

JORNAL DO

acrílico

Uma publicação do INDAC - Instituto Nacional para o Desenvolvimento do Acrílico

ed. 45 • outubro / novembro 2009

1 Sal o do Acr lico e 9 F rum do Acr lico

Evento reuniu 80 expositores e apresentou,
a centenas de visitantes, novidades em
produtos, design e mercado

Entulado P ssaro , o objeto decorativo
para uso em mesas e bancadas foi criado
pelos designer Jos Alberto Bicalho e
Gissa Bicalho, da Aramez Acess rios.

De olho no futuro

Diretoria toma posse
para a gest o 2009-2011
e apresenta seus planos
para o INDAC

Constru o civil

Novos produtos chegam
ao mercado para
disputar espa o com
mat ria-prima tradicional

Acrílico, de coadjuvante a ator principal

Pela primeira vez em uma feira, todos os olhares estavam voltados única e exclusivamente para ele: o acrílico.

mais de 4.000 pessoas foram conferir o 1º

Salão do Acrílico, realizado no Centro Fecomercio de Eventos, em São Paulo, nos dias 20, 21 e 22 de agosto. Sob o tema “Com o acrílico fica melhor”, o objetivo dos mais de 80 expositores, entre empresas do setor, designers e arquitetos, era divulgar o uso do material para outros segmentos e mostrar suas possibilidades de aplicação. O evento foi um sucesso.

De acordo com Daniela Cecchini, sócia-gerente da Craft Design, empresa organizadora da feira, com o apoio do Instituto Nacional para o Desenvolvimento do Acrílico (INDAC), a visitação da primeira edição foi 30% superior à esperada. “O acrílico é um produto em que todos têm muito interesse”, afirma Daniela. Para o responsável comercial da Craft Design, Adhemar José de Freitas Filho, algumas pessoas ainda se surpreendem com as possibilidades de uso e aplicação do acrílico. “Foi esse interesse que nós quisemos aproveitar, trouxemos o acrílico para mais perto dos consumidores, mostrando, em um mesmo espaço, toda a cadeia produtiva, desde os fabricantes de chapas e resinas até o produto acabado”, conta Adhemar. “É uma forma de facilitar o acesso a todos os setores da indústria para que o interessado monte uma empresa ou simplesmente compre uma peça pronta.”

Para José Eugênio Peres, diretor comercial da Casa do Acrílico, empresa associada ao INDAC, o Salão do Acrílico é uma seara que dará, no futuro, muitos frutos. “O que falta para o acrílico, no país, é justamente a divulgação em massa para a população que não conhece o produto ou faz uma ideia errada sobre ele”, diz Peres. Eduardo Baptista, ex-presidente do INDAC e diretor da CastCril; Luís Vargas, gerente comercial da Unigel Plásticos; e Ralf Sebold, diretor da Acrílicos Santa Clara, primeira empresa associada ao INDAC a reservar espaço no salão, dividem a mesma opinião. Todos entendem que esta edição foi um marco na história do acrílico no Brasil. “Foi um evento único e não temos notícia de algo similar no mundo, o que mostra o potencial do material no país”, afirma Baptista. “Esperamos que a experiência tenha sido só a primeira de muitas e que tenhamos edições cada vez maiores”, diz Vargas.

A criatividade foi o marco nos objetos desenvolvidos pelos designers que expuseram seus trabalhos no Salão.



Forma, design e transparência no estande da Diagonale e da Acresinas



Marton + Marton destacou sua coleção de peças da série Entrelinhas®



“Foi um evento único e não temos notícia de algo similar no mundo, o que mostra o potencial do material no país”

Fontes Consultadas

Acrílicos Santa Clara
(47) 3274-6500
www.acrilicossantaclara.com.br

Craft Design
(11) 3644-3508 ou 3672-4938
www.craftdesign.com.br

Casa do Acrílico
(19) 3229-2931
www.casadoacrilico.com.br

Unigel Plásticos
(11) 4176-2770
www.unigel.com.br

CastCril
(11) 3062-0199
www.castcril.com.br

O estande da Acrílicos Santa Clara expôs a variedade de seus trabalhos e a marca de alguns clientes de peso



