

El despertar de la industria argentina del plástico tuvo en



PAOLINI

a uno de sus exitosos creadores

La empresa tiene una trayectoria signada por la visión y el éxito

Tal como lo indican sus conocidas premisas de Visión y Misión, se ha cumplido el objetivo de ser una gran empresa, con la flexibilidad, transparencia y calidad humana de una empresa pequeña, con el profesionalismo y espíritu de innovación de una empresa mediana y con la solidez y liderazgo de una empresa grande. Que sea modelo en los mercados en los que le toque desempeñarse, que su accionar esté indisolublemente ligado a su compromiso social, y a la que su personal, sin distinción de jerarquías, se sienta orgulloso de pertenecer, y como industria manufacturera plástica, estar comprometidos a ofrecer productos y servicios que satisfagan las expectativas de los clientes y el mercado en general, previniendo la contaminación ambiental durante el transcurso de sus actividades, comportándose como una empresa socialmente responsable.

Un abrazo con la historia

PAOLINI S.A.I.C. fue fundada en 1964 bajo un severo compromiso con la excelencia. Es así como la calidad se convirtió en la característica distintiva de sus productos. Son tradicionales productores de láminas de acrílico coladas y de láminas extruídas de varios



materiales: poliestireno de alto impacto, polietileno, polipropileno, ABS y SAN, PET, PETG, PET, PET/PE, GAG, CPET, PLA, PE Bio coextruido sobre una base de PLA, PP/EVOH/PP, etc.

Incursionan con éxito en mercados de exportación, llegando con sus productos a países de América Latina, Estados Unidos, Nueva Zelanda, Europa y Asia.

Reportaje al Lic. Antonio Paolini

El presidente de la empresa respondió con toda amplitud tanto las descripciones en su desarrollo empresarial como algún hecho, de los muchos, histórico sobresaliente, soluciones diversas en su gestión, su experiencia y la amplia noción de conceptos tecnológicos puestos en práctica frente a la inversión de más de doce millones de pesos.

E.F.: ¿Cómo definiría a Paolini hoy?

Lic. Antonio Paolini: Hoy Paolini está por cumplir 48 años. Los fundadores, en aquel entonces fueron mi padre y mi tío, y el objetivo era fabricar planchas acrílicas con el sistema de colada en celda, con el que aún seguimos fabricando. Esto nos da la escuela de una pequeña petroquímica porque partimos de un monómero que polimerizamos. Después de 48 años, Paolini continúa tratando de aprender de sus aciertos y de sus errores. Venimos trabajando con sistemas de gestión para mejorar nuestros productos y el resultado de la compañía. En el año 1997, obtuvimos la certificación ISO 9000; en el año 2002, en medio de la crisis, certificamos ISO 14000. Desde hace 4 o 5 años,

estamos trabajando con el sistema de gestión del Premio Nacional a la Calidad al que nos presentamos este año y como resultado de la evaluación hemos recibido una mención especial y somos firmantes del pacto global y presentamos todos los años la COP (Comunicación sobre el Progreso). Por lo tanto, tratamos de ser una empresa muy comprometida con la responsabilidad social empresaria, con el medio ambiente y muy dedicados también a los clientes, tanto internos como externos.

Estamos trabajando mucho en los cambios necesarios para ser la empresa que queremos ser. Desde hace más de dos años, comenzamos a capacitar a nuestra gente e incorporamos a nuestro personal un nuevo Gerente de Operaciones, que nos está ayudando muchísimo con el orden y el trabajo más metódico. Actualmente, nuestra sección de control de calidad, desarrollo y programación están mucho más organizadas. Por ejemplo, estamos empezando a trabajar con el laboratorio de análisis de la Cámara Argentina de la Industria Plástica porque, si bien tenemos nuestro propio laboratorio, queremos sumar algún laboratorio con ensayos externos a los que nosotros hacemos.

E.F.: ¿Cuándo entró la empresa en el negocio de extrusión?

Lic. Antonio Paolini: Hace exactamente 32 años. La primera línea comenzó a funcionar en el año 1980. Nuestra primera línea fue casi exclusivamente para la fabricación de planchas acrílicas y se complementaba en su capacidad ociosa con otros productos.

De la mano de esa capacidad ociosa y esos otros productos, comenzamos a conocer el mercado de extrusión de láminas y de bobinas, entramos en el mercado de láminas para el sector

autopartistas, la industria del packaging, etc. Y allí encontramos un canal de crecimiento superior al del mercado acrílico.

