

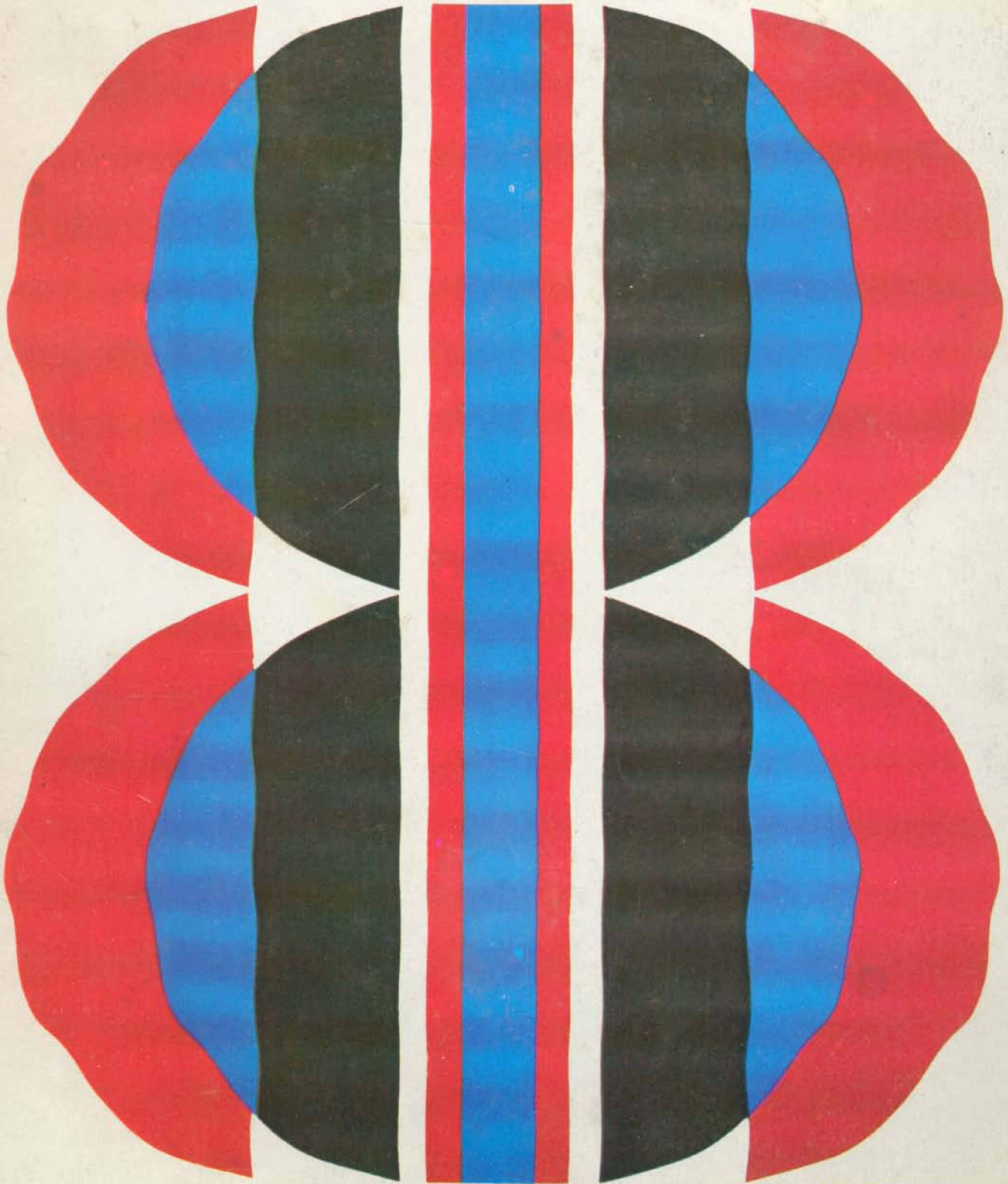
anave

Ano 5

Números 27/28



Orgão da Associação Nacional dos
Homens de Venda em Celulose, Pa-
pel e Derivados



ANAVE ANO DEZ



**Seu produto está
faltando
em 38 países.
Aproveite.**

Nós, da KSR,
somos especialistas
em exportar.

Sem burocracia,
com rapidez e dinamismo,
observando uma
fórmula infalível de sucesso:
muito trabalho.

São 38 os países
em que temos representantes.

E todos eles precisam
de seu produto.

Converse conosco;
temos algumas histórias
de ótimos negócios
a contar.

Logo, seu produto
estará com uma
marca a mais:
"Made in Brazil".

Argentina/Paraguai
Bolívia/Peru/Equador
Colômbia/Venezuela
Jamaica/Trinidad/Costa Rica
Panamá/Nicarágua
Honduras/República Dominicana
Estados Unidos/Inglaterra
França/Alemanha/Grécia
Malta/Gana/Nigéria
Angola/África do Sul
Moçambique/Tanzânia
Líbia/Egito/Arábia Saudita
Kuwait/Emirados Árabes Unidos
Síria/Iraque
Irã/Paquistão/Singapura
Hong Kong/Austrália

KSR
TRADING COMPANY

Rua Karam Simão Racy, s/n.º
Km 11,5 - Via Anchieta
Parque Fongaro - CEP - 04287
Tels.: 272-1309 - 272-1245 - 272-1856
Telex 01121664 IPST

LEIA...

- EDITORIAL
 - EXPEDIENTE
 - DIRETORIA
 - SÓCIOS PATROCINADORES
 - ANAVE — 10 ANOS
 - ELEIÇÕES
 - V FORUM DE ANÁLISE — MENSAGEM DO PRESIDENTE.
 - PALESTRA INAUGURAL — «SITUAÇÃO ATUAL E PERSPECTIVAS FUTURAS DO SETOR DE CELULOSE NO BRASIL».
- CICLO DAS FIBRAS SECUNDÁRIAS (APARAS)**
- O ENFOQUE DO APARISTA — «ALTERNATIVAS PARA O INCREMENTO NA OFERTA DE FIBRAS SECUNDÁRIAS».
 - O ENFOQUE DO FABRICANTE RECICLADOR
 - O DESENVOLVIMENTO DE TECNOLOGIA DE PAPÉIS E CARTÕES BRANCOS CONTENDO FIBRAS SECUNDÁRIAS.
- CICLO DAS FIBRAS VIRGENS**
- O CENÁRIO DA PRODUÇÃO E DA DEMANDA, NOS ANOS 80, VISTO PELO EXPORTADOR DA CELULOSE.
 - FABRICANTE NÃO INTEGRADO E INTEGRADO QUE PASSOU A NÃO INTEGRADO.
- CICLO DOS NOSSOS CLIENTES DE PAPEL**
- REVISTAS (PUBLICAÇÕES) — PROGNÓSTICOS PARA A DÉCADA DE 1980.
 - LIVROS — PROGNÓSTICO DOS EDITORES
 - CADERNOS — O FUTURO PARA OS CADERNEIROS.
 - FORMULÁRIOS CONTÍNUOS — O DESAFIO DA INFORMÁTICA.
 - ASPIRAÇÕES DOS CONVERTEDORES DE SACOS MULTIFOLHADOS DE PAPEL.
 - ASPIRAÇÃO DOS CONVERTEDORES DE CAIXAS DE PAPELÃO ONDULADO.
 - EMBALAGENS (CARTUCHOS E ENVOLTÓRIOS)
 - LIVROS
 - PENA, PINCEL & CINZEL.
 - PONTO DE VISTA.