A Bérkel levou ao Salão novidades para o setor da Construção Civil

A Vick levou ao estande seu portfólio de chapas e peças acrílicas



A Cutlite mostrou sua tecnologia de corte e gravação a laser

Sinteglas expôs chapas especiais e a linha de colas específicas para acrílico



Chapas acrílicas extrusadas foram o foco do estande da Unigel

2 Salão do Acrílico

Com o sucesso da primeira experiência, o 2º Salão do Acrílico promete muito mais. A começar pela agenda, que terá um dia a mais de exposição e um espaço três vezes maior do que a feira anterior. Entre os dias 29 de julho e 1º de agosto de 2010, o Centro de Eventos São Luis, próximo à avenida Paulista, em São Paulo, será o palco da segunda edição da feira, que espera dobrar o número de expositores e participantes.

De acordo com Adhemar José de Freitas Filho, da Craft Design, além do espaço mais amplo, de aproximadamente 3.000 m², o novo endereço é térreo, o que irá facilitar a circulação de grandes equipamentos e a montagem e desmontagem dos estandes. "O acesso dos visitantes também será melhorado, com um estacionamento

maior e ótima localização, a uma quadra da estação do metrô Consolação", diz.

O novo espaço oferecerá aos expositores duas salas para reuniões de negócios, um auditório para apresentações e um espaço especial reservado aos associados do INDAC. Para os visitantes que se interessarem por produtos em acrílico exibidos durante o evento, será montada uma loja, a Acrílico Store, com diversos objetos ilustrados com temas no Salão do Acrílico e no INDAC.

Os interessados já podem fazer a inscrição pelo e-mail contato@salaodoacrilico.com.br ou pelos telefones (11) 3834-2339 e (11)3644-3508.



O que vem por a

no Salão do Acrílico, as empresas anteciparam o que estão preparando para o mercado e aproveitaram a exposição para ver a receptividade do setor aos seus produtos. A Polymat mostrou, pela primeira vez, um polidor líquido de aplicação manual voltado para uso doméstico ou para lojistas de peças de acrílico. “Basta uma flanela para dar brilho e tirar as marcas de digitais durante o manuseio do produto”, afirma Antonio Burti, sócio-diretor da Polymat. “Na feira, nossa intenção inicial foi apenas expor o produto, mas acabamos vendendo cerca de 300 unidades. Algumas, inclusive, foram utilizadas pelos expositores durante o salão.”

Outra empresa que não tinha intenção de vender seus produtos era a TC Acrílicos que, para demonstrar as possibilidades de aplicações de suas chapas de tecido, expôs a imagem de uma santa fundida à chapa acrílica que chamou a atenção do público. “Eu levei a peça sem grandes expectativas, mas teve gente na feira querendo pagar R\$ 1.000 pelo produto”, afirma Gerson Luis Trentino, sócio-proprietário da TC Acrílicos, que aproveitou a oportunidade para mostrar também as chapas de 0,5 mm utilizadas para a confecção de cartões de visitas, convites de casamento e marcadores de páginas. “Já começamos

a trabalhar para apresentar algo inédito na próxima edição do salão, na qual pretendemos ter um estande maior.”

Quem também está de olho na próxima edição é a Tudo em Acrílico, que expôs uma cadeira, uma lixeira para recicláveis e um jogo de xadrez, produtos que tiveram disputa por interessados e foram vendidos logo após a feira. “Os negócios aconteceram depois, mas o evento serviu como uma vitrine”, afirma Rodrigo Cataldi, diretor da Tudo em Acrílico.

A Promaflex, fabricante de filme de proteção de chapas acrílicas, aproveitou o contato com as empresas do setor para apresentar o PFA. Trata-se do filme de proteção sem adesivo, que adere por polaridade. “Ele é mais fácil de aplicar e retirar e é possível fazer os cortes e trabalhar a chapa em cima desse produto”, diz Andrea Bocci Velletri, gerente de marketing da Promaflex.