E.F.: ¿Están por ampliar este sector?

Lic. Antonio Paolini: Sí. **Estamos por instalar una nueva línea, con una capacidad de 1000 kg/h y con las últimas innovaciones tecnológicas, como sistemas de carga automatizados con silos y cañerías, recetas, controles, software de control de la línea.** Incluso contamos con control remoto de la línea y el proveedor del exterior va a poder ayudar a solucionar problemas vía Internet, si es necesario. Esta línea nos va a permitir realizar bobinas tanto de grandes como pequeños diámetros con una excelente calidad de bobinado, también podemos hacer planchas con sistema de apilado automático en varias estaciones, coextrusión hasta 5 capas y laminación en línea. De esta manera, se minimiza muchísimo el error humano: una vez que se crea una receta, se la vuelve a utilizar y no existe manera de que un operador introduzca mal una variable.

Esta nueva adquisición nos va a dar, por un lado, la ampliación de la capacidad para abastecer más y mejor al mercado interno y contar con más capacidad para el mercado externo.

E.F.: ¿Qué aspectos tuvieron en cuenta para la elección de la línea?

Lic. Antonio Paolini: Se trabajó mucho en cada detalle de la línea para que todos los productos que fabriquemos sean iguales o mejores, desde distintos puntos de vista, de los que hacemos hoy. Se tuvieron en cuenta detalles que van desde la manipulación de la materia prima y el producto terminado hasta la calidad intrín-

seca de los productos (corte, calidad óptica, etc.).

Uno de los productos que fabricamos para la región son las láminas de copoliéster SPECTAR (PETG), que fabricamos con resina de Eastman Chemical. Estas láminas exigen una calidad óptica muy elevada y las medidas que podemos fabricar hasta hoy nos imponen ciertas restricciones. Vamos a poder llegar al mercado latinoamericano con este material con una excelente calidad óptica y medidas requeridas. Hoy nuestra calidad óptica es buena, pero no es la que vamos a lograr con el equipo que estamos por poner en marcha.

E.F.: ¿Cuál es la envergadura de esta inversión?

Lic. Antonio Paolini: Entre obra civil, instalación y equipo, estamos por encima de los 12 millones de pesos.

E.F.: ¿Cuáles son las expectativas que genera la puesta en marcha de esta nueva línea?

Lic. Antonio Paolini: Tenemos muchas expectativas por lo que esta inversión va a representar una vez que esté el equipo en marcha. Nos va a permitir profundizar en la gestión y la calidad del producto, en el cuidado del medio ambiente, en el compromiso con la comunidad, desde los accionistas, los empleados, los clientes, los proveedores.

Desde el punto de vista ambiental, y en el caso del PET reciclado, esta línea nos va a permitir utilizar un porcentaje de PET reciclado importante y esto es algo que tiene varios puntos a favor. No solo tiene que ver con los aspectos de sustentabilidad y medio ambiente, sino que también se mezcla con una materia prima que hoy tiene un componente importante de materias primas importadas. En el caso del reciclado de botellas, estamos hablando de productos que, en

lugar de ir a la basura, se vuelven a transformar en materia prima con un costo energético muy bajo. Esto ofrece ventajas ambientales y de no egreso de divisas, algo que en este momento de la Argentina es particularmente importante.

E.F.: ¿Cuándo van a poner en marcha el nuevo equipo?

Lic. Antonio Paolini: La instalación se va a estar haciendo hacia fin de año y la puesta en marcha será en el transcurso del verano, en enero y febrero a más tardar. Estamos adecuando una nave de aproximadamente 800 metros en la planta para esta línea. La línea va a estar en esta nave, separada del resto de las líneas productivas.

E.F.: ¿El personal va a requerir algún tipo de capacitación especial?

Lic. Antonio Paolini: Sí. Ya estamos trabajando en la capacitación. Tenemos un demo del software de manejo del equipo y los operadores se están familiarizando con él. También hemos hecho cursos para los sistemas de medición de espesor. Una vez que la línea esté instalada, el proveedor que nos asiste nos va a ayudar con una capacitación directamente sobre la línea, con diferentes ensayos. Realmente confiamos, no solo en el buen funcionamiento del equipo sino también en la gestión de este proceso. Hemos volcado en esta línea muchos años de experiencia con lo que está bien hecho y con lo que tenemos que corregir.

E.F.: Además de esta línea, ¿qué otras inversiones están realizando?

