seu preço é salgado e sua disponibilidade restrita. Embora sua empresa esteja investindo em estudos a respeito, Karin titubeia em relação ao mérito desse esforço. “Muita gente por aí alardeia conquistas de produtos especiais e a realidade é que ainda não existe demanda para justificar a produção de desenvolvimentos muito nobres, mas pouco viáveis a curto prazo”.

Fiel ao seu estilo de trancar os números da Macroplast, Karin chama atenção para o aquecimento, em 2011, do mercado de masters coloridos para cosméticos, embalagens e agronegócio. Em contraste, ela coloca, master branco beijou a lona sob o impacto do repúdio às sacolinhas descartáveis. Para este ano, Karin diz que o mercado atravessa fase de caos “e vamos ver onde pousam as partículas”. Ou seja, traduz, o cenário interno de masters é ultra pulverizado, marginal, pobre em tecnologia e com margens aviltadas. Compondores múltis ela assinala, estão antenados no despejo de investimentos maciços no Brasil, caso dos liberados por montadoras. Assim, Karin amarra as pontas, deve entrar em cena mais conteúdo tecnológico via importações e “apenas os compondores nacionais preparados para isso se manterão no páreo, enquanto práticas tradicionais de mercado serão reavaliadas”, ela deixa em suspenso.

**CORES SÃO EMOÇÕES E SENSACÕES.
PRA NÓS, MASTERBATCHES DIFERENCIADOS.**



- Desenvolvimentos Sustentáveis • Compostos Especiais • Master de Aditivos
- Novos Produtos e Tecnologias • Desenvolvimentos Personalizados
- Pós-Vendas • Atuação Nacional

MASTERBATCHES • TINGIMENTOS & SERVIÇOS • COMPOSTOS & ADITIVOS



Uma empresa do Grupo Activas



ACTPLUS
Resinas Modificadas e Coloridas

www.actplus.com.br
Estrada do Embú, 269 • Tel. 11 4777-1420 • 06713-100 • Cotia • SP

Seja por pressão das importações ou de mais empresas abertas por ex-funcionários de componedoras, o mercado brasileiro de masters prima por crescimento tímido e, sob turbulências internacionais, rentabilidade menor para as indústrias daqui, julga Roberto Clauss, diretor presidente do Grupo **Pro-Color**. Hoje voltada em especial a aditivos, a empresa dispõe, além de duas filiais no interior paulista, de um centro de distribuição no Recife. “Montamos essa base devido aos bons resultados na região”. Clauss salienta vir abocanhando espaço em campos de especialidades como poliamidas, PET e PVC, casos de cosméticos e componentes automotivos. De carona no ecomarketing, ele já oferta masters com resina verde e pigmentos de aura sustentável. “Mas o cliente ainda resiste em pagar o preço considerado condizente com o desenvolvimento”.

Por achar o tema controverso e indefinido, a **Engeflex** não circula por especialidades de RG sustentável, delimita o diretor Thiago Ostorero. No momento, a empresa, com fábricas em Sorocaba (SP) e Vitória da Conquista (BA), Prefere centrar fogo em masters customizados ou em projetos com nanotecnologia. Ao longo deste ano, encaixa o diretor, a intenção é prosseguir com o investimento iniciado em 2011 na terceira planta, a filial no Rio de Janeiro. Em paralelo, Ostorero, abre estar negociando operações de revenda com distribuidores de resinas. “É um canal válido para pequenos volumes ou regiões de difícil acesso para o componedor”, opina. No seu balanço de 2011, o executivo sentiu retração em flexíveis e tempo bom na injeção, extrusão de chapas e concentrados de aditivos a exemplo de anti UV e antioxidantes. “O espaço para crescer no ramo, como indica a invasão de especialidades importadas, passa por

segmentos de maior exigência técnica e aditivos para complementar a performance das resinas”, ele antevê.

2011 teve um sabor muito particular para a operação brasileira da norte-americana **Ampacet**. Afinal, inaugurou em julho passado sua planta na Bahia, com potencial acima de 5.500 t/a e próxima da unidade de brancos, a primeira que comandou no Brasil. Esquivo a escancarar números, Sérgio Bianchini, gerente de marketing e desenvolvimento de negócios na América do Sul, adianta a expansão em andamento na unidade de coloridos, em São Paulo. “E desde o ano passado temos no mesmo complexo um centro de distribuição”, emenda o executivo.



PolyOne: soluções para valorizar o produto transformado.

Bianchini não restringe à crise internacional as pressões em preços e margens no cenário mundial e local de masterbatch. Ele também credita parte do agito ao comportamento dos preços de resinas e auxiliares. “Por exemplo, os constantes aumentos de preços em pigmentos como dióxido de titânio”, indica. No Brasil, distingue, cosméticos e artigos de cuidados pessoais formam entre os mercados de masters bem na foto e Bianchini engrossa o time de analistas esperançosos com os respingos sobre concentrados esperados com o aquecimento da construção civil e infraestrutura

entre os preparativos para a Copa de 2014 e Olimpíadas de 2016.

Ainda no estágio inicial como produtora no Brasil, a componedora norte-americana **PolyOne** mantém imutável para 2012 a visão do país como um mercado dominado por masters commodities e dirigidos primordialmente para embalagens. Nesse contexto, a empresa trata de fortalecer seu lugar perante as oportunidades crescentes para soluções ditas especiais e capazes de proporcionar valores adicionais aos clientes, estabelece Philippe Vanhove, gerente da atividade do grupo no Brasil. “Podemos importar alguns produtos ou considerar sua nacionalização, caso a demanda corresponda”.

A PolyOne é sensor global das pesquisas de auxiliares sustentáveis. Vanhove abre um leque de alternativas para o mercado. Entre elas, o gerente pinça os colorantes OnColor Bio e aditivos OnCap Bio, para polímeros biodegradáveis ou advindos de fontes renováveis. De bate pronto, o executivo encaixa ainda seus bioplastificantes Wilflex e reFlex e seu master Smartbach Bio, destinado ao tratamento de fibra para incrementar o desempenho de reforços à base de compostos de plástico e madeira. “Também podemos assumir a produção sob encomenda (tolling) de compostos de biopolímeros”, ele acena.

Vanhove também se anima com as oportunidades entrevistas na recente compra, pela PolyOne, do negócio mundial de colorantes líquidos de sua conterrânea **ColorMatrix**. Com fábrica em Itupeva, interior paulista, a operação local da ColorMatrix, tal como o negócio internacional, continua a ser operado como unidade de negócios à parte da PolyOne. “Não vemos razão para mexer em algo que já funciona tão bem”, salienta Vanhove.



Uma pequena quantidade faz uma grande diferença!

Mais de 2000 empresas satisfeitas em mais de 55 países.

Agora eles têm menor custo e mais qualidade.

A Omega Plasto Compounds Pvt. Ltd. desenvolveu um composto revolucionário que reduz drasticamente o custo de produção enquanto aumenta a qualidade do produto.

- * Reduz o custo do produto e de energia na produção
- * Aumenta a dosagem de Carbonato de Cálcio, evitando a formação de pó, com forte ligação e selagem dos microporos
- * Reduz o encolhimento
- * Reduz a dosagem de Master Batch branco
- * Estabiliza o polímero, por isso pode ser usada uma maior dosagem de polímero reciclado
- * Diminui o desgaste da máquina e consequentemente reduz o custo de manutenção e aumenta sua produtividade
- * Substitui o Polímero
- * Excelente homogeneização com matéria prima e material reciclado
- * Melhora a qualidade do produto com o uso de matéria prima ou material reciclado
- * Aumenta o brilho e maciez na superfície do produto
- * Promove fluxo constante do material.



R: Quatorze de Dezembro, 377/173
Centro - Campinas/SP
CEP: 13015 - 130

Tels: (19) 3395 7479/ (19) 7825 4539
ID. 126*69278

E-mail: b.bauer@optiplastics.com.br



www.optiplastics.com.br

www.omegaplasto.com

PE verde tem fome de gol

A **Braskem** vislumbra nos milhares de assentos de estádios na Copa de 2014 e Olimpíadas de 2016 uma oportunidade de alargar o consumo e consolidar o halo sustentável de seu polietileno de alta densidade (PEAD) verde, formulado com eteno derivado do etanol da cana. O grupo brasileiro mergulha nesse universo, disposto a duelar com opções como poliamida e polipropileno, o termoplástico tradicional, em forma de composto, nessa aplicação. Na entrevista a seguir, Hugo Rocha, engenheiro de produtos e serviços da Braskem, põe a bola em jogo.