Fontes Consultadas

Polymat
(11) 2024-6444
www.polymat.com.br

Promaflex
(11) 4138-9999
www.promaflex.com.br

TC Acrílicos
(11) 4824-7880
www.tcacrilicos.com.br

Tudo em Acrílico
(11) 3728-1688
www.tudoemacrilico.com



A equipe da Polymat fez sucesso com o polidor líquido para superfícies em acrílico

A Promaflex apresentou o filme de proteção que não utiliza cola



Bom aprendiz

Entre os mais de 20 designers e arquitetos que estiveram presentes no Salão do Acrílico, uma turma que ainda está buscando a profissionalização foi o grande destaque. O envolvimento desses garotos começou quando uma equipe do INDAC foi a Ubá, cidade mineira próxima de Juiz de Fora, para fazer uma apresentação sobre o uso do acrílico para móveis. O interesse dos profissionais e estudantes da cidade resultou na ideia de criar um concurso. A proposta ganhou forma e foi colocada em prática com o apoio do Instituto, do SENAI, da empresa de cadeiras Modemor e da Formato Acrílicos, associada ao INDAC. "Aqui na região, entre os materiais para a indústria moveleira predominam a madeira e o vidro", afirma José Sérgio Costa Junior, supervisor técnico e professor do SENAI de Ubá. "Por isso, nem os alunos nem a própria instituição conheciam as possibilidades de uso do material." Com a devida orientação técnica, os 20 alunos do curso desenvolveram projetos de cadeiras em acrílico. O resultado foi surpreendente. "Como nunca tínhamos usado o material e não fazíamos ideia de como a peça acabada ficaria, também foi uma surpresa para nós", afirma o professor Sérgio. "No Salão do Acrílico, mostramos as três cadeiras premiadas

que chamaram tanto a atenção a ponto de uma empresa ter se interessado em fabricá-las."

Quem mais ganhou com essa experiência foram os alunos. "Pela primeira vez, nós tivemos que fazer um projeto inteiro sozinhos e descobrimos como é interessante trabalhar com o acrílico", afirma Renata Barros Costa, a segunda colocada no concurso. "Mesmo quem não esteve entre os projetos selecionados disse que ganhou apenas por ter participado da iniciativa", diz a estudante, que iniciou a faculdade de Design de Produto e já está trabalhando na área. "Gostei tanto de trabalhar com o material que, toda vez que vamos fazer um novo projeto no escritório, eu tento encaixar o acrílico."

Fontes Consultadas

Escola SENAI de Ubá
(32) 3531-3475
www.fiemg.org.br

Formato Acrílicos
(32) 3233-0003
www.formattoacrilicos.com.br



A TC Acrílicos mostrou chapas acrílicas com tecidos e imagens fundidas em seu interior



A Casa do Acrílico expôs uma grande gama de seu catálogo de produtos

A crise e as soluções para a indústria



Fórum do Acrílico 2009 voltou suas atenções para temas práticos de olho na superação da crise e no atendimento à necessidade de cada cliente

a 9ª edição do evento, já consagrado no setor, pegou carona no entusiasmo do 1º Salão do Acrílico para destacar a situação do mercado nacional após a crise econômica mundial e apresentar soluções para a indústria por meio da troca de experiência e cases de sucesso das empresas que compõem o segmento no país.

Entre as seis palestras realizadas na manhã do dia 20 de agosto, no Centro Fecomercio de Eventos, em São Paulo, uma que não tratava diretamente do acrílico chamou bastante a atenção dos 215 participantes. “A venda certa para cada cliente”, ministrada por João Roncati, economista, professor de Planejamento Estratégico da Fundação Getúlio Vargas e diretor da People Strategy Consultores, mostrou de que forma é possível conquistar o consumidor de hoje, que nem sempre encara os fatores preço, qualidade e atendimento como decisivos na hora da compra. “É preciso descobrir quais são os atributos que o cliente valoriza e ofertar as soluções de acordo com os critérios e requerimentos

de cada um deles para que ele fique satisfeito e volte, mesmo que a concorrência ofereça um preço menor”, afirma Roncati. Para o consultor, essa é uma discussão relativamente nova para a indústria de uma forma geral, mas o setor do acrílico mostrou bastante interesse no assunto, o que mostra que, mesmo se tratando de um setor ainda pequeno, está caminhando para atingir o grau de profissionalismo. “As empresas que não entenderem isso ficarão para trás”, diz.