Lic. Antonio Paolini: Seguimos trabajando arduamente en la estandarización de todos los procesos, las especificaciones de todos los clientes. Entonces,

seguimos equipando nuestro laboratorio con equipos para poder controlar a nuestros proveedores y a nuestro proceso y nuestros productos. Estamos entrenando al personal y agregando nuevos equipos para sumar controles a los que ya estamos haciendo hoy.

E.F.: Antes hablaba de controles externos. ¿Cómo van a trabajar?

Lic. Antonio Paolini: Realmente no se justifica que nosotros hagamos todos los controles y, en algunos casos, hasta es bueno cruzar los controles para hacer un cotejo. Por ejemplo, la medición de IV en PET no es algo sencillo y no se justifica, por varias razones, que nosotros tengamos la capacidad para hacerlo. Eso lo hacemos con un laboratorio externo especializado. Pero, en el caso de la reología de un material plástico, podemos realizar el control acá y algunas cosas las podremos contrastar con un laboratorio externo.

E.F.: ¿Cuáles son los controles que realizan en el laboratorio propio?

Lic. Antonio Paolini: Hacemos controles de puntos negros y geles por metro cuadrado de material. Controlamos los tamaños de partículas en el caso de una molienda nuestra o la molienda de un cliente que tenemos que usar para procesar, para que esté dentro de los parámetros necesarios; trabajamos con mediciones de orientación, de laminación, impacto, etc. Algunos ensayos tienen más periodicidad que otros en función del equipo y el tipo de producto.

E.F.: ¿El sobrante de material lo reciclan en línea?

Lic. Antonio Paolini: Hoy lo estamos haciendo y lo vamos a seguir haciendo.

E.F.: Entonces no generan desperdicio.

Lic. Antonio Paolini: Existe muy poco. Por ejemplo, cuando se hace una purga. Pero en un proceso de extrusión, los materiales se reutilizan por una cuestión de costos. Si lo que se genera es material en condiciones controladas que puede ser reutilizado, no tiene sentido no hacerlo. Lo necesario es controlar que el producto tenga las condiciones necesarias, no solo para que le sirva al cliente sino para que uno lo pueda reutilizar. En el caso del PET, por ejemplo, la tecnología ideal consiste en deshumidificar el material para hacer el producto (en nuestro caso, una lámina). Actualmente, hay equipos que trabajan sin deshumidificación, pero el IV resultante cae mucho. Lo que se hace es una desgasificación y se ahorra ese paso. Nosotros seguimos siendo conservadores. El nuevo equipo cuenta con un sistema de deshumidificación, que nos permite tener un PET entre 30 y 50 ppm como humedad residual y esto garantiza un producto de muy alta calidad. Es cierto que en equipos que usan desgasificación y no secado, para una lámina de packaging, la pérdida de propiedades es menos relevante, pero siempre significativa. Pero desde el punto de vista de la reutilización o reciclado, si parto de un PET virgen y no lo deshumidifico, en lugar de perder 0,03 de IV, voy a perder 0,10 o 0,15. Cuando reprocese el scrap o lo que tenga que reprocesar, voy a partir de un material con muchas menos propiedades y voy a obtener algo todavía peor. Por lo tanto, los riesgos por pérdidas de propiedades, tanto químicas como mecánicas, son muy grandes. Esto es algo que lo hemos seguido durante muchos años con varias propuestas de equipos que no deshumidifican. Lo que hicimos fue tomar muestras del

material que usaban y del material resultante, y medimos el IV de los dos para determinar la calidad. Al medir, vemos que un RPET entra con 0,76, pero se termina con 0,58 a 0,63. Pero el proceso que usamos es el mismo que utilizan los fabricantes de preformas, porque ellos no pueden darse el lujo de perder propiedades; de lo contrario, las botellas que se producen no alcanzan las propiedades de barrera, ni la resistencia mecánica necesarias. Por otra parte, la inversión y el costo energético nos demostró ventajas respecto de esta tecnología.

E.F.: ¿Hay ya alguna empresa que esté esperando la instalación de esta máquina por el desarrollo de algún material específico?

Lic. Antonio Paolini: Ya estamos conversando con algunos posibles clientes sobre el desarrollo de materiales más finos para lograr nuevos productos y nuevos mercados. Pero tenemos por delante un trabajo de desarrollo para poder llegar a donde queremos. Hay una expectativa importante respecto de las planchas de Spectar para el mercado de publicidad, particularmente en América Latina y en Brasil. También estamos conversando con gente de México porque las medidas y la calidad óptica que vamos a lograr con este equipo nos va a permitir acceder a un mercado mayor al que tenemos hoy.