EDITORIAL

Na abertura desta edição, temos muito a transmitir aos nossos leitores — não só na versatilidade das matérias enfocadas como a satisfação do conteúdo das mesmas, e de ter a alegria de tratar algumas com — embora comedida, ternura e satisfação. Inicialmente, citar com orgulho o sucesso que se revestiu o V FORUM DE ANÁLISE, não só nosso, mas extensivo a todos aqueles que participaram, colaboraram e contribuíram para aquele mister. O objetivo foi atingido, e bem! Prova disso, vão publicadas na edição as conferências proferidas no decorrer do evento, e aqueles que não participaram poderão aquilatar sua seriedade, e os que lá estiveram poderão lembrar ao que assistiram. Prossequindo, e vai aí a emotividade acima do fato, a comemoração do 10.º aniversário da ANAVE — nossa associação, que no decorrer do tempo de sua existência, nos proporcionou momentos de alegria, estreitamento de amizades e o congratamento de uma classe, tão laboriosa, que bem o merecia. Estamos, portanto, apagando dez velinhas no bolo de nossa existência, com a certeza que muitos e vários outros, virão. Finalizando, temos a assinalar que, num exemplo de maturidade democrática, realizamos eleições para renovação de parte do conselho e escolha da nova diretoria para o próximo biênio, num clima de absoluta cordialidade e camaradagem. Vamos plantar mais para colher mais frutos no próximo decênio.

EXPEDIENTE

DIRETOR:

Oreste Oswaldo Bonfanti

COORDENADOR:

Celso A. Souto Mello

EDITOR:

Paulo Amaral Mello

COLABORADORES:

Neyde Rosa Bonfiglioli

COMPOSIÇÃO

DIPEL Gráfica Ltda.

Rua Guanabara, 86

Fone: 215-0670

IMPRESSÃO:

Escala 7 Editora Gráfica Ltda.

Av. Carioca, 374

Fone: 273-8949

REDAÇÃO E PUBLICIDADE:

Rua Espírito Santo, 28

Fone: 278-0139

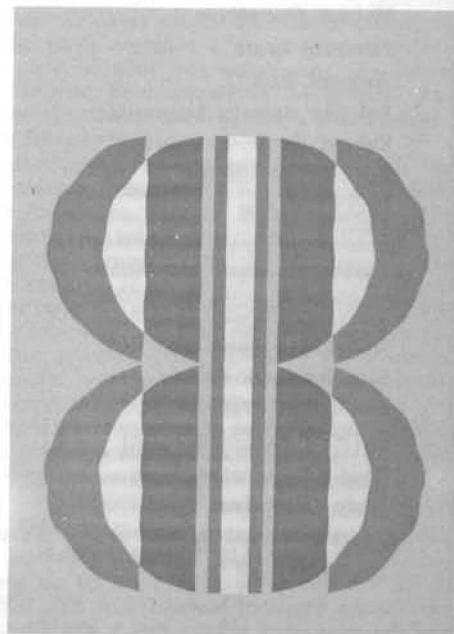
TIRAGEM:

4.000 exemplares

Distribuição Gratuita

Os artigos assinados são de responsabilidade dos signatários

Nossa Capa



Trabalho do artista plástico Odeto Guerzoni.

DIRETORIA

PRESIDENTE:

Oreste Oswaldo Bonfanti

VICE-PRESIDENTES:

Antonio Roberto Lemos de Almeida

José de Campos Filho

DIRETORES:

Werner Klaus Bross

Carlos Pontinha Pereira

Marco Antonio Palazzo Roman Novaes

Gildo Meneghini

Alberto Fabiano Pires

Armando Mellagi

José Tayar

Paulo Vieira de Souza

Engel D'Onofrio

CONSELHO

PRESIDENTE:

Antonio Pulchinelli

VICE-PRESIDENTE:

Oswaldo Ferrari

CONSELHEIROS:

Agenor Gonzaga Cesar

Carlos Alberto Pedroso

Claudio Luiz Vieira

Dirceu de Barros Milanese

Fernando Manrique Garcia

Gerson Pinto da Silva

Henrique Nathanael Coube

José Carlos Francez

Mauricio Carlos Alarcão

Nelson Gonçalves

Paschoal Spera

Raphael Rios

Roberto Barreto Leonardos

Rubens Knoll

Rubens Pellicciotti

Waldir Gomes

Walter Rizzi

Weber Eustaquio do Monte

CONSELHEIROS NATOS:

Armando Mellagi

Ciro Torcinelli Toledo

Loé Cabral Velho Feijó

Oreste Oswaldo Bonfanti

Ovidio Pimentel de Lima

Silvio Gonçalves

CONSELHO FISCAL:

Walter Derani

João Bignardi Neto

Boris Tabacof

Sócios Patrocinadores

Abeto Embalagens Ltda.

Agassete Comércio e Ind. Ltda.

Antonio A. Nano & Filhos Ltda.

Artesanal Ond. Com. Artefatos Papel e Papelão Ltda.

Aspag — A São Paulo Artes Gráficas Ltda.

Brasilete Ind. de Papéis Ltda.

Cartonagem Flor de Maio S/A.

Cartonagem Jauense Ltda.

Castioni & Cia. Ltda.

Celulose Irani S/A.

Champion Papel e Celulose S/A.

Cia. Industrial de Papéis Pirahy

Cia. Nacional de Papel

Cia. Suzano de Papel e Celulose

Cicero Prado Papel e Celulose Ltda.

Estabelecimento Gráfico Colombini Ltda.

Fábrica de Papel e Papelão N. S. da Penha S/A.

Fábrica de Papéis Formosa Ltda.

Fornecedora de Papel Forpa! S/A.

Gráfica Editora Hamburg Ltda.

Gráfica Linel Ltda.

Gretisa S/A. Fábrica de Papel

Ind. e Com. Artepapel Jabaquara Ltda.

Ind. de Papel Gordinho Braune Ltda.

Ind. de Papelão Horlle S/A.

Indústrias Bonett S/A.

Indústrias de Papel Simão S/A.

Ind. Gráfica Foroni Ltda.

Indústrias Klabin do Paraná de Celulose

Indústrias Reunidas Alexandre Dermont Ltda.

Kurt Neumann S/A. Com. e Ind.

London Papéis de Parede Ltda.

M.D. Nicolaus Ind. de Papel Ltda.

Madeiraira Miguel Forte S/A.

Madeiraira Santa Maria S/A.

Max Indústria de Embalagens Ltda.

Neyde Rosa Bonfiglioli

Ogra Indústria Gráfica Ltda.

Papel e Celulose Catarinense S/A.

Propasa Produtos de Papel

Reflorestamento Sacramento Reza Ltda.

Ripasa S/A. Celulose e Papel

Sacotem Embalagens Ltda.

Safelca S/A. Ind. de Papel

Santo Alberto Artes Gráfica e Editora Ltda.

ANAVE ANO DEZ

Foi proveitoso o ano de 1980 para a Associação. Citemos, apenas para ilustrar nossa afirmativa, o inegável sucesso do V Fórum de Análise e o que representou em matéria de projeção em todos os setores do ramo para a entidade. Eleições para renovar um terço do Conselho e a nova Diretoria, com grande comparecimento de associados, foi outro tópico importante. Mas, também o foi, a passagem do décimo aniversário da ANAVE — sua primeira década, tempo de existência que assinala a vida de qualquer órgão associativo pois representa maturidade e afirmação. Uma tão significativa data merece que se faça, pelo menos, uma retrospectiva de sua existência. E é, exatamente o que se fará, neste artigo, citando fatos e acontecimentos dessa existência desde sua fase embrionária.

INICIO E FILOSOFIA

A idéia inicial partiu de um pequeno grupo de elementos ligados a comercialização de papel e celulose que acreditavam não ser apenas um convívio meramente comercial o importante para o relacionamento diário que mantinham levados pela obrigação profissional. Cientes estavam que além dessa relação profissional, podiam e deveriam, manter ainda maior estreitamento social, o que os levaria inclusive a um melhor conhecimento entre si, incluindo até, seus problemas particulares e profissionais com maior intimidade. A partir da idéia, para a vontade de realizar e para a ação, foi apenas um passo. Começaram a trabalhar, norteados pela filosofia inicial, que os moveu para a criação de um órgão associativo.

Inicialmente, reuniam-se nos mais variados locais, sempre após o expediente normal, para trocar impressões, propor medidas e estruturar a futura entidade. Ao mesmo tempo divulgavam entre os demais companheiros do ramo a pretensão do que seria criado, e a grata surpresa foi a receptividade entusiástica com que foi recebida a proposta e as adesões conseguidas.

Motivados por esse pequeno êxito, mas sugestivo sucesso inicial, continuaram o trabalho, agora com maior entusiasmo. O importante, nesta altura, seria encontrar um lugar definitivo para as reuniões. A solução surgiu com a cessão por parte do Sr. Jorge Madi, a quem a ANAVE tanto deve, da sala de reuniões de sua empresa após o expediente. Lá passaram a ser realizadas, periodicamente, as reuniões. Seria uma injustiça cometida por omissão citar apenas alguns nomes dos que participaram das reuniões, pois inúmeros compareceram a elas.

CONCRETIZAÇÃO DE IDEAL

A fase seguinte foi de total ação. Iniciou-se um estudo preliminar para a elaboração de um estatuto que cristalizasse todas as metas almejadas. Para tanto, criou-se uma Comissão de Redação dos Estatutos, constituída pelos senhores: Ciro T. Toledo, Oreste Oswaldo Bonfanti, Adhemur Pilar Filho, Loé Cabral Velho Feijó, Arlindo Luchesi e Gastão Estevão Campanaro. Outros elementos ficaram encarregados das demais importantes tarefas, tais como: procura e aluguel da sede, aquisição do mobi-



Os três primeiros presidentes da entidade pela ordem cronológica, a partir da direita — Ciro Torcinelli Toledo, Armando Mellagi e Sílvio Gonçalves.

liário, intensificação da divulgação, participação de novos associados e arrecadação de fundos para fazer face às despesas iniciais.

Elaborado e aprovado o estatuto, no segmento, foram nomeados em reunião convocada pelos fundadores, os membros do Conselho Diretor, o qual ficou encarregado de formar a primeira Diretoria Executiva. A posse desse Conselho aconteceu em solenidade realizada no Salão Terrazza Martini, em 26 de maio de 1970, à qual compareceram cerca de duzentas e cinquenta pessoas, entre representantes da imprensa e elementos ligados ao setor papelero. Os conselheiros nomeados foram: Adhemur Pilar Filho, Loé Cabral Velho Feijó, Oreste Oswaldo Bonfanti, Ciro Torcinelli Toledo, Gastão Estevão Campanaro, Arlindo Luchesi, Jahir de Castro, João Carlos da Cruz, Miguel Maluhy Neto, Nicomedis Colferai, Francisco Argese Neto, Horácio Freitas Andrade, José Arthur Riedel, Dirceu Scaramai e Fernando Sucena Rasga. Nesta mesma oportunidade, foram anunciados os suplentes do Conselho Deliberativo, que constam da ata de fundação, entre os quais relacionam-se nomes de expressiva significação no setor.

PRIMEIRA DIRETORIA

Em sessão realizada em 9 de julho de 1970 o Conselho Diretor indicou e foi aclamado presidente o sr. Ciro Torcinelli Toledo. Este em gestões realizadas entre os associados constituiu a primeira Diretoria da Entidade como segue: Primeiro vice-presidente — Miguel Maluhy Neto, segundo vice-presidente — Loé Cabral Velho Feijó, primeiro secretário — Adhemur Pilar Filho, primeiro tesoureiro — Jahir de Castro, segundo tesoureiro — Arnaldo S. Fonseca, relações públicas — Fernando Sucena Rasga, cultural e técnico — Gastão Estevão Campanaro.

Após empossada a primeira preocupação da Diretoria foi encontrar um imóvel adequado que comportasse a instalação da sede social, condição básica para o desenvolvimento da associação. Locado o prédio e instalada a sede social, deu-se então definitivamente o início da vida da entidade, com a designação já estabelecida de ANAVE — Associação Nacional dos Homens de Venda em Celulose, Papel e Derivados, isto a 1ª de Setembro de 1970, no prédio nº 28 da Rua Espírito Santo, onde funciona até hoje.

ATIVIDADES

A Diretoria Eleita procurou então cumprir aquelas finalidades para as quais a sociedade havia sido criada, ou seja cultural, social e recreativa. Criou-se então a Secretaria, Sala de Jogos, Biblioteca, Salão para reuniões e equipou-se o serviço para copa e cozinha para atender aos associados. As outras dependências foram também paulatinamente equipadas, proporcionando um ambiente, embora sem requintes, com conforto suficiente para os seus frequentadores.