Em 2010

No ano que vem, a dobradinha Fórum e Salão do Acrílico será mantida. Mas com uma novidade. Para interagir melhor com a 2ª edição do Salão, as palestras serão divididas em três temas e apresentadas em dias diferentes, com média de uma hora e meia de duração cada.

Fontes Consultadas

People Strategy Consulting
(11) 2537-8748
www.peoplestrategy.com.br

Conheça as apresentações e os palestrantes que contribuíram com informações e debate no Fórum do Acrílico

Acertos e erros do acrílico no Brasil
Fábio Fiasco, diretor da Sinteglas.

O acrílico na comunicação visual
Carlos Dranger, sócio do escritório Cauduro Associados.

Comunicação visual interna e PDVs
Mario Della Libera Filho, representante comercial da Telasul PDV

Mobiliário e visual merchandising
Leonardo Koboldt de Araújo, diretor executivo da agência Gad’Retail

A parceria do futuro

Embora muito comum no exterior, a parceria entre o acrílico e a construção civil até pouco tempo caminhava em passos lentos no Brasil. De olho nas inúmeras possibilidades de aplicação, o setor começa a reagir.

coberturas, divisórias, domos, guarda-corpo, aquários, box para banheiros, banheiras, barreiras acústicas, aplicação em janelas e portas de proteção. A lista pode estender-se com vários outros nomes e tende a crescer muito com as novidades que as indústrias brasileiras apresentaram no Salão do Acrílico.

A Bérkel, fabricante de chapas associada ao INDAC, aproveitou o evento para lançar as chapas marmorizadas e granitadas, consideradas ótimas opções para utilização em revestimento de paredes, principalmente no que se refere ao custo-benefício. “É nisso que nós estamos apostando, porque o acrílico é cerca de oito vezes mais leve que o mármore e o granito, além de ser mais barato, fácil de aplicar e moldável em áreas arredondadas”, afirma Luís Carlos Maradini, diretor-proprietário da Bérkel. “Uma empresa internacional ficou interessada nas chapas para aplicação em elevadores, principalmente por serem mais leves e não exigirem alterações na estrutura do equipamento.” Outra empresa que aposta no acrílico na construção civil é a Art Class, associada ao INDAC e especializada em coberturas. De toda a sua produção, que é destinada principalmente para residências, 35% é em acrílico. “Os clientes não chegam procurando pelo material, mas quando sugiro o produto, é muito bem aceito”, afirma Ricardo Mori, proprietário da Art Class, que também faz coberturas em vidro e policarbonato. “Eu aposto no acrílico porque sei que para aplicação em coberturas é um material viável, por ser mais transparente, ter muitas possibilidades de cores e ser mais seguro.”

A aplicação em domos também está em expansão. “Hoje, 95% da nossa produção é em acrílico”, afirma Alexandre Muga, proprietário da Domoplast, empresa que expôs seu produto no estande do INDAC durante o Salão do Acrílico. “Os domos geralmente são utilizados para embelezar o ambiente, por isso há a preferência pelo acrílico, que é um material de qualidade muito superior à concorrência em vários aspectos”, diz Muga, que prevê crescimento de 20% em 2010. Para Luis Vargas, gerente comercial da Unigel Plásticos, fabricante que já exporta chapas para construção civil para mais de 20 países, o que falta para o Brasil é difundir as características do acrílico e suas especificações técnicas, além de investir em obras que possam servir de cartão de visita. É pensando assim que a Unigel vem desenvolvendo diversos trabalhos em barreiras acústicas no exterior desde 2006. Entre os projetos mais recentes está a construção de barreiras acústicas na estrada que liga Santiago a Puerto Varas, no Chile. “Esse projeto consumiu cerca de 140 toneladas de material, aproximadamente 1.600 chapas”, afirma Vargas. “Pretendemos desenvolver este mercado também no Brasil, pois além da beleza estética dos projetos há o conforto acústico às pessoas que residem próximo às rodovias e autoestradas.”