También hay clientes que esperan la puesta en marcha de esta línea por los sistemas de control y gestión que se van a implementar, porque nos van a asegurar una calidad determinada que hoy no se logra con otros productos de la región.

E.F.: ¿También habrá sustitución de importación?

Lic. Antonio Paolini: Sin ninguna duda. Nosotros estamos tra-

bajando 24/7 y esta nueva línea nos va a permitir acceder a algún mercado con un producto que hoy no estamos pudiendo abastecer y se cubre con productos de importación. En este caso, esta línea es esperada por nosotros, por nuestros clientes y por algún sector del gobierno por lo que representa la sustitución de importaciones, que se va a traducir en el no egreso de divisas; además de lo que podemos sumar por ingreso de divisas por exportación.

E.F.: ¿Van a tener problemas para la obtención de materias primas?

Lic. Antonio Paolini: Sabemos que este modelo que defiende la industria nacional tiene como contraparte la necesidad de que generemos dólares con exportaciones. Si cumplimos con eso, no debíamos tener dificultades para importar. Como compañía, hace muchos años que trabajamos con el mercado externo porque una de nuestras visiones es que el mercado interno argentino tiene un límite y, si queremos crecer más allá de ese límite, sí o sí tenemos que trabajar con el mercado externo. Como venimos haciendo esto desde antes de estas últimas reglamentaciones y pedidos de compensación de importaciones, tenemos las mismas dificultades que tienen quienes están en nuestra posición. Lo que más nos afecta es el riesgo o la falta de certidumbre; nosotros antes sabíamos que importábamos algo y no teníamos que pedir permiso a nadie. Esto ya no es así. Hoy tenemos que pedir permiso, nos lo tienen que otorgar y tenemos que cumplir con nuestro compromiso de exportación.

Cuando comenzó el Mercosur, uno de los primeros sectores que negoció la rebaja arancelaria fue el plástico desde la CAIP, y dentro del plástico hubo propuestas nuestras hacia Brasil para acelerar los tiempos. Nosotros creía-

mos y creemos, desde la Cámara, que tenemos que vender productos al mundo, no solo por el problema coyuntural de la falta de divisas, sino porque eso nos permite crecer y ayudar a que nuestro sector sea más dinámico y más competitivo, porque el mercado externo tiene un nivel de competencia diferente en calidad, servicio y precio al del mercado interno. Esto obliga a mejorar muchos aspectos y, en definitiva, a crecer.

Creo que la principal dificultad que tenemos como Argentina es que estamos lejos del mundo. Los costos de los fletes, las distancias y demás ya son, en sí, una dificultad por nuestra ubicación geográfica.

E.F.: ¿Qué proporción de su producción exportan?

Lic. Antonio Paolini: Actualmente, estamos exportando entre un 15% y un 20% de nuestra producción. La nueva proporción dependerá de qué volumen de la nueva capacidad logremos colocar en el mercado interno; el resto, saldremos a colocarlo en el mercado externo. Por lo tanto, no sabemos cuál será la proporción en el corto plazo, pero sí sabemos que vamos a poder crecer en el mercado interno y en el externo.

Además, este aumento de capacidad y esta nueva tecnología nos permite ser mucho más eficientes en costos al momento de fabricar un producto. Esta línea tiene muy en cuenta el impacto ambiental, desde las emisiones, las mermas, los reprocesos y el consumo energético. Por otra parte, el automatismo minimiza los riesgos y esto, en definitiva, se traduce en una reducción del costo final.

La otra ventaja que vamos a tener es que, como los gastos fijos no aumentan en la misma proporción que este agregado de capacidad, vamos a ver mejorada nuestra competitividad para salir a mercados externos que no

solo buscan buena calidad y servicio sino también precios contenidos. Hoy nos resulta más difícil salir a competir en mercados en los cuales los excedentes se colocan a valores muy bajos.

E.F.: ¿Cuáles son, específicamente, los mercados que tienen en mente cuando hablan del “mercado latinoamericano”?

Lic. Antonio Paolini: Por ejemplo, el mercado brasilero, que es el mayor consumidor de este tipo de material. Allí vamos a poder mejorar mucho nuestra participación. Si bien hoy tenemos una buena participación en el mercado de Brasil, tenemos restricciones de medidas y, en algunos casos, la calidad óptica (en el Spectar) no alcanza las expectativas de los clientes. Con la nueva línea no solo vamos a alcanzar estas expectativas, sino que las vamos a superar y esto nos va a dar una posibilidad de crecimiento muy importante.