Várias foram as atividades promovidas na sede social. Na área social foram organizados churrascos e coquetéis, na sede para os associados e familiares, sempre muito concorridos e animados em um ambiente de total camaradagem. Organizaram-se pique-niques também com a participação maciça dos associados. No campo cultural, foram ministrados cursos, organizadas palestras e conferências, normalmente com temas baseados em matérias de interesse aos elementos ligados aos setores de papel, celulose e artes gráficas, tanto de mercado como técnicos, procurando levar subsídios aos frequentadores, para um melhor aprimoramento profissional. Nessa área ainda, o que de mais importante se criou, foram os Fóruns de Análise de Mercado, tendo o primeiro sido realizado em 1976 e cuja versão 1980, ou o quinto, foi um total e absoluto sucesso.

OS PRESIDENTES

Presidiram a ANAVE, em ordem cronológica os srs. Ciro Torcinelli Toledo nos períodos de 70/76 (portanto por 3 períodos); Armando Mellagi de 05 de 1976 a 07 de 1978 e Sílvio Gonçalves de 07 de 1978 a 06 de 1980, tendo todos eles deixado suas marcas de personalidade e realizações indeléveis em sua Administrações. O atual presidente da entidade é o Sr. Oreste Oswaldo Bonfanti, anaveano de primeira hora e elemento de grande vivência no setor de celulose e papel.

FELIZ 1961
FELIZ 1962
FELIZ 1963
FELIZ 1964
FELIZ 1965
FELIZ 1966
FELIZ 1967
FELIZ 1968
FELIZ 1969
FELIZ 1970
FELIZ 1971
FELIZ 1972
FELIZ 1973
FELIZ 1974
FELIZ 1975
FELIZ 1976
FELIZ 1977
FELIZ 1978
FELIZ 1979
FELIZ 1980
AH, SIM:
E FELIZ 1981!

Há 50 anos que a Cícero Prado deseja e ajuda a tornar realidade anos bons para seus clientes e toda a comunidade. Desejo e aspiração que se renovam para 1981.

Cícero Prado

Empresas Associadas

*Cícero Prado Celulose e Papel S.A. • Cícero Prado Distribuidora de Papéis S.A. • Cícero Prado - Reflorestadora Ltda.
• Nova Pinda - Cícero Prado - Urbanização e Desenvolvimento Imobiliário Ltda.*

5.º Forum de Análise de Mercado



Mesa que presidiu a abertura dos Trabalhos do 5.º Forum presidida por Jamil Nicolau Aun.

A Associação promoveu em maio passado seu 5.º Forum de Análise do Mercado de Celulose, Papel e Artes Gráficas, no Auditório Brasília Machado, do Senac. Uma pauta de trabalho abrangente, enfocando temas ligados aos variados setores do ramo, foi minuciosamente analisada antes de sua elaboração definitiva, visando atingir plenamente o objetivo da promoção.

Os trabalhos foram iniciados às 17 horas do dia 28 daquele mês com a presença de grande número de elementos do setor vindos dos mais diversos estados do Brasil e do interior do Estado. A abertura constou de sessão solene, e a mesa que presidiu a solenidade estava composta por elementos de larga militância e representatividade no ramo de celulose, papel e artes gráficas, contan-

do ainda com representantes de outras entidades e de órgãos oficiais. Em sequência a solenidade foi proferida a conferência inaugural, cujo o tema foi: "Situação atual e perspectivas futuras do setor de celulose no Brasil", proferida por Paulo Roberto G. Domingues, seguida de debates com a platéia. No encerramento desse primeiro dia, foi oferecido um coquetel de confraternização aos presentes.

PROGRAMA

A temática que norteou o Forum, setorizada depois pelas conferências e debates, foi ENCONTRO DE FIBRA — UM EXERCÍCIO DE FUTURO. A partir deste tema central, foi possibilitado aos diversos seguimentos ligados ao ramo deba-

ter seus problemas e objetivos após cada exposição do conferencista.

Os temas propostos, conferencistas e respectivas datas, foram: 29 de maio — CICLO DAS FIBRAS SECUNDÁRIAS (APARAS), temas: "Como gerar matéria prima supletiva a curto/médio prazo". Colocado sob os seguintes prismas: 1 — O enfoque do aparista, por Maurício Gomes; 2 — O enfoque do fabricante reciclador, por Dante Ramenzoni e 3 — O Desenvolvimento de tecnologia de papéis e cartões brancos contendo fibras secundárias, por Sílvia Bogajer, do Instituto de Pesquisas Tecnológicas — IPT, São Paulo. CICLO DAS FIBRAS VIRGENS, cuja proposição foi "Como ingressar num novo patamar de maior oportunidade a médio/longo prazo". O cenário Setorial dos anos 80 (e como materializá-lo) enfocando. 1 — Exportador de Celulose,



Vista do auditório que compareceu a abertura dos Trabalhos.

por Abílio dos Santos; 2 — Fabricante Integrado, por Boris Tabacof, e 3 — Fabricante não Integrado e Integrado que passou a não Integrado, por Abraão Zarzur. Dia 30 de maio, último do Fórum, o tema abordado foi o CICLO DOS Nossos Clientes de Papel, cuja dissertação versou sobre a Manifestação dos convertedores quanto à sua participação papelreira na evolução de seus seguimentos nos anos 80, respondendo sobre estas proposituras: 1 — Revistas — Prognósticos dos Editores, por Stélio A. Campos; 2 — Livros — Perspectivas dos Editores, por Wander Soares; 3 — Cadernos — O futuro para os Caderneiros, por Henrique Nathanael Coube; 4 — Formulários Contínuos — O desafio da informática, por José Euclí Correea Lima; 5 — Embalagens (cartuchos e envoltórios) — Dinâmica das inovações, por João Fábio Serapião, e 6 — Caixas de papelão ondulado e sacos multifolhados — As aspirações dos convertedores, esta propositura subdividiu-se em duas palestras, sendo a relativa ao multifolhado por Emílio Robert Divani e sobre ondulado por Oswaldo Lazaretti.

Cabe-nos aduzir, finalizando, que em todo o seu transcurso, a afluência de público superou as mais otimistas expectativas, e as palestras, diga-se de passagem, de alto nível acompanhadas com grande interesse, e nos debates, com perguntas do auditório, e respostas, permitiram auferir resultados altamente positivos. Temos, portanto, a convicção do sucesso da promoção do Fórum, e nos sentimos gratificados pela missão cumprida.

ENCERRAMENTO

A solenidade de encerramento foi presidida pelo vice-presidente da entidade, Adhemur Pilar Filho, pois um fato triste, que veio empanar a alegria da promoção, afastou o presidente Sílvio Gonçalves da participação ativa no seu decorrer, cometido que fora dias antes do seu início. Justamente ele que fora um dos principais artífices de sua organização. O presidente enviou, por intermédio de sua filha, Izabel Cristhina do Carmo Gonçalves, uma placa simbólica a Raphael Rios, em agradecimento pelo seu desprendimento e dedicação com que se ateve na organização do Fórum, sem medir esforços e em detrimento, muitas ve-



Izabel Christina, filha e representando o presidente Sílvio Gonçalves, entregando placa de agradecimento a Raphael Rios pelos inestimáveis trabalhos por ele desenvolvido para o sucesso do Fórum.

zes do convívio familiar ou sobrecarga de trabalho. Justa homenagem.

Na alocução de encerramento, Adhemur Pilar Filho, agradeceu aos presentes pela participação, bem como todos aqueles que colaboraram direta ou paralelamente com a sua realização. Leu, a seguir, mensagem enviada por Sílvio Gonçalves, que transcrevemos, abaixo, na íntegra.

MENSAGEM DO PRESIDENTE

Prezados Senhores:

Lamentavelmente para mim, vejo-me impedido de participar fisicamente deste V Fórum de Análise, que espero, seja coroado de pleno êxito, para que assim se veja também coroada de êxito a primeira década da nossa associação "Anave".

Lembro-me bem que, ao encerrarmos o IV Fórum de Análise do ano passado, depois de ouvirmos palavras tão amigas e afetuosas, iniciamos o nosso pronunciamento, tocados pela emoção, sendo então nossas primeiras palavras, exatamente como as de um locutor esportivo, em certas ocasiões, "Aguenta Coração. Tudo bem, ele vai aguentar".

Acontece que durante os 11 meses subsequentes fomos dia a dia, testando a resistência de nosso coração, até que em dado momento começou a faltar energia e nesse momento, deu-se a falha.

Os doutores em medicina, que estão cuidando da máquina, pensaram logo na possibilidade do uso de energia alternativa; eu, leigo no assunto, sugeri uma reciclagem, quando então ouvi dos mesmos doutores que nada disso seria necessário, "pois o senhor tem um coração de fibra". Nesse exato momento e sem perda de tempo, fiquei curioso em saber se era fibra curta ou fibra longa.

Os dias foram passando e os doutores não chegaram, a final, à conclusão se o mesmo era de "fibra curta ou longa", mas garantiram-me que era com certeza um "Coração de Papel".

Mas, deixemos de lado o nosso coração, ou melhor, coloquemos o coração à larga, para manifestar a nossa alegria de ver realizar e acompanhar, embora à distância, mais este Fórum, o Quinto, ao mesmo tempo que se comemora o X.º aniversário da "Anave".

Meus amigos, aqui estamos novamente para sentirmos o calor do aplauso sincero, a força da colaboração desinteressada e espontânea, a presença fraterna e constante de todos aqueles que honram, enaltecem e prestigiam o nosso conclave, onde a inteligência, a cultura e a experiência de cada um se soma, se única na consecução de objetivos comuns.

Em verdade, cada vez mais e de forma mais convincente, ao longo de todos esses anos, firmou-se entre nós a convicção de que é do amor e da solidariedade que surge aquilo que nós mais almejamos, que se realizem os nossos ideais e que se consolide a nossa fé no muito que podem as associações de classe, quando criadas e voltadas para a realização de programas capazes de aproximar pessoas em torno de temas sérios, como vem acontecendo há já um lustro.

Muito obrigado, mais uma vez pela participação, colaboração e presença de todos, e os nossos votos sinceros para, como sempre aconteceu em anos anteriores, seja este Fórum mais um grande acontecimento para o setor, e que todos os conferencistas, mediadores e demais participantes alcancem amplo sucesso na tarefa importante que irão desempenhar.



Adhemur Pila Filho, vice-presidente da entidade, por ocasião do encerramento do Fórum, agradece em nome do presidente, a presença e a colaboração de todos.

Situação atual e perspectivas futuras do Setor de Celulose no Brasil

PAULO ROBERTO G. DOMINGUES



Jamil Aun entregando placa em agradecimento pela participação ao conferencista Paulo Roberto G. Domingues.

I — INTRODUÇÃO

A indústria de fabricação de papel brasileira é, pode-se dizer, uma indústria tradicional. Foi iniciada há muitos anos, em pequenas unidades, por grupos familiares que em geral, dedicavam-se à distribuição de papéis. Como exemplo, a produção de papéis por Cícero Prado e Leon Feffer foi iniciada ainda nos anos trinta.

A fabricação de celulose veio mais tarde. Embora a Klabin do Paraná tivesse iniciado a produção de 60 t/d em 1947, foi na década de 50 que se instalaram as fábricas da Champion, da Suzano Feffer e da Simão. Deu-se nesta época um grande salto industrial, e se iniciaram também os reflorestamentos programados para suprimento de matéria prima à indústria, e introduziu-se a celulose de eucalipto no mercado (Suzano, em 1957, com 30 t/d).

O BNDE, que havia sido criado em 1952, embora se dedicasse na época a programas de infraestrutura, notadamente em eletricidade, sempre emprestou decidida colaboração à indústria de papel e celulose. Esta colaboração evoluiu tremendamente nos anos sessenta, período de grande expansão do setor, atenuada apenas pela recessão de 1964-1976.

A empresa nacional de celulose e papel consolidou-se nos anos sessenta e passou a dominar a tecnologia de produção e a comercialização de ma-

neira bastante satisfatória. Ao final da década já existiam algumas unidades industriais de porte em papéis (Klabin: 600 t/d; Suzano: 150 t/d) e celulose (Klabin: 400 t/d; Suzano: 250 t/d; Simão: 200 t/d; PCC: 150 t/d). A política nacional de reflorestamento, explicitada com a criação dos incentivos fiscais (Lei 5.106/66 e D.L. 1134/70) permitiu a formação de maciços florestais totalizando hoje 3.319.034 ha., dos quais 1.739.781 ha. a base de eucaliptos.

Na década de setenta novos fatores entraram em cogitação no planejamento do setor. Por exemplo:

- esgotamento da capacidade de produção de celulose nos países escandinavos, e consciência da competitividade do Brasil no exterior;
- intensificação da poluição industrial, em particular da indústria de celulose, e desenvolvimento do interesse e das campanhas junto ao público por parte dos órgãos de divulgação;
- a crise de energia, deflagrada pela política de preços adotada pela OPEP a partir de 1973, com todas as suas consequências em termos de inflação e recessão.

A filosofia de implantação de indústrias voltadas principalmente para a exportação, que fora iniciada ainda em 1966 com o Projeto Borregaard no Rio Grande do Sul, é desenvolvida neste período, pela Aracruz no Espírito Santo, pela Cia. Vale do Rio Doce em Minas Gerais e Espírito Santo, por Daniel Ludwig no Pará, pela Plantar em São Paulo e Paraná, e alguns outros, via de regra grupos nacionais em associação com sócios estrangeiros com experiência no setor, que contribuíram com capital, tecnologia, e principalmente, know-how de exportação, em mercados considerados então muito complexos, cujas ligações íntimas com as áreas fornecedoras tradicionais da Escandinávia e da América do Norte teríamos que abrir, para introduzir um produto novo, sem maior tradição, praticamente desconhecido quanto a características e esquema de processamento.

O Governo Federal, através do CDI e do BNDE, manteve em alta prioridade os mencionados programas de investimento. Surgiu em fins de 1974, o PNPC — Plano Nacional de Papel e Celulose que, a partir da tendência já definida de se implantar indústrias de exportação, propunha um ambicioso plano de longo prazo neste sentido, no qual se projetava atingir uma penetração de 4-5% no mercado mundial, envolvendo investimentos globais da ordem de US\$ 17 bilhões.

Neste último período desenvolveu-se bastante a produção de papéis especiais, contando com participação expressiva de empresas estrangeiras, como decorrência da tecnologia mais sofisticada e comercialização mais exigente.

II — SITUAÇÃO ATUAL

O Brasil sofreu um duplo impacto com a crise do petróleo, defrontando-se em 1974 com um déficit comercial de US\$ 4,7 bilhões. Além dos novos preços do petróleo, o País teve de absorver também os repasses dos mesmos em suas importações de matérias primas e equipamentos.

Dai ter o Governo Federal deflagrado, na ocasião, um amplo programa de substituição de importações destinado a quebrar esta exagerada vulnerabilidade do País em matérias primas básicas e bens de capital. O BNDE, desde aquela época, vem aplicando recursos maciços neste programa. A FIBASE e as outras subsidiárias do BNDE voltadas para a participação acionária (EMBRAMEC e IBRASA), surgiram em 1974, principalmente como instrumentos adicionais para o apoio ao mencionado programa. Com este programa, aliado ao grande estímulo às exportações de produtos manufaturados, e severa contenção das importações, foi possível atingir-se o equilíbrio na nossa balança comercial já em 1977, quando se verificou um superávit de US\$ 97 milhões.

Por outro lado, as elevadas taxas de crescimento da economia neste novo patamar de preços de petróleo, e a demorada maturação dos investimentos envolvidos na substituição de importações e nos programas energéticos, contribuíram para aumentar substancialmente a dívida externa no País, que atingiu cerca de Cr\$ 40 bilhões ao fim de 1979. O serviço desta dívida é evidentemente muito pesado, ao mesmo tempo em que o recrudescimento dos preços do petróleo, a partir de 1978, e as crescentes dificuldades políticas no Oriente Médio, deverão determinar políticas econômicas auteras nos países desenvolvidos, que são os nossos principais mercados. É de se prever assim, um quadro persistente de dificuldades para a expansão de nossas exportações.

Internamente, o Governo definiu um conjunto de prioridades para esta 2ª fase de ajustamento à crise de energia e suas consequências:

- desenvolvimento prioritário da agricultura e das exportações;
- máximo apoio aos projetos de fontes alternativas de energia, notada-

mente álcool, e à prospecção de petróleo;

— intenso combate à inflação, em caráter de emergência, através do controle de preços e salários, dos meios de pagamento, do volume e do custo de crédito, e, principalmente, do equilíbrio nos orçamentos públicos e drástica redução da dívida interna.

Trata-se evidentemente de uma estratégia de transição. Objetiva-se absorver o impacto da nova conjuntura dentro de alguns anos, atingindo o reequilíbrio da conta de comércio externo, e melhor compatibilização entre dívida externa e capacidade de exportação. Nesta estratégia não se admite provocar uma recessão, mas situar as taxas de crescimento do Produto Interno Bruto em nível mais moderado, de 6% a.a., mais compatível com nossa capacidade de poupança interna.

A prioridade à exportação ficou demonstrada com a preservação dos incentivos situados no âmbito do BEFIEX quando das recentes modificações na política de incentivos fiscais e subsídios à indústria. Nota-se também como firme diretriz governamental o incentivo à capitalização das empresas, que hoje se reconhece estarem demasiadamente expostas aos riscos do endividamento. Além da nova Lei das S.A., da criação da CVM — Comissão de Valores Mobiliários, e da legislação dos fundos de pensão e montepios, o Governo mantém incentivos fiscais e apoio financeiro à subscrição de ações (programas PROCAP e FINAC).

Foram produzidos no Brasil, em 1979, 2.461.000 t de celulose e 2.998.368 t de papéis (crescimento anual médio de produção de 15.7% em celulose e 11.8% em papéis desde 1970).

O consumo aparente em 1979 foi de 1.860.000 t para celulose e 3.050.000 t para papel, o que implicou em taxas de crescimento anual médio, ao longo da década, de 12.4% e 10.1% respectivamente. As exportações de celulose evoluíram de 39.000 t em 1970 para 582.540 t em 1979, e as de papéis, de 2.000 t para 120.000 t no mesmo período. As importações apresentaram, por sua vez, o comportamento seguinte, em 1979:

— celulose (fibra longa)	69.338 t
— papel jornal	157.901 t
— outros papéis	140.511 t

Existem mais de 200 empresas no setor, 5 delas produtoras exclusivamente de celulose, e cerca de 20 integradas em celulose e papel.

O ímpeto de implantação de enormes unidades de fabricação de celulose para exportação, com que se contava em 1973-1976, foi contido posteriormente pelas dificuldades ocorridas com a conjuntura econômica, interna e externamente, em particular pela recessão de 1975-1977, e pelos enormes aumentos no custo de investimento das fábricas. Inevavelmente são poucos os grupos nacionais capazes de empreender tais projetos, envolvendo investimentos acima de US\$ 300 milhões. Além disto, os programas de reflorestamento voltados

para o setor não têm acompanhado as necessidades projetadas, ao mesmo tempo em que se intensifica séria competição pela madeira.

A demanda de celulose no País deverá continuar crescendo a taxas bastante elevadas. Nosso consumo per capita de papel é atualmente de apenas 22 kg/ano, índice extremamente baixo quando comparado aos Estados Unidos (273), Japão (134), e até Venezuela (46) e Argentina (35). Por outro lado, é de se esperar um retardamento na evolução futura da capacidade instalada de produção, como resultado das dificuldades apontadas para a execução de novos projetos. Esta situação sem dúvida está ameaçando seriamente nossas pretensões de nos tornarmos um expressivo País exportador de celulose.

Vale registrar, por fim, que há hoje no Brasil, negavelmente, capacitação técnica adequada à implementação de grandes projetos, implicando em baixíssima participação de gastos em moeda estrangeira.

III — PERSPECTIVAS

A indústria nacional de papel e celulose deverá continuar mantendo um crescimento constante, a taxas elevadas, estando asseguradas condições firmes de demanda no País e no exterior (embora com flutuações, ditadas por ciclos de recessão em função das dificuldades previstas para a conjuntura internacional).

Serão obrigatórios, também, investimentos por parte da indústria em programas visando a redução do consumo de energia, e substituição do óleo combustível por fontes alternativas internas, além da redução da poluição. Os derivados de petróleo continuarão a apresentar aumentos em seus preços sempre acima de qualquer outro insumo, ou dos índices gerais de preços, podendo ocorrer até uma intensificação dos controles oficiais sobre a sua disponibilidade.

Ainda que acabem os atuais controles sobre os preços praticados pelo setor, parece claro que a indústria como um todo deverá prosseguir na redução de custos através de melhoria da produtividade e da maior eficiência na produção e comercialização. É de se esperar também que as condições de competição se tornem progressivamente mais difíceis, com a expansão e amadurecimento do mercado.

Neste quadro, torna-se fundamental para as pequenas e médias empresas empreenderem a expansão das capacidades para novos patamares de produtividade, ou a alteração de sua linha de produtos, com introdução de papéis especiais, sofisticados, de maior valor unitário. Obviamente, aqui poderá haver grandes dificuldades relacionadas com a capacidade financeira e gerencial necessária para conduzir tais projetos de expansão, ou para incorporar tecnologias sofisticadas, o que deixa antever uma perspectiva de concentração da produção nas grandes empresas.

A expansão da capacidade de produção de papéis por parte das empresas não integradas poderá esbarrar em dificuldades adicionais relacionadas com o suprimento de celulose, caso venham a

ocorrer integrações na produção de papel pelas empresas hoje caracterizadas como exportadoras de celulose. O elo crítico no setor será, de qualquer forma, a propriedade ou o direito sobre a celulose.

Os produtores de papel, não integrados na produção de celulose, deverão por isto mesmo buscar fórmulas de integração, como importante elemento de segurança quanto à futura disponibilidade do produto. Sugere-se o exame da sua participação em novos projetos de produção de celulose, contra a garantia de suprimento a longo prazo (consumer partnership).

Quanto à política de captação de recursos, as empresas deverão considerar de forma crescente os lançamentos de capital junto ao público investidor. Assim, é esperada a intensificação do processo de abertura de capital, que conta com apoio privilegiado por parte do Governo. Já se vem constatando um grande sucesso nos lançamentos públicos de ações e de debêntures converíveis.

A implantação de unidades novas de produção de celulose, ou a expansão das plantas existentes, tem evidentemente mérito e prioridade junto ao BNDE e a FIBASE. Temos efetivamente encaminhado conversações neste sentido com potenciais empreendedores. Embora o momento atual aparente ser desestimulante para novas decisões de investimentos, devemos considerar que qualquer novo projeto, mesmo de expansão, não entrará em operação antes de 1984. Até lá, o período atual de ajustamento da economia deverá ter sido completado, e teremos ingressado em nova etapa de firme desenvolvimento, ainda que moderado.

Como temas de grande importância para a viabilidade e o desenvolvimento das pequenas e médias empresas neste cenário, pode-se sugerir os mecanismos de fusão e incorporação, de sorte a melhor ajustá-las à dimensão de empresa aberta, qualificando-as a melhor se beneficiarem da poupança voluntária e dos incentivos governamentais, inclusive para a cobertura das suas necessidades nos programas de modernização e expansão.

As boas perspectivas da indústria de celulose para exportação poderão atrair novos investidores estrangeiros para o setor. De preferência, esta participação deveria se dar em associação com grupos nacionais.

Finalmente, os altos custos associados aos investimentos para a produção de celulose justificam nossa previsão de um crescente emprego de fibras recicladas na fabricação de papéis. O uso de aparas, hoje limitado a certas áreas e aplicações, deverá ser largamente praticado. Este tema está associado a um outro, muito mais genérico, sobre reordenação dos padrões de consumo da sociedade, que será sem dúvida uma das mais profundas consequências da crise energética surgida na década de 70. Foge entretanto ao escopo desta apresentação, e deste Fórum.



Aspecto da Mesa durante a palestra, vendo-se o conferencista em sua explanação.

Alternativas para o incremento na oferta de fibras secundárias

José Maurício Pires Gomes

INTRODUÇÃO

Este trabalho procura apresentar e discutir alternativas viáveis, a curto e médio prazos, para o incremento da oferta de fibras secundárias no mercado interno. Tal incremento se faz necessário devido a crescente demanda interna por material fibroso pela indústria de papel e papelão, provocada pela escassez de matéria-prima fibrosa.

A comercialização de fibras secundárias, surge como uma alternativa que deve ser dinamizada neste momento economicamente crítico para a indústria papelreira. Pesquisas de mercado devem ampliar os conhecimentos sobre o setor, deve ser estimulado o emprego de tecnologia mais eficiente para que as taxas de utilização e recuperação da fibra secundária sejam ampliadas, como já vem ocorrendo em outros países.

Em 1965, a taxa de utilização mundial de fibra secundária era de 22% (36 países), sendo que está previsto para o ano de 1990 uma taxa em torno de 30%.

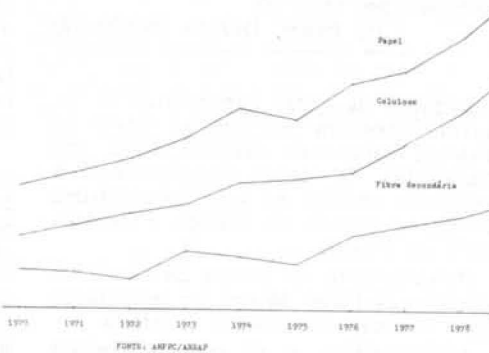
Os resultados de um planejamento racional para o setor de recuperação de papel se tornarão portanto extremamente saudáveis para a economia nacional, gerando maior credibilidade no mercado, por parte dos empresários ligados ao setor.

CARACTERÍSTICAS DA COMERCIALIZAÇÃO DE FIBRAS SECUNDÁRIAS

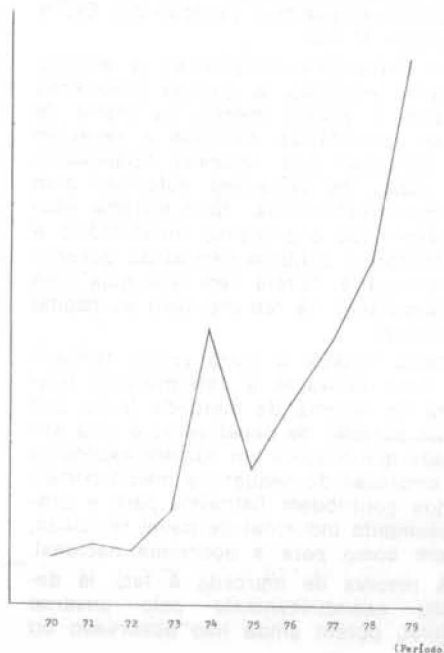
Nos últimos dez anos, o comércio de fibras secundárias tem se comportado de maneira bastante instável no que se refere aos preços, o que vem repercutindo na oferta efetiva do produto, criando barreiras para a utilização da fibra secundária no processo produtivo do papel.

A vulnerabilidade dos preços da fibra secundária estimulou o uso da fibra virgem, afetando negativamente os índices

Produção de Papel e Papelão, Celulose, Fibra Secundária (gráfico 01)

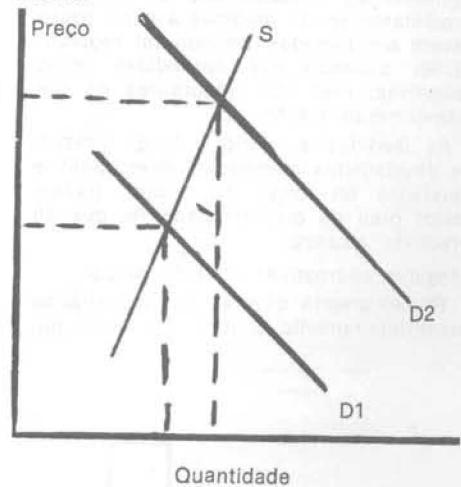


Evolução dos preços das Fibras Secundárias (gráfico 02)



de reaproveitamento de papel velho, conforme mostram os gráficos 1 e 2. O uso da fibra virgem se torna então neste caso mais coerente, já que se apresenta como produto de comportamento mais estável, e que não se consegue estabilizar a oferta de fibra secundária.

Um outro aspecto peculiar na comercialização da fibra secundária é a elasticidade da oferta (em torno de 0,40) e da demanda (0,08), que são baixas, e podem ser visualizadas no gráfico (*) abaixo.



A fragilidade da demanda surge então em função da existência de substitutos para o suprimento de fibras e do fato da oferta e a comercialização de fibras primárias estarem estruturadas em forma de cartel. Este fato vem aumentar a vulnerabilidade já que, um decréscimo na demanda de papel traria repercussão negativa no consumo de fibras secundária.

* Extraído do trabalho Futures trading in secondary materials do Departamento do Meio Ambiente do Estados Unidos.

A fragilidade da oferta também decorre dos baixos estoques dos depósitos

tários, sendo reduzidos devido ao alto custo para financiá-los, sua armazenagem, e sua perecibilidade em função das intehpéries.

Recentemente observa-se um aumento no consumo de fibras secundárias devido ao alto custo e escassez de matéria prima virgem. Deve então o setor de fibras secundárias se preparar e dinamizar

suas atividades para vir suprir de maneira eficaz as necessidades do mercado interno, através de um planejamento integrado, procurando atingir posições que alguns países já atingiram na comercialização de fibras secundárias, como se pode observar no quadro abaixo.

Produção de Papel, Papelão e consumo de Fibras Secundárias (1979)

Países	Produção de Papel e Papelão 1.000 ton.	Consumo de Papel Velho 1.000 ton.	Tx. Utilização %
Alemanha	7.744	3.198	41
França	5.260	1.880	35
Itália	5.101	2.100	41
Reino Unido	4.198	2.184	52
Holanda	1.700	871	51
Bélgica	823	233	28
Dinamarca (1)	243	141	60
Eire (1)	102	50	50
CEE	25.171	10.708	42
USA	64.698	12.911	20
Japão	17.861	7.753	43
USSR	9.236	2.166	23
Tcheco-Eslováquia	1.086	302	28
Hungria	436	219	50
Suíça	887	375	42

FONTES: BIR - Bureau Internacional de Recuperação, Maio/80

(1) Paper, Dez/79 (192.11.79)

MEDIDAS VISANDO A REGULARIZAÇÃO DO MERCADO DE FIBRAS SECUNDÁRIAS

Num sistema econômico capitalista o equilíbrio do mercado não se consegue imediatamente. As medidas a curto prazo devem ser tomadas visando tal regularização, podendo ser entendidas como paleativas, mas são integrantes de um planejamento futuro.

As medidas a médio e longo prazos, se devidamente planejadas, executadas e ajustadas ao longo do tempo, trazem maior grau de confiabilidade no que se pretende alcançar.

Medidas alternativas a curto prazo

Primeiramente deverão os depositários estar inteiramente cientes das reais ne-

cessidades de fibras secundárias na indústria papelreira, no que se refere às diversas categorias, cabendo então aos fabricantes de papel (recicladores), a exposição objetiva de suas necessidades concretas através de diálogo e debates entre as classes.

Paralelamente, os preços de comercialização das fibras devem ser reajustados para que haja incremento da oferta.

A necessidade de tal reajuste a níveis mais reais, deve ser meta prioritária, conforme o gráfico 03.

No período de 12 meses no ano de 1979, o reajuste efetivo nos preços foi de 38,9%, enquanto a variação das ORTN alcançou 47,2%.

Tal defasagem compromete a estabilidade do mercado, já que os produtores tendem a investir menos na oferta de fibras secundárias, havendo a reversão da aplicação dos recursos financeiros, em razão de vantagens auferidas com outros investimentos. Num sistema econômico onde o processo inflacionário é crescente, o controle parcial do governo é necessário, porém sem que haja uma estrangulação na remuneração do capital produtivo.

Como medida a curto prazo, também se torna relevante a determinação imediata da reserva de mercado, visto que a recuperação de papel velho é uma atividade que envolve um número expressivo de empresas de pequeno e médio portes, e que contribuem fielmente para o processamento industrial de papel reciclado, assim como para a economia nacional.

A reserva de mercado é fato já definido economicamente pelo governo federal, porém ainda não observado ou

cumprido por entidades governamentais ou privadas.

Medidas alternativas a médio prazo

A maior parte dos problemas atuais bloqueadores do estabelecimento de um equilíbrio no mercado de fibras secundárias, só poderão ser resolvidos a médio prazo, porém é imprescindível que providências a curto prazo devam ser tomadas imediatamente. Caso contrário os problemas relacionados com a oferta e demanda de fibras secundárias, tenderão a se agravar no mercado interno, a menos que seja detonada uma recessão econômica já que o foco do problema é estrutural.

A criação de um centro de dados que acompanhe as tendências do mercado de forma global, reunindo informações objetivas quanto à tomada de decisões por parte dos empresários ligados ao setor.

Os custos de implantação de unidades fabris de fibras virgens, vem crescendo assustadoramente. Assim sendo, um melhor aproveitamento do papel considerado inservível, deveria ser incrementado através da elaboração de programas educativos junto à nossa comunidade, utilizando campanhas publicitárias faladas, escritas e televisadas