Fontes Consultadas

Art Class Coberturas

(11) 2093-3211
www.artclasscoberturas.com.br

Bérkel

(11) 4361-1080
www.berkel.com.br

Domoplast

(11) 5660-7251
www.domoplast.com.br

Unigel Plásticos

(11) 3707-8200
www.unigel.com.br



Foco no crescimento

Nova diretoria do INDAC toma posse e assume o compromisso de tornar o Instituto referência dentro e fora do Brasil

o Instituto Nacional para o Desenvolvimento do Acrílico (INDAC), após dois anos sob o comando de Eduardo Baptista, diretor da CastCril, está de cara nova. Quem assume o posto é Alexandre Lazzarotto, diretor da Componenti e ex-vice-presidente do Instituto. Pela relação próxima com a gestão anterior, sabe que o desafio será grande. Em seus dois anos de mandato, Baptista foi fundamental para o crescimento da visibilidade do setor. O mailing do Jornal do Acrílico aumentou de 1.000 para 4.000 contatos, o site do Instituto passou de 2.500 visitas por mês em 2007 para 9.000 mensais em 2009, houve ampliação do número de associados (de 40 para 70), aumento de participantes no Fórum do Acrílico e a realização do 1º Salão do Acrílico. “O trabalho no INDAC estava sendo muito bem feito e com a minha experiência como vice-presidente quero dar uma visão diferente, fazer jus à confiança e, no mínimo, manter o que foi feito até o momento para difundir o uso do acrílico”, afirma Lazzarotto. “Ainda mais agora que as perspectivas são boas para o mercado por causa da reação econômica mundial e, principalmente, pela realização da Copa do Mundo e das Olimpíadas no país, eventos que o setor já deve começar a focar.” Planejar os próximos anos será justamente o primeiro passo de Lazzarotto na presidência do INDAC. “Estamos trabalhando em um balanço de oito anos do Instituto e pensando

nas diretrizes para os próximos três a cinco anos”, ele afirma. De olho no futuro, o novo presidente tem como seu grande objetivo integrar toda a cadeia produtiva do setor (fabricantes, transformadores, clientes, arquitetos e designers). “Sem esquecer de outros segmentos, precisamos também focar na utilização do acrílico em PDVs e comunicação visual de lojas, que, hoje, são o principal mercado no país e têm condições de expandir muito mais”, diz o presidente. “Mesmo que o mercado não cresça em volume, deve crescer em representatividade”.

Para Luis Vargas, gerente comercial da Unigel Plásticos, que assume a vice-presidência para o próximo biênio, fortalecer a imagem do INDAC também se faz necessário. “Pretendemos fazer com que o setor reconheça a importância de haver um órgão que, além de promover e fomentar a utilização do material, seja capaz de ser uma fonte de referência na utilização do acrílico”, diz o vice-presidente. “É verdade que ainda falta comprometimento de muitos que ainda não compreenderam os benefícios que o INDAC pode gerar para o nosso mercado, mas, certamente, o Instituto se tornará referência no mundo do acrílico, assim como já é o IAPD – sigla em inglês para Associação Internacional de Distribuição de Plásticos – nos Estados Unidos ou EPDA, que reúne os distribuidores de plásticos na Europa.”



Expediente



O Jornal do Acrílico é o órgão oficial de divulgação do INDAC – Instituto Nacional para o Desenvolvimento do Acrílico.

www.indac.org.br • indac@indac.org.br • 11.3171.0423

DIRETORIA EXECUTIVA GESTÃO 2009-2011

Diretor-presidente: Alexandre Lazzarotto

Vice-presidente: Luis Vargas

Diretores: Ralf Sebold, Salvatore Iannelli, Rosana Maradini e Sergio Sanches

Consultor executivo: João Orlando Vian

PRODUÇÃO EDITORIAL

Edição: André Ciasca

Texto e reportagem: Milene Rios

Revisão: Carla Ciasca

Direção de arte: Manoela Tourinho

Jornalista responsável: André Ciasca, mtb 31.963

Gráfica: Coan



take-a-coffee Comunicação

www.take-a-coffee.com

Fone: 11.3571.5353

Skype: take.a.coffee