E.F.: ¿Qué otros materiales o mercado piensan apuntalar?

Lic. Antonio Paolini: Otro mercado que está creciendo mucho en el mundo y en Argentina es el del PET, tanto con material virgen como con reciclado, con barreras funcionales y demás. Con este nuevo equipo vamos a aumentar nuestra capacidad de producción en ese mercado. También estamos trabajando mucho con una coextrusión de PET y PE para packaging de alimentos en máquinas de formado, llenado y sellado (FFS), por ejemplo para pastas frescas, tapas de empanadas, sándwiches como los que se venden en estaciones de servicio, blisters, etc.. Se trata de un mercado que tiene un volumen relativamente importante y en el que también hay posibilidad de crecimiento por el desplazamiento del material importado. Nuestra mayor oferta nos va a permitir acomodarnos mejor.

Además, ya estamos hace tiempo en otros mercados, como el de las láminas de poliestireno para interiores de heladeras, las láminas de PETG Spectar para publicidad y puntos de venta y algunas aplicaciones industriales. Las láminas de polietileno y de PET para aplicaciones en packaging, tanto alimenticio como de perfumería, cosmética, etc. Estamos desarrollando gestiones también en el mercado de blisters para medicamentos.

E.F.: Los espesores para los blisters de medicamentos son muy reducidos...

Lic. Antonio Paolini: Esta nueva línea nos va a permitir trabajar a partir de los 100 micrones (o incluso menos) y hasta 6 mm. Esto nos abre la posibilidad a nuevos mercados, tanto en Argentina como en el exterior, en los que actualmente no estamos participando.

Nuestros clientes de PET/PE usan máquinas de formado, llenado y sellado y necesitan una tapa para sellar sobre el envase que hacen. Muchas de estas tapas son impresas y laminadas; en este caso no podemos entrar. Pero otras tapas no son impresas y van con una etiqueta autoadhesiva, sí.

Actualmente, en estas aplicaciones se utiliza lo que está disponible en el mercado: film de poliéster laminado sobre un film de polietileno. Nosotros vamos a poder hacer ese film por coextrusión en espesores del orden de los 80 o 100 micrones. Si bien este espesor puede ser algo superior a las laminaciones actuales, la diferencia de costo entre un producto laminado y un producto hecho por coextrusión, nos va a permitir que ese mayor espesor sea absorbido por la diferencia de precio. Vamos a poder ofrecer a los clientes una solución integral a su necesidad de packaging. También existen algunas aplica-

ciones en los productos para publicidad, que se imprimen, o en los separadores de fruta. Allí también tenemos mercados para desarrollar.

E.F.: ¿Cómo es la relación con los proveedores?

Lic. Antonio Paolini: La relación con los proveedores es excelente. Tenemos un nivel de asociación con muchos de los proveedores que nos permiten sentirlos como parte de nuestro producto, trabajamos codo a codo en todos los aspectos de calidad, transformación, desarrollos, etc.

E.F.: ¿Cuál es la actitud hacia el medio ambiente?

Lic. Antonio Paolini: Para nosotros, el medio ambiente y la sustentabilidad son una política de la compañía desde hace tiempo. Hace mucho que estamos trabajando con materiales que permitan el cuidado del medio ambiente y la sustentabilidad, estamos controlando las emisiones, el consumo de agua y la reutilización de las materias primas. Además, estamos trabajando con materiales de orígenes renovables y biodegradables o compostables.

El año pasado, en la exposición Envase presentamos bobinas con PLA de Natureworks (Ingeo) y bandejas que clientes termoformaron para que mostremos en la exposición. Esto demuestra que seguimos trabajando con el proveedor de materias primas renovables. Una de las dificultades de este mercado es el costo de los materiales. Si bien los clientes se interesan, el costo no ayuda para poder colocar el material en el mercado.

E.F.: ¿Qué es Innova?

Lic. Antonio Paolini: Hace ya unos cuantos años, creamos una división que se llama “Innova” y está enfocada a promover el uso de nuestros materiales con el

diseño para generar nuevas aplicaciones y mercados. Originalmente, lo trabajamos mucho con el acrílico buscando sustituir algunas importaciones y trabajando mucho con diseñadores gráficos, arquitectos y gente del área de la publicidad para que el acrílico volviera a ocupar un lugar importante en el diseño. Este trabajo, también estamos replicando en otra línea de materiales nuestros y trabajamos en talleres en los que enseñamos algunas técnicas de transformación de nuestros materiales y nos acercamos para que puedan generar nuevas propuestas de productos y aplicaciones.