PR- Quais as novas especificações de performance delimitadas para os assentos plásticos com vistas à Copa de 2014 e Olimpíadas de 2016?

Rocha- As novas especificações de desempenho em vigência para a Copa de 2014 e Olimpíadas de 2016 são bem diferentes das aplicadas na Copa de 2010. Houve um avanço quanto à segurança e exigência aos assentos. Dentro delas, destaque para a unificação da condição de qualidade dos assentos das arenas fechadas e abertas, na qual a exigência de inflamabilidade segue a classificação máxima (V0) foi adotada e, a Braskem e sua parceira **Cromex** sobressaem no oferecimento das soluções.

PR- Quais os tipos de aditivos para plástico para esses assentos?

Rocha- De acordo com os pré-requisitos da norma, foram estudados a fundo os aditivos UV, retardantes de chama e pigmentos de alto desempenho. As dosagens de pigmentos são definidas de acordo com a cor do assento em vista. Os retardantes de



Rocha

chama antes não eram utilizados e agora serão. No caso dos aditivos UV precisamos usar os que possuem baixa interação com os retardantes de chama. Também não descartamos a utilização de modificadores de impacto para balancear as propriedades mecânicas. Assim, cada arena e estádio terá uma solução personalizada e competitiva comercialmente.

PR- Quais as exigências técnicas colocadas para a coloração dos assentos e como isso eventualmente altera a formulação convencional de masters para essa aplicação?

PR- A exigência técnica para manter a manutenção de cor conforme Norma ABNT é de cinco anos, portanto a escolha dos tipos de aditivos, principalmente os retardantes de chama, é de extrema importância, pois na norma vigente há a possibilidade de utilizar dois tipos de retardantes: halogenados e não halogenados. Muitas pessoas estão preocupadas apenas com a classificação V0, mas os retardantes de chama também têm grande influência na manutenção das cores. Caso essa escolha não seja a correta, a manutenção de cor durante os cinco anos fica comprometida em alguns casos, podendo-se perder cerca de 40% de desempenho com o passar dos anos.

PR- Quais os trunfos – em termos econômicos e de desempenho – de PE verde versus plásticos concorrentes nessa aplicação em assentos, tais como PP e poliamida?

Rocha- A solução em PE verde entra como opção aos fabricantes e arquitetos atuantes neste segmento e desejosos que seus assentos sejam de fontes sustentáveis, ajudando assim nas certificações ambientais das obras. Desse modo, não haverá distinção na comparação com PP em termos econômicos. Frente aos plásticos de engenharia, as soluções de biopolímeros da Braskem continuam com trunfos como a mesma facilidade de processo.

PR- Qual a vida útil fixada para esses assentos?

Rocha- O projeto de PE verde para assento de estádio tem como premissa não realizar nenhuma mudança brusca nesse mercado consolidado por designers e resinas poliolefinicas. Portanto, a vida útil do assento em PE verde será parecida com a do PP.



O PLÁSTICO NO BRASIL 2012

16ª EDIÇÃO

Garanta sua participação

GRATUITA

no guia mais diferenciado
e completo do setor!



Acesse:

www.plasticosemrevista.com.br

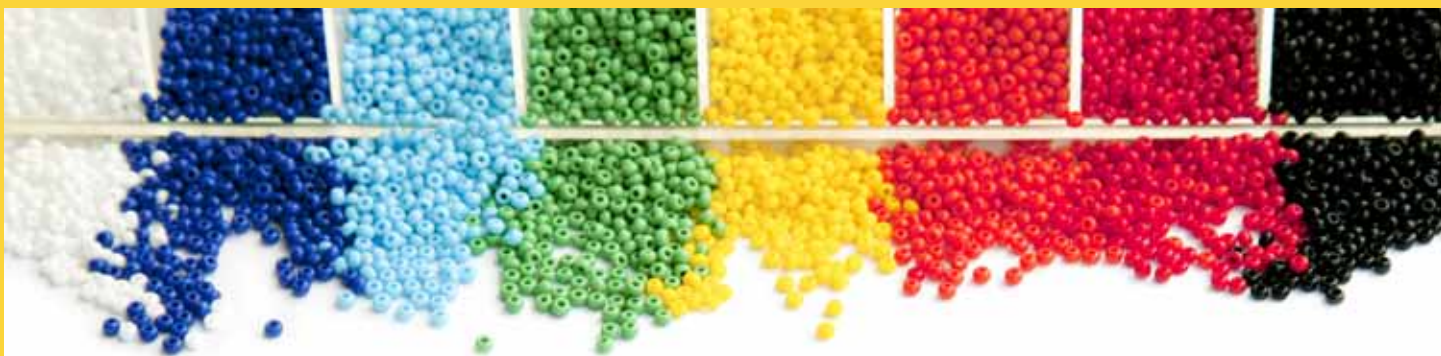
**preencha o questionário e o envie para o email
definicao@definicao.com.br até 30 de março**

- Distribuição nacional e nas principais feiras e eventos internacionais do mercado
- Edição trilingue (português, inglês e espanhol)
- O mais confiável banco de dados de quem é quem nos segmentos de matérias-primas, máquinas/equipamentos e transformação
- Conteúdo editorial que já se tornou referência no setor
- Garantia de consulta permanente
- Edição elaborada em conjunto com a Abiplast - Associação Brasileira da Indústria do Plástico; Abiquim - Associação Brasileira da Indústria Química; Siresp - Sindicato das Resinas Sintéticas de São Paulo; e Csmaip - Câmara Setorial de Máquinas e Acessórios para a Indústria do Plástico.
- Versão integral em CD, com distribuição nas principais feiras nacionais e internacionais.

NÃO FIQUE DE FORA

Rua Itambé, 341 casa 15 Higienópolis
CEP 01239-001 São Paulo SP Brasil
Telefax: (11) 3666-8301
comercial@plasticosemrevista.com.br
www.editoradefinicao.com.br





Pigmentos & Aditivos

As tendências e lançamentos que agitam as formulações

Negro de fumo

O pretinho cada vez mais básico



A adoção crescente, por indústrias como a alimentícia, de materiais para embalagens homologados pela **Agência Nacional de Vigilância Sanitária (Anvisa)** não passa em branco pelo crivo da operação brasileira da norte americana **Cabot**, ícone global em negro de fumo. Em resposta à tendência, a empresa introduz três produtos da série Elftex e dois da linha BP, ambos aprovados de acordo com a resolução 52/10, frisa Wagner Bordonco, gerente de marketing e serviços técnicos.

Na série de negros de fumo Elftex, abre, constam o tipo 570, de excelente dispersão e indicado para filmes e os graus TPS e P100. “Ambos sobressaem pelas propriedades organolépticas e de microdispersão em aplicações como tubos de pressão para água potável”, ele assinala. Na outra família, as novidades são os tipos de alto brilho e intensidade de cor BP 800 e Monarch 800, “recomendados para peças técnicas de plásticos de engenharia”, amarra Bordonco, acenando com o desenvolvimento em curso do pigmento Regal 350 A 120. “Permite ao componedor adicionar até 55% de negro de fumo na formulação do master, desfrutando baixa viscosidade e dispersão e intensidade de cor superiores aos índices dos grades multiuso”, amarra Bordonco, salientando ainda, como ação sustentável da Cabot no país, ter sido pioneira em seu ramo em trocar os paletes de madeira pela opção em polipropileno do sistema Packless. Na seara das capacidades, o executivo aponta este ano o desgargamento em 20% em suas plantas no Brasil, Argentina e Colômbia.

2012 também pinta como um ano cheio de sacolejos para a **Columbian**, referência dos EUA em negro de fumo e cujo negócio mundial passou para o



Bordonco: pigmentos mais requintados.

grupo indiano **Aditya Birla**. Douglas Araujo, coordenador de vendas para a mércia do Sul do negócio speciality blacks, destaca no Brasil a receptividade no preparo de masters conquistada pelo produto Copeblack 193, contemplado com elevada fluidez e subtom azulado e poder de tingimento em destaque. “Pode ser adicionado em altas concentrações ou combinado com cargas minerais”, ele completa. Das sacadas que estreiam no mostruário, Araujo se apegua a três frentes de mercado. Para fibras especiais, caso de PP, PET, poliamida e policarbonato, ele acena com o pigmento CD7082U. No compartimento

**Plásticos em Revista chega em março
de 2012 com 579 edições ininterruptas**

50 anos de link com o mercado



Plásticos em Revista completa 50 anos na ativa como a mais potente tela quente para captar a evolução do setor plástico no Brasil. A chegada ao meio século de cobertura merece uma edição histórica focando, década a década, o florescimento dos materiais, máquinas e produtos transformados no país.

Aguarde



de fios, cabos e componentes que necessitam dissipar cargas eletrostáticas, a novidade brandida é o grade de fácil processamento Conductex 7055, revela o gerente. Por fim, para tubos de água potável e embalagens de alimentos, Araujo divulga a entrada em campo, com o devido aval da Anvisa e normas diretivas europeias, do negro de fumo Raven PFEB.

Dióxido de titânio

Tudo vai bem ao molho branco



Única produtora no país do pigmento branco, a cargo de sua planta de 60.000 t/a no pólo baiano de Camaçari, a companhia **Cristal Global**, braço do grupo **Saudi Arabia's National Industrialization Co.**, rege o cenário brasileiro de dióxido de titânio, inclusive para o segmento de especialidades plásticas como compostos, blends e masterbatches. Carlo Piergallini, gerente de marketing e assistência técnica para a América Latina da Cristal Global, engatilha para este ano, entre os destaques de sua estratégia, o ingresso com impacto do grade do pigmento TIO-NA 696 para plásticos dependentes de resistência a ultravioleta (UV), tendo em mira uma miríade de aplicações que pega desde perfis extrusados de PVC, para portas e janelas, até mesmo o mobiliário de polipropileno (PP), exemplifica o executivo. Animado com o recente rearranjo

da sua área comercial para atender o setor plástico, o executivo enquadra, avesso a soltar números, o reduto de masters à frente dos campos de pigmentação de PVC e de especialidades como compostos. Para este ano, ele confia que o consumo de dióxido de titânio em plásticos mantenha o patamar não revelado de 2011 com base nos estímulos do governo à economia e, em particular, à construção civil.

Apoiado nos preséios do novo Centro de Inovação em Paulínia (SP), a subsidiária da americana



DuPont rastreia espaços para o dióxido de titânio rutilo que importa. Marco Aurélio Barboza, gerente de negócios da área de dióxido de titânio para a América Latina, elege como seu best seller o grade R-104, de grau hidrofóbico para poliolefinas não expostas às intempéries. "Seus diferenciais envolvem a boa distribuição do tamanho das partículas, excepcional fluxo do fundido em masterbatches, alto brilho e poder de tingimento com subtom azulado", ele assinala. Outro trunfo desse pigmento, distingue o gerente, é sua resistência ao efeito de renda (lacing) quando aplicado em filmes fundidos sob altas temperaturas e em camadas de extrusão.

As estrelas do portfólio da Du Pont, segue Barboza, estende-se ainda pelo novo grade R-350, aliando produtividade e resistência ao intemperismo para poliolefinas. Para perfis de PVC, injetados e filmes poliolefinicos de alta parede, dependentes de alta resistência às intempéries e excelência na dispersão, o executivo indica o pigmento R-105. Por sua vez, encaixa, plásticos de engenharia são o campo por vocação do tipo R-103, que sobressai pela resistência ao amarelecimento e adequa-se ainda a artefatos de poliolefinas sujeitos às intempéries.

Coloridos

O efeito cheguei



Masters formam o principal mercado na mira da **Multicel**, controlada da inglesa **James M. Brown** e produtora no Brasil de pigmentos de cádmio Mul-

tipure, de resistência térmica e à luz, e os tipos complexos inorgânicos Multitherm, marcados pela resistência química e às intempéries, distingue o gerente de operações João Alfredo Soares.

O portfólio de Multitherm, ele esmiúça, inclui azuis e verde de cobalto, amarelos titanatos e pretos de cobre. Entre os avanços dessa série que ganham a rua no período em andamento, Soares acena com grades para tonalização de cores claras.

Na palheta da rival **Microxcolor**, os pigmentos de maior saída para plásticos são as versões marrom e vermelha de óxidos de ferro sintéticos micronizados, estabelece o diretor Ricardo de Lima. Para o período atual, ele prepara a chegada de pigmentos desprovidos de impurezas (poeira) sem risco de contaminação do ambiente fabril. "Não



Soares: novidades para cores claras.

se tratam de masters", frisa. Outras novidades programadas para ganhar a luz do dia, ele encaixa, são pigmentos glitters de alumínio, marmorizados, fluorescentes de alta resistência térmica e fosforescentes de alta resistência a UV. Em relação à estrutura da Microxcolor,

VERDES...

Verde limão, verde oliva, verde maçã, verde exército, verde mato...

Temos o verde que você precisa,
para você não ficar verde como o Hulk, de tanto procurar.

Você tem a inspiração.

Nós temos a cor que você precisa.

No DNA da sua cor, tem Cromaster.

Cromaster
masterbatches
10 ANOS
Central de Vendas: 11 3465-4664
www.cromaster.com.br

CONCENTRADOS DE COR: Brancos • Pretos • Coloridos • Perolados • Metalizados • Marmorizados
ADITIVOS: Protetor UV • Deslizantes • Antiestáticos • Antioxidantes • Antibloqueio • Auxiliares de Processo • Antifog
WETCOLOR®: Concentrados líquidos coloridos • Concentrados líquidos de aditivos
CROMALEM®: Concentrados super dispersos para multifilamentos



Liliane Schwab: brilho é fashion.

o diretor adianta o plano de adquirir instrumental para controle de coloração por calorímetro e para medição do tamanho de partículas. Quanto às tendências pulsantes, Lima enxerga demanda acesa para pigmentos de efeitos, caso também de corantes para uso em termoplásticos de alta transparência.

Os mercados mais atraentes para pigmentos especiais e de efeitos são aqueles ligados à moda ou, como embalagens e artigos infantis, dependentes de apelo visual para atrair interessados. “No ano passado, laminados sintéticos e itens para calçados utilizaram muito o efeito brilhante, tendência ainda hoje em vigor e que explica a venda em alta de pigmentos perolados e glitters”, percebe Liliane Schwab Leite,

diretora comercial da **Braschemical**. A empresa é agente da linha de frente de pigmentos importados como fluorescentes da **DayGlo**, perolados da **Pritt** e termo, foto e hidrocrômicos da **Mitsui**. Também iluminam o mostruário o óxido de ferro da **Kärtner**, pigmentos de fácil dispersão da **DCC** e insumos como hiperdispersantes da **Lubrizol**, branqueadores óticos e glitters de poliéster e alumínio.



Lima: demanda acesa por pigmentos de efeitos.

Liliane trabalha com munção pesada para sacudir com inovações o reduto de plásticos. A relação deste ano abre com os seguintes fluorescentes: os tipos em pellets **GloPrill**, em conformidade com as normas da FDA e Anvisa para contato com alimentos e os grades MC para PVC flexível e plastisol, recomenda a diretora. “Além do óxido de ferro micáceo **Miox**, para aumentar a resistência mecânica, a Braschemical introduz corantes poliméricos **Gemtone**,

dotados de aval FDA e alta resistência à migração e extração”, descreve a especialista, direcionando estes auxiliares a poliolefinas como PP clarificado. “Contribuem para a transparência da resina”, ela complementa.

Modificadores e Auxiliares

A soma multiplicadora



Pneus, autopeças e calçados dominam corações e mentes dos elastômeros sintéticos. Mas outra gema do colar das vendas também tem alta quilate mas repercussão discreta: o uso desses polímeros para o beneficiamento de resinas poliolefínicas, estirênicas ou de engenharia. A subsidiária brasileira da **Kraton** cultiva desde o ano passado esse potencial com afinco e vem obtendo ibope para o uso como modificador de produtos como os polímeros SEBS (ou ERS- Enhanced Rubber Segment) de segunda geração agregados a polipropileno, com o objetivo de acentuar transparência, brilho e, sob temperatura baixa ou ambiente, resistência ao impacto, perfuração e rasgo, esclarecem Nei Domingues Jr., gerente de desenvolvimento de marketing,





e Rafael Zangarini, gerente de contas da **Kraton Polymers do Brasil**. Ambos os executivos atestam que, acrescido de Kraton ERS, PP ganha força como alternativa a PVC e policarbonato (PC).

No universo das resinas nobres, como policarbonato e acrilonitrila butadieno estireno (ABS), a modificação efetuada com a linha de polímeros Kraton melhora ou recupera propriedades perdidas devido à pigmentação ou aditivação, sustentam os dois gerentes. “A linha ERS tem sido usada à larga em PP e a série Kraton A penetra nos mercados de fios e cabos e modificação de PET reciclado”, detalha Domingues. Pelo flanco da

sustentabilidade, os dois executivos confirmam que os materiais Kraton podem constituir blends com polímeros de base vegetal. Entre as oportunidades bolas da vez no país para a modificação de termoplásticos,

Domingues e Zangarini se afeem a compostos de PP para assentos esportivos, embalagens de melhor acabamento e resistência e, na área médica, sistemas flexíveis para soluções parenterais.

Em seis anos de ativa, a paulista **Nanox Tecnologia** virou vitrine nacional em aditivos antimicrobianos. Pela lupa do fundador e diretor comercial Daniel Minozzi, os setores hoje mais receptivos a seus aditivos são indústrias como têxtil, de UD e PVC flexível, enquanto redutos como médico hospitalar, odontológico, saúde em geral e embalagens alimentícias careciam de tecnologia antimicrobiana e produtos formatados com segurança e



Domingues: modificação aumenta competitividade de PP clarificado.

nas devidas condições para os usuários. “Nos últimos dois anos, lançamos mais de 12 produtos antimicrobianos inorgânicos Nanox Clean para diferentes aplicações”. A investida decorre, ele evidencia de parcerias comerciais e industriais e investimento da ordem de R\$ 3 milhões em equipamentos e estudos durante o último biênio.

Agente da componedora **Tosaf**, ás israelense em aditivos, a brasileira **Alcatrading** apalpa há um ano o terreno para decolar na América do Sul. “Já temos amostras aprovadas”, comemora Eduardo Freitas, diretor da representação. Escorado nas benesses do acordo bilateral Israel/Mercosul, assinado em 2010, “visando zerar a alíquota de im-

ESTEIRAS FABRICADAS NO BRASIL COM DESIGN E TECNOLOGIA ITALIANA

Esteiras Plásticas Modulares Série P



Esteiras Horizontais Planas Série L

Esteira para retirada de peças de injetoras ou alimentação de moinhos.



Esteiras Plano Inclinaadas



São utilizadas para o transporte de peças em saídas de máquinas injetoras e sopradoras, também para transporte de rebarbas e para a alimentação de moinhos.

Esteiras para Robô

Com proteção em policarbonato e avanço temporizado.



Bordas laterais para evitar a entrada de peças pequenas, aparas de plásticos ou galhos de injeção.





Freitas: aditivos bafejados por acordo bilateral.

portação em 10 anos”, Freitas enxerga na plasticultura brasileira terra fértil para seus aditivos anti UV de alta resistência química (combibatches). “Um desenvolvimento recente da Tosaf é um aditivo antifog para baixas temperaturas de alta aceitação em embalagens”, ele acena.

Outra porta entreaberta há pouco tempo pela Alcatrading, mediante contatos de sua equipe técnica, foi a do segmento dos filmes biorientados de polipropileno (BOPP). “Faz parte dos campos atendidos mundialmente pelos aditivos da Tosaf, tais como tubos, filmes técnicos, rafia, chapas, espumas e materiais para construção”

Bioaditivos

Salada verde



promovam em meio à competição insana no Brasil. “Dizer simplesmente que passaram a usar algo que torna o plástico mais rapidamente biodegradável, sem justificar suas reais vantagens, não é o caminho”, reitera Van Roost. É preciso entender, ele diz, que sempre existirão embalagens que acabam involuntariamente no ambiente, onde nunca serão coletadas. Com o aditivo oxibio, esses produtos se fragmentariam e, por fim, sumiriam, ele assegura. Isso já gerou uma discussão

que virou tradicional. Uma corrente de analistas, entre eles o staff da **Braskem**, sustenta que as partículas remanescentes não desaparecem do ecossistema.

O repúdio às sacolinhas, por ora, não se reflete na venda do d2w no Brasil, comercializado a mais de 300 transforma-

dores licenciados. “Nosso maior mercado não é a sacola de supermercado”, Van Roost situa. Aliás, o repúdio à sacola convencional pode até significar oportunidades. “Para 2012, penso que mais redes poderão adotar plásticos contendo d2w. É uma proposta viável, eficiente e seu custo é superado pelos benefícios”, assinala. No ano passado, conta, d2w debutou em etiquetas, talheres e canudos. Para 2012, deve entrar em frascos de xampus e cremes de marcas próprias de hotéis, stand-up pouches para a linha de sabão em pó Amazon, além de outras tampas e lacres.

Produtores de bioaditivos estão aproveitando a maré alta da sustentabilidade e profusão de componedores para galgar mais participação no mercado brasileiro. Por sinal, a possibilidade de lançar concentrados oxibio por aqui enche os olhos de Eduardo Van Roost, diretor da **Res Brasil**, distribuidora do aditivo d2w formulado pela inglesa **Symphony Environmental**. “Parcerias com notáveis do setor seriam de muita valia”. De qualquer forma, o agente ressalva: ainda que o d2w possa ser aplicado a uma ampla variedade de cores, isto implicaria a necessidade de composição de estoques. Uma sugestão para um primeiro momento aos componedores, coloca, pode ser focar somente na versão branca.

Contudo, a incorporação do aditivo não deve ser mera ferramenta de marketing para que componedores se

Para a **Tiv Plásticos**, representante no país do aditivo biodegradável Eco-One, da norte americana Eco Logic, negociações com componedores de masters estão bem encaminhadas, revela Tamas Istvan Vero, CEO da agente

BRASCHEMICAL

Especialidades químicas que valorizam seu produto...

- Pigmentos:
 Fluorescente;
 Fosforescente;
 Fosforescente Colorido;
 Fotocrômico; Hidrocrômico;
 Invisível; Termocrômico;
 Óxido de Ferro Micáceo;
 Gliter; Perolado;
 Iridescente; Orgânico.

- Aditivos:
 Absorvedor UV;
 Agente Reológico;
 Antiestático;
 Branqueador Ótico;
 Hiperdispersante;
 Microesfera Expansível.

www.braschemical.com.br
 Tel.: 11 55853671 - Fax: 11 50712693

brasileira do insumo auxiliar. Para 2012, inclusive, o executivo promete um ajuste na estratégia de comercialização. “Vamos direcionar esforços para embalagens flexíveis, iniciando contatos com usuários finais de produtos alimentícios, higiene, beleza e limpeza”.



Van Roost: sugestão de parcerias com compondedores.

Acionar os consumidores finais, evidencia o agente, é uma maneira de driblar a relutância de produtores de resina em inserir o bioaditivo em seus pellets. A Braskem, ele afirma, ainda não embarcou na proposta de incorporar o aditivo às suas poliolefinas, ao passo que produtores de poliestireno (PS), poliamida (PA) e PET andam mais receptivos à essa tecnologia.



Vero: flexíveis na mira de Eco One.

Já no começo deste ano, a empresa trouxe ao Brasil BOPP contendo Eco One da peruana **OPP Films**. No mercado interno, conta Vero, a **Vitopel** emitiu sinal verde para o mesmo beneficiamento de seu BOPP, uma investida que, analisada também pela concorrente Polo Films não passou pelos requisitos de segurança e normalização, declara Davide Botton diretor superintendente da transformadora do Grupo Unigel. Para filmes de PE, Vero afirma que o Brasil já dispõe de empresas preparadas para fornecer o artefato com o bioaditivo incorporado.

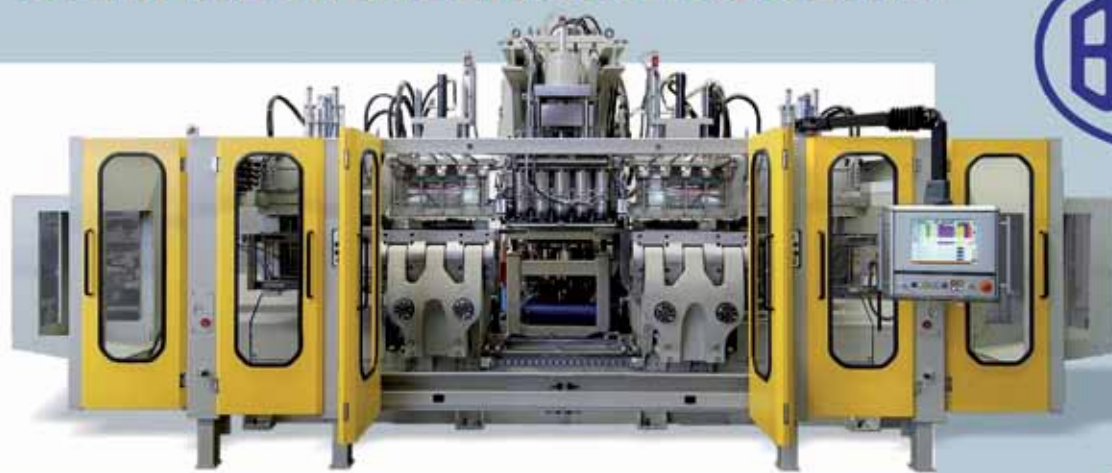
Desde janeiro de 2011, a Tiv atua junto a transformadores de suportes e filmes para hortifrúti, sacolinhas, potes e bisnagas para cosméticos, tiras

de amarração, sacos de lixo, pratos e talheres descartáveis, peças de PA e PS, embalagens PET e filmes shrink e stretch. Contudo, produtores de pré formas de PET são os mais resistentes à adoção do Eco-One. “Alegam estar direcionados à reciclagem e não têm interesse em adicionar custo a seus produtos”, esclarece Vero.

Em 2011, estopim do imbróglio em São Paulo das sacolinhas, setor que comprou então 10 toneladas do Eco-One, também não afetou as vendas da TIV. “Os transformadores ainda não haviam se dado conta da pressão que sofreriam da Associação Paulista de Supermercados”, pondera Vero. •



SEMPRE A MELHOR ESCOLHA.



Para competir no mercado do sopro.

11 5525.2306
vendas@bekum.com.br
www.bekum.com.br

Para formular a dois

Por que a Lanxess preza parcerias para desenvolver biomateriais

A alemã **Lanxess**, titular global em poliamida 6 e elastômeros sintéticos, comprou em fevereiro pequena participação acionária, por US\$ 10 milhões, na fabricante americana de bioplastificantes **BioAmber**. Esta, por seu turno associou-se à **NatureWorks**, produtora nos EUA do biopolímero ácido polilático (PLA) e controlada pela **Cargill**. A joint venture visa o desenvolvimento de biocompostos. Nesta entrevista, Carlos Santos, responsável por relações com a imprensa da operação brasileira da Lanxess, desvenda algumas motivações da empresa para essa tacada em biomateriais.

PR- Por quais motivos a Lanxess preferiu virar sócia minoritária dessa componedora em lugar de investir na sua própria área de P&D para desenvolver biomateriais? Know-how para isso a Lanxess tem de sobra.

Santos- A Lanxess aumentou seu orçamento de P&D e mão de obra consecutivamente nos últimos três anos. Ao mesmo tempo, reforçou sua pesquisa básica por meio de alianças com universidades e institutos de pesquisa em todo o mundo. Gerar conhecimento desta forma é substancialmente mais eficiente e rentável do que se a empresa mantivesse seus próprios recursos para esta finalidade.

Em 2010, por exemplo, realizamos cerca de 170 projetos de P&D, dos quais aproximadamente 100 tiveram como objetivo desenvolver produtos e aplicações ou melhorar aquelas existentes. Perto



Santos: joint venture visa plastificantes de aura sustentável.

de 70 projetos mostraram-se voltados à tecnologia de processo, com vistas a reduzir custos, melhorar a eficiência ou o aumento da capacidade. Cerca de 20% dos projetos de pesquisa e desenvolvimento iniciados em 2010 chegaram ao mercado ou entraram em fase de execução técnica até o final de 2011. A participação na BioAmber representa um reforço dos laços entre ambas as empresas como parte de uma parceria para o desenvolvimento de produto e é uma outra maneira de como focamos em inovação. Também estamos ativos com parceiros como a **Braskem**, no Brasil, e a **Gevo**, nos EUA, no desenvolvimento de borracha de base renovável.

PR- Os negócios de poliamidas 6 e/ou de elastômeros da Lanxess poderão ou não ser beneficiados por essa entrada do grupo na BioAmber e no futuro negócio de biocompostos resultante da socie-

dade anunciada da NatureWorks com BioAmber?

Santos- Vamos inicialmente nos concentrar no campo de plastificantes, mas poderemos considerar outras áreas de produtos no futuro.

PR- Quais tipos de bioplastificantes a BioAmber pode introduzir no mostruário da Lanxess, hoje centrado em plastificantes sem ftalatos?

Santos- A BioAmber não adicionou plastificantes ou tecnologia em plastificantes para o esforço de desenvolvimento conjunto. A BioAmber fornece atualmente ácido succínico à base de milho, insumo que a Lanxess converte parcial ou totalmente para plastificantes de base renovável. Enfim, é a Lanxess quem detém a tecnologia de plastificantes. O núcleo de competência da BioAmber é a produção de matéria-prima de base sustentável. A Lanxess opera uma das maiores instalações de plastificantes sem ftalato na Europa e não divulgamos números exatos sobre essa capacidade no continente. Nos EUA, as instalações recentemente adquiridas em Greensboro têm uma capacidade de esterificação total de pelo menos 50 mil t/ao. A decisão sobre a construção de uma planta de plastificantes, adjacente à futura planta de ácido succínico da BioAmber em Sarnia, Canadá, está sujeita ao desenvolvimento de negócios da futura família de plastificantes desse mesmo insumo da Lanxess. •

A biocatequese

O balanço de dois anos de importações de PLA pela Cargill

Passada a fase de apresentações ao mercado e desenvolvimento da cadeia de suprimento, as vendas locais do ácido polilático (PLA) Ingeo da gigante norte-americana do ramo alimentício, industrial e de agricultura **Cargill** crescem mês a mês, realça Walcinyr Neto, gerente de produto da multi no Brasil. A relevância das vendas é significativa e, por isso, o grupo estuda produzir a resina aqui, ele diz. Além do mais, o país é forte na produção de matéria-prima para o PLA. “Podemos usar qualquer tipo de açúcar”, situa. Aliás, insumos celulósicos, como bagaço de cana e madeira, estão na lupa das pesquisas para aumentar o leque de fontes de insumo para o biopolímero.

O Ingeo é obtido a partir do milho e produzido pela **NatureWorks**, que pertence à Cargill, em planta de 140.000 t/a em Nebraska, nos EUA. “Começamos com somente 70.000 t/a, mas em 2009 dobramos a capacidade”, elucida Neto. Com a demanda crescente, a empresa planeja incrementos na produção e a Ásia deve ganhar uma unidade em breve. A **PTT Chemical**, da Tailândia, anunciou em fins de 2011 investimento de US\$ 150 milhões na produtora do Ingeo, visando abocanhar uma fatia na companhia. A transação ainda depende da aprovação de entidades reguladoras, mas as controladoras já projetam a partida de uma planta tailandesa em 2015. Segundo o gerente, não é só o apelo sustentável que alavanca as vendas e justifica expansões. “O preço do petróleo está subindo e, assim, as

resinas convencionais ficam caras. Como resultado, nosso produto se torna cada vez mais competitivo”, enfatiza.

Enquanto o Ingeo permanece sem produção brasileira, a Cargill tem trabalhado para fortalecer os elos da cadeia doméstica. O anúncio da vinda da resina ao Brasil aconteceu em julho de 2009, mas as importações só começaram de fato cerca de seis meses depois. Desde então a empresa tem estabelecido parceiros e embolsado clientela. A **Biomater** foi escolhida para fazer as blendas de PLA com outros biopolímeros e a **Cromex** para formular os masters e compostos. O próximo passo é definir a rede de distribuição. Por ora, a Cargill importa e comercializa sozinha o PLA, mas o grupo negocia com agentes no ramo para capilarizar as vendas, avisa Neto.

Termoformagem e filmes são fortes consumidores do Ingeo e a Cargill tem se empenhado para cativar injeção e sopro. O setor de sacolas descartáveis, inclusive, é outro que conta com o suprimento do PLA, apesar de ser uma embalagem commodity e de baixas margens. Para abocanhar oportunidades nesse segmento, a fabricação de compostos foi fundamental, uma vez que o ácido polilático, sozinho, é rígido, explica Neto.

Por sinal, uma joint venture recentemente entre NatureWorks e a também norte-americana **BioAmber**, batizada de **AmberWorks**, deve ampliar as possibilidades de aplicações em flexíveis. A Bio-



Amber produz ácido succínico com base em fontes renováveis, matéria-prima para biopolímeros de polibutileno succinato modificado (mPBS). Aliás, a licença para formulação destas blendas foi garantida pela Metabolix. O PBS, segundo Neto, é mais flexível. “A Cargill ainda define como o composto será comercializado e se virá de fato para o Brasil”.

O uso de PLA em embalagens da própria Cargill, dona de marcas como Liza, Maria e Gallo, não é carta fora do baralho. Mas trata-se de processo trabalhoso, nota o gerente, já que em uma grande empresa, com uma ampla gama de itens no portfólio, mudanças tendem a demorar a acontecer.

Apesar disso, PLA já tem seus troféus na parede no Brasil. Um deles: Cargill e **Védal** desenvolveram no Brasil a cápsula Ecotrack para a Track&Field. Trata-se de um recipiente que alude a um cilindro e no qual as peças de vestuário são armazenadas e, posteriormente, vendidas. A novidade foi parar na loja da **Track&Field** de Nova York levada tanto pelo apelo sustentável, quanto pela falta de espaço para estoque. •

O mundo descortinado

Belchior quer laçar mercado norte-americano e dobrar fatia das exportações

Entrar no mercado norte-americano será um propulsor e tanto aos negócios internacionais da **Belchior**. A empresa negocia a primeira venda de acessórios plásticos de cortinas para os EUA e a expectativa é que contratos sejam firmados ainda em 2012. Dado este pontapé, exportações terão tudo para dobrar em um curto espaço de tempo. Atualmente, elas correspondem a 8% do faturamento anual, situa o diretor Welby Belchior. Para se ter uma ideia, enquanto no Brasil grandes redes focadas em artigos para casa e decoração possuem, no máximo, 250 lojas espalhadas pelo país, nos Estados Unidos filiais de uma mesma franquia podem chegar a perto de 1.000 unidades.

Os acessórios para cortinas, como suportes, varões e ponteiras, são injetados em unidade em Santa Bárbara do Oeste (SP), possuidora de 12 máquinas. Em outra planta, na mesma cidade, se concentram atividades de confecção e montagem. “Hoje temos uma

produção bastante verticalizada”, explica o diretor. Para a mostra Internacional Home & Housewares Show, que aconteceu em março em Chicago, nos EUA, a empresa levou a tecnologia de pintura que imita madeira. Esses artigos, projeta Belchior, serão provavelmente os responsáveis por abrir as portas à transformadora na maior economia do mundo. “O mercado norte-americano é extremamente receptivo e muito mais aberto a mudanças que o do Brasil, de clientela muito mais conservadora”, compara.

Outra tacada é fazer o mesmo tipo de revestimento em UD's, ainda não produzidas pela empresa, mas já na mira. Esse experimento também foi levado a Chicago e gerou vivo interesse, insere o executivo. Por ora, o portfólio de acessórios para cortinas é feito principalmente de polipropileno (PP), poliestireno (PS) e acrilonitrila butadieno estireno (ABS), sendo a maior parte da matéria-prima composta por resinas recicladas.

Assim, as linhas conspiram duplamente em favor da empresa. Por um lado, contam com o apelo sustentável e, por outro, prezam pela qualidade do acabamento, simulando com precisão “o bom gosto e a textura da madeira”. A Belchior compra ainda material virgem da **Braskem** para algumas



Acabamento que imita madeira: diferencial no mercado externo.

aplicações, pois termoplásticos reciclados não casam à perfeição com a injeção de artefatos brancos, explica o diretor.

Além dos Estados Unidos, outros mercados cuja prospecção, com respaldo do **Export Plastic**, está em estágio avançado incluem México e Panamá. Hoje em dia, a Belchior exporta para o Paraguai, Trinidad e Tobago, Guatemala e Bolívia. Para sobressair no exterior, tendo em vista o câmbio desfavorável e competição acirrada com artigos chineses, a empresa foca no visual dos produtos. “A chave é surpreender os olhos dos clientes,” ensina Welby Belchior. •

TOP DO MÊS



Granuladores
Ensacadeiras
Misturadores
Secadores
Peneiras
Sistemas de ensaio
Projetos especiais
Afiação de facas
e rotores



Granulador BGM16

Novo!
Elementos para rosca



www.bgmsp.com.br
+ 55 11 4139 9000



Líder Mundial em peças de reposição, periféricos e máquinas extrusoras, com tecnologia de ponta patenteada para fabricação destes equipamentos.

Chega ao Brasil com exclusiva parceria com a empresa Pack.7, especializada na aditivação de resinas, seus compostos e masterbatches.

O mercado de transformação, ganha na qualidade de serviços e tecnologia para otimização de seus processos de extrusão com projetos e soluções personalizadas.

R. Francisco Leão,
459, cj. 1308
São Paulo - SP - Brasil
fone: + 55 11 3061 3795
fax: + 55 11 2366 8094
steer@pack7.com.br
www.pack7.com.br

People behind business!
Pack7
Group



A QUALIDADE E TRADIÇÃO DA GEISER, FAZEM DE SUA LINHA DE PRODUTOS A MAIS CONFIÁVEL E DURÁVEL DO MERCADO.



- Resistências
- Capas Térmicas
- MicroTubulares

Entre em nosso site e conheça mais sobre esta empresa que é referência há mais de 25 anos

www.geiser.ind.br

Rua Rio Tamanduatê, 93 - Itaquaquecetuba - São Paulo
Tel: 11.4646.7400 / 3487.4673 geiser@geiser.ind.br



Moinhos Rone, economia de energia aliado a alta produtividade

Atendemos o tamanho da sua necessidade

- Modelos de alta produção e com baixo nível de ruído
- Moinhos de baixa e alta rotação
- Cabines antirruído
- Aglutinadores



moinhos@rone.com.br • **+55 11 4186-3777** • www.rone.com.br

Bicos Valvulados herzog® para Injetoras



Precisão suíça para melhor controle de sua injeção

Três tipos de acionamentos:
Mola – Hidráulico – Pneumático

HDB Representações Ltda.
Tel.: 11 4615-4655
hdb@hdbrepr.com.br
www.hdbrepr.com.br



PLASTOMETRO DE EXTRUSÃO

Medição de índice de fluidez disponível em 4 modelos para atender às várias demandas de teste das normas ASTM D1238, DIN ISO 1133, D3384, BS2782 e JISK7210. Métodos A, B (volumétrico) e A/B (volumétrico com cálculo de densidade do fundido), correlação da fluidez com a viscosidade intrínseca do PET. Possui saída serial para comunicação serial com PC e impressora.



Preços Reduzidos

Telefone: (11) 3511-2697
www.digitrol.com.br
dynisco@digitrol.com.br

Representante
Dynisco

TOP DO MÊS

Prestação de serviços de injeção



2006
EJR PLAST

Máquinas de até 250 toneladas.
Menor preço hora/máquina do mercado.
Atendemos qualquer mercado.

Confira!

EJR Plast Ind. E Benefic. Mat. Plásticos Ltda-EPP
Rua: Jean Anastase Kovéls, 716.
Polvilho – Cajamar – SP
Cep: 07750-000
Tel./Fax. (011)4448-4226
e-mail ejr-plast@ig.com.br

People behind business!
Pack7 Additives

Rua Francisco Leito, 469 - cj. 1308 São Paulo/ SP
Brasil – 05414-025
Fone: 5511 3061-3705
FAX 11 2366 - 8084
www.pack7.com.br

FLAMABILIDADE



Facilitamos o pagamento

Norma 75200 e equivalentes

Plastômetros, Ponto de Fusão, Pirometria, etc

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



Detectores Brasil

Detectores de Metais

Proteja os equipamentos e reduza os custos com manutenção.



- Fabricação de equipamentos para controle e eliminação de partículas metálicas.
- Manutenção em equipamentos de todas as marcas.
- Desenvolvimento de projetos personalizados.
- Atendimento em todo o Brasil.

(11) 4667-4001

www.detectoresbrasil.com.br • detectores@detectoresbrasil.com.br

Limpeza de Cilindros de Plastificação

Troca rápida de cor ou material diminuindo ao mínimo o desperdício
Injeção – Extrusão
Sopro

Redução de tempo e de consumo de resina com aplicação de apenas 1%

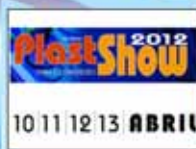
Faça um teste e comprove!!!

HDB Representações Ltda.
Tel.: 11 4615-4655
hdb@hdbrepr.com.br
www.hdbrepr.com.br

PlastOclean
Blesterfeld



Rosciltec
Roscas Cilindros e Tecnologia



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



Rosciltec INDÚSTRIA MECÂNICA LTDA.
Rua Escorpião, 471 - São Mateus
São Paulo - SP - CEP 08330-570
Tel.: (11) 2018-5880 - Telefax (11) 2018-5879
Site: www.rosdiltec.com.br
E-mail: rosciltec@rosdiltec.com.br

NAZKOM

Equipamentos para controle dimensional (o externo, espessura, visão) sem contato, sem paradas, sem cortes, sem danos ao material.



pl@nazkom.com.br
www.nazkom.com.br/catsmedidores.pdf
www.nazkom.com.br/catspark.pdf
(55 11) 5543 7727

RETRALO AMBIENTAL

Polietileno Reciclado

- Reciclados DE ALTA E BAIXA
- GRANULAÇÃO DE FILME



(11) 3603-5415

www.RETRALO.com.br

ANUNCIE EM PLÁSTICOS EM REVISTA (11) 3666-8301

comercial@plasticosemrevista.com.br

ACESSÓRIOS

Tubodin

Aquele abraço



Tubodin: respeito à regulamentação.

A **Tubodin** quer se diferenciar da concorrência focando em abraçadeiras especiais feitas conforme a necessidade técnica do cliente, sem, contudo, se descuidar das normas de fabricação.

O portfólio é produzido seguindo os padrões DIN e ISO, outro ponto positivo em meio a um mercado que frequentemente foge destas questões, revelam Heraldo Feliciano, da engenharia, e Marcia Coelho, responsável de marketing.

O corpo das abraçadeiras é feito em polipropileno (PP) puro ou homopolímero, PP/EPDM, poliamida (PA) ou alumínio. Em 2011, o destaque das vendas coube ao segmento naval, que utiliza abraçadeiras da série pesada, ideal para áreas úmidas e aplicações que requerem alta resistência e medidas diferenciadas.

Contudo, a clientela também se espalha pelos setores de siderurgia, mineração, petroquímico, automobilístico, veículos agrícolas, plataformas marítimas e de equipamentos portuários, ferroviários, rodoviários, elétricos, hidráulicos e pneumáticos. Elas podem ainda entrar em metalurgia e indústrias frigoríficas, alimentícias e farmacêuticas.

O aumento da demanda, inclusive, levou à contratação de pessoal para garantir a qualidade do atendimento, eficácia na produção, estoque e assistência técnica, concluem Feliciano e Marcia.

MATERIAIS

Chem-Trend

Faxina 10



Agente de purga: trunfo para manutenção de máquinas.

Transformadores de polimetilmetacrilato (PMMA) no Brasil agora contam com o agente de purga Lusin Clean 1010, desenvolvido para limpeza de extrusoras e injetoras. O produto, fornecido pela **Chem-**

LINHAS DE INJETORAS DE 60T À 6000T:

IAPETUS: BICOMPONENTES

JUPITER: 02 PLACAS, PRECISÃO E PRODUTIVIDADE

MARS: PRECISÃO E ECONOMIA DE ENERGIA

MARS ECONOMY: ECONOMIA DE ENERGIA COM MENOR CUSTO

PLUTO: MENOR CUSTO

PLUTO/J: ECONOMIA DE ENERGIA COM MENOR CUSTO

SATURN: ALTA PRODUTIVIDADE

VENUS: PRECISÃO, VELOCIDADE E ECONOMIA DE ENERGIA



HAITIAN
PLASTICS MACHINERY



ZHAFIR
PLASTICS MACHINERY



A Member of Polysar Group



We Create Advantage.

Tecnologia de ponta preserva o MEIO AMBIENTE.

Você tem certeza que todas as suas embalagens plásticas são devidamente descartadas e recicladas? Ou, parte delas vai parar no meio ambiente, devido a um descarte acidental ou incorreto? Não seria mais econômico, eficiente, fácil, sustentável e ecológico se suas embalagens contivessem uma espécie de apólice de seguro contra danos ambientais causados quando abandonadas no meio ambiente?

Embalagem plástica d2w é essa apólice de seguro contra danos ambientais. São plásticos exatamente iguais aos que sua empresa distribui, porém, possui inteligência que possibilita a previsibilidade de uma mais rápida biodegradação caso sejam abandonados no meio ambiente. Symphony Environmental Ltda. é certificada ISO 14004:2004 e 9001:2008. É membro da Associação dos Plásticos Oxibiodegradáveis, da Sociedade da Indústria Química (Reino Unido), da British Plastics Federation (BPF), da Organização Europeia de Embalagem e Meio Ambiente (Euopen) e do Grupo Britânico de Marcas. Participa ativamente dos trabalhos da British Standards Institute (BSI), da American Society for Testing and Materials (ASTM), da organização europeia de normatização (CEN) e da International Standards Organization (ISO).

Tecnologia:



Representante:



Certificado por:



res

tecnologia em embalagem laboratório degradável

RES Brasil Ltda é representante exclusiva no Brasil da Symphony e suas tecnologias. Visite: www.resbrasil.com.br ou entre em contato (19) 3871.5185 e-mail: resbrasil@resbrasil.com.br

Trend, parte do grupo alemão **Freudenberg**, ajuda na solução de problemas relacionados à troca de cor e de material, e ainda elimina as “pintas pretas” associadas à carbonização durante a degradação térmica da resina, garante a empresa.

Além disso, o Lusin Clean 1010 pode contribuir para redução de custos entre 30% e 70%, pois diminui o consumo de material, tempo de parada do maquinário e taxa de refugos, revela a fabricante. O agente de purga, granulado e pronto para uso, pode ser aplicado mesmo no processamento de produtos altamente transparentes, como lentes de painel de instrumentos e lanternas traseiras de veículos.

O portfólio da Chem-Trend também inclui agentes desmoldantes e anticorrosão, limpadores e desengraxantes de superfícies.

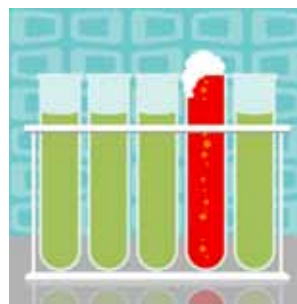
MATERIAIS

Rhodia

Phd em PU

A **Rhodia** acaba de investir um milhão de euros na instalação de um laboratório de P&D voltado para o poliuretano (PU) em seu Centro de Pesquisas de Paulínia (SP). “A estrutura nos permitirá o desenvolvimento de aplicações e apoio aos clientes em formulações e avaliações das propriedades do material”, estabelece Wagner Lourenço, gerente de P&D da divisão poliamida e intermediários (P&I) do grupo.

Anteriormente, pesquisas da unidade eram feitas na Europa ou por meio de equipes compartilhadas na América Latina. Segundo enfatiza Lourenço, na fase atual a Rhodia pôde contratar um time próprio e dedicado de especialistas em PU, além de contar com um novo local e estrutura modernizada.



O novo laboratório possui uma injetora de PU e equipamentos para medição de propriedades físico-mecânicas. “Também dispomos de um piloto de esterificação e poliesterificação, essencial para a síntese e avaliação de polióis poliésteres e pré-polímeros”, o gerente acrescenta.

Além disso, o laboratório, por estar dentro do Centro de Pesquisas,

aproveitará sinergias de utilização de equipamentos para ensaios e medidas, incluindo infravermelho por transformada de Fourier (FTIR) com microscópio óptico acoplado, calorímetro diferencial exploratório (DSC) para análise de polímeros, resinas e filmes, bem como um analisador termogravimétrico (TGA) e um microscópio eletrônico de varredura acoplado a espectrômetro de energia dispersiva (MEV/EDS).

A Rhodia é líder no fornecimento de ácido adípico e diácidos para os mercados de PU, polióis poliésteres, pré-polímeros, plastificantes e resinas para papel.

TRANSFORMAÇÃO

Octal

Chapa quente

A **Octal**, de Oman, desenvolveu uma chapa de poliéster especificamente para embalagens de frutas secas. A chapa Octal DPET possui excelentes propriedades de barreira e preserva o conteúdo do recipiente por

EXTRUSORAS PARA FILMES PLÁSTICOS PEAD - PEBD - PEBDL

- Tipos de Filmes: Stretch (esticável), Shrink (termo-contrátil), Plástico Bolha e outros tipos de embalagens, em material reciclado e novo;
- Extrusoras recuperadoras até 200mm;
- Cabeçote Giratório 360°;
- Anel de Resfriamento para filmes tubulares;



Minematsu

Instituto e Comércio de Máquinas e Equipamentos CEA



Tel/Fax: (11) 3687.0947 / 3687.0954 - www.minematsu.com.br



Embalagem de PET: preserva o conteúdo e ganha no visual.

mais tempo. Além do mais, a fabricante diz, o material ganha da concorrência no visual e permite impressões detalhadas em processos de termoformagem a vácuo e aplicações em atmosfera modificada.

Segundo o CEO Joe Barenberg, as chapas possuem alta rigidez e transpa-

rência e, ao mesmo tempo, permitem a confecção de uma embalagem ecológica, reutilizável e atraente. A companhia apresentou a novidade na Gulfood 2012, em Dubai, e o próximo passo é levar o projeto a grandes agricultores dos estados norte-americanos da Califórnia e Arizona.

PERIFÉRICOS

Maguire

Bom de carga

A norte-americana **Maguire** acaba de receber a patente para seu sistema Loader Lift. Com acionamento pneumático, ele acelera mudanças de tarefas ou cores em dosadores gravimétricos. Com isso, o Loader Lift reduz o tempo de troca levantando a tampa da cavidade do dosador ao simples toque de um botão, anunciou a empresa. Além disso, confere acesso fácil às cavidades sem necessidade de remoção dos recipientes que alimentam os dosadores.

Organograma

Marcos Pinhel, gerente comercial da ColorMatrix, sucede **Cesar Ortega** na diretoria comercial da Cromex. ***Osni de Lima** assume em 2 de abril a presidência da Rhodia na América Latina, em substituição a **Marcos De Marchi**, que está deixando a companhia. Osni de Lima exercia desde então a vice-presidência de Recursos Humanos da Rhodia para a América Latina.



O mundo precisa de soluções inteligentes.



Sistema de Reciclagem de PET Superlavagem a Quente - Bottle-to-Bottle

Máquinas para plásticos.
Máquinas para um mundo melhor!

SEIBT
SOLUÇÕES PARA A INDÚSTRIA DO PLÁSTICO

+55 (54) 3281.6000
seibt@seibt.com.br
www.seibt.com.br

Mamando na mamona

A parceria entre a corporação europeia **DSM** e a **Empresa Brasileira de Biotechnologia (Ebrabiotech)**, de Sorocaba (SP), pode render uma planta local para fabricação, em escala industrial, de materiais com base em óleo de mamona. Mas trata-se de uma cartada a ser decidida mais adiante. “É muito cedo para comentários precisos”, julga Henk-Jan Koenen, diretor da divisão norte-americana Functional Materials do grupo holandês, por meio da qual a sociedade foi criada. Por enquanto, o acordo, firmado recentemente via memorando de entendimento (MOU), foca no desenvolvimento de revestimentos para pisos de concreto. Posteriormente, deve abarcar também o segmento de tintas industriais, antecipa ele. Embora a DSM também seja vip em termoplásticos como poliamidas, para as quais óleo de mamona é utilizado há bom tempo como ingrediente, Koenen prefere emudecer quanto a este tópico.

Outros mercados, ele acrescenta, hoje em dia usuários de aplicações à base de metais ou plásticos, por exemplo, podem ser setores potenciais a serem pesquisados e desenvolvidos e assim supridos pelos materiais bioderivados da DSM-Ebrabiotech. Inclusive,

aplicações na aquicultura e na proteção estrutural do aço estão na lupa, divulgou o grupo.



Koenen: foco no revestimento de pisos.

Segundo Koenen, a colaboração entre as empresas irá alavancar os esforços da DSM na busca por produtos de base sustentável. O parceiro brasileiro, diz o diretor, possui competências especiais em análises em derivados de óleo de mamona, que vão ao encontro dos interesses e atividades da DSM. “A Ebrabiotech está onde o óleo de mamona é matéria-prima abundante”, acrescenta.

Além do mais, o executivo insere, a DSM optou por aproveitar as vantagens que uma joint venture pode proporcionar em vez de fazer tudo sozinha. “Escolhemos parcerias que nos apoiem no sentido de

ampliar pesquisas direcionadas a um portfólio renovável”. O segmento de revestimentos de pisos ambientalmente amigáveis é um mercado que recentemente começou a ser desbravado pela divisão de Functional Materials. Contudo, parcerias são essenciais para ampliar a presença no setor, comenta.

As empresas irão trabalhar de forma colaborativa por alguns anos, diz Koenen, sem especificar a duração do acordo. Segundo ele, a ênfase da Ebrabiotech será no desenvolvimento de produto e fabricação, enquanto a DSM se debruçará sobre aplicações, vendas e marketing, com apoio das equipes e competências globais.

O grupo holandês ainda ressalta que o portfólio a ser desenvolvido junto à Ebrabiotech tem por objetivo contribuir para o fluxo de inovações da DSM, que até 2015 deve ser preenchido em 80% com produtos Eco+. Ou seja, itens cujos



Mamona: ícone do ecomarketing.

ciclos de vida são mapeados e oferecem benefícios ecológicos claros em comparação a soluções convencionais existentes. Em 2009, a DSM lançou a primeira linha de produtos sustentáveis para revestimento de pisos chamada UVolve Instant Floor Coatings. Trata-se de um portfólio baseado na tecnologia de revestimentos curáveis com raios ultravioleta. •



Rulli Standard

**100% tecnologia,
100% qualidade.**



Linha Flexíveis
Coextrusoras 1, 3 ou 5 camadas

**Linha completa
para filmes
e chapas**



Linha Rígidos
Coextrusoras 1, 2, 3, 4 ou 5 camadas



A Rulli Standard, uma das principais fabricantes mundiais em soluções para fabricação de plásticos, comemora 50 anos de atuação. Desde o início, em 1961, a empresa manteve-se em posição de destaque no mercado mundial, sempre na vanguarda com inovações tecnológicas e soluções competitivas.

ISO 9001



RULLI STANDARD

ALTA TECNOLOGIA EM EXTRUSÃO E COEXTRUSÃO

Av. Amâncio Gaiolli, 915 - 07251-250 - Bonsucesso - Guarulhos - SP
vendas@rullistandard.com.br - Tel. (11) 2486-0006 - Fax (11) 2484-7727

www.rullistandard.com.br



Engeflex. Há 30 anos pensando nas melhores soluções em Masterbatches e Compostos Termoplásticos.

Ao longo do tempo a Engeflex vem se renovando, introduzindo novas tecnologias para apresentar sempre as soluções mais adequadas em Masterbatches e Compostos Termoplásticos, garantindo um produto de alta qualidade, diferenciado e marcante.

Possui uma infraestrutura moderna, capacitada para cumprir as mais rigorosas exigências técnicas, com máxima agilidade para viabilizar um produto dentro dos prazos exigidos e fornecimento em qualquer região do país.

- Concentrados Brancos
- Concentrados Pretos
- Concentrados Coloridos
- Concentrados de Aditivos
- Compostos

A Engeflex oferece uma escala completa de cores com efeitos metalizados, policromáticos, fluorescentes, fosforescentes, translúcidos, entre outros.

ISO 9001



ENGEFLEX




15 3388-3444
www.engeflexdobrasil.com.br

Unidade São Paulo
Sorocaba | SP

Unidade Bahia
Vitória da Conquista | BA

Unidade Rio de Janeiro
Valença | RJ