En nuestra página Web figura el acceso a Innova y allí figuran las distintas charlas que hacemos en facultades. Por ejemplo, en el área de acrílico generamos el producto dual-skin que es una plancha bicolor hecha por colada y que tiene su técnica y su complicación; pero lo interesante es cómo queda una vez que se termoforma el material por la diferencia de estiramiento. Esto se utiliza para algunos elementos de decoración.

Básicamente, el proyecto de Innova es trabajar en nuestros materiales para generar nuevas aplicaciones a través del diseño y reposicionar a Paolini como marca. En nuestra página hay una foto de un obelisco de acrílico que se hizo en Tecnópolis donde hay tres obeliscos. Como material se eligió el inoxidable, el aluminio y, en la parte de diseño e innovación, se eligió el acrílico. Estamos tratando de volver a posicionar el acrílico en el que sus características, junto con el diseño, le den nuevamente una participación de importancia. En este marco podemos destacar que recientemente hemos

obtenido el premio Mercurio de la Asociación Argentina de Marketing por lo realizado en el reposicionamiento de la marca Paolini.

E.F.: ¿Han desarrollado productos innovadores en acrílico?

Lic. Antonio Paolini: Sí. El acrílico tiene capacidad de transmitir la luz a través de los cantos, pero la refleja mal en la parte plana. Desarrollamos un producto que, al entrar por el canto con una luz de LED, la luz se refleja por la superficie plana. Esto se usa mucho con elementos de publicidad y puntos de venta.

Otro desarrollo reciente, a pedido de un cliente, fue el de un material que afuera ya se estaba haciendo. Se lo llama "Black & White" y es una placa de acrílico que, al ser vista sin luz posterior, se ve negra; pero al iluminarla es prácticamente blanca. El efecto es muy interesante y, para comunicación en vía pública es muy buena.

E.F.: ¿Qué nivel industrial lograron como productor nacional?

Lic. Antonio Paolini: Sucesivas ampliaciones y modificaciones a las líneas de colado y extrusión han llevado a PAOLINI S.A.I.C. a lo que es hoy: el más importante productor independiente de láminas plásticas de la Argentina, con una variedad de productos que responden a las más exigentes necesidades de los diversos mercados en los que interviene. La trayectoria de PAOLINI esta marcada por los conceptos de tecnología, calidad y servicio.

E.F.: ¿Cuáles son las principales aplicaciones de sus productos?

Lic. Antonio Paolini: En acrílico: bañeras e hidromasajes, protección y cerramiento de balcones, carteles luminosos, displays, material POP, pantallas publicitarias, cúpulas, claraboyas, iluminación cenital, divisores de ambientes, mamparas y cerramientos para baño, muebles, artículos de regalo y decoración, equipamiento médico hospitalario, etc. En 1991 nacieron las láminas de barrera Paolini®, láminas coextruidas que proporcionan una solución de avanzada tecnológica a la necesidad de conservar alimentos por largos períodos de tiempo, y que convirtieron a PAOLINI S.A.I.C. en el primer fabricante en la región.

E.F.: ¿Finalmente, cuál es el panorama en materia de certificaciones?

Lic. Antonio Paolini: El 6 de junio de 1997 la empresa certificó su Sistema de Aseguramiento de Calidad bajo normas ISO 9001 2000, siendo la primera en América Latina en obtener este reconocimiento para su proceso de fabricación de láminas acrílicas. El 18 de Agosto de 2000 se certificó el sistema de aseguramiento de la calidad de láminas por extrusión, estando hoy el 100 % de la compañía certificada. PAOLINI fue socio fundador de FIPMA (Fundación de la industria Plástica para la preservación del medio ambiente) que hoy fusionada con Plastivida es ECO-PLAS; este compromiso se refleja habiendo obtenido certificación bajo la norma ISO 14001/2004. La tecnología es una necesidad si se quiere ser líder, la calidad es indispensable para poder competir, y el servicio la cualidad que más se aprecia en un proveedor, por eso decimos que PAOLINI tiene una lámina para cada idea.

MAYOR INFORMACION: PAOLINI S.A.I.C - José Maria Moreno 2001 (B1607BDC) Villa Adelina - Buenos Aires - Argentina - Tel.: 54-11-4735-5200 rotativas - Fax: 54-11-4735-5210 - 0800-77-PAOLI (72654) E-mail: info@paolini-sa.com. - www.paolini-sa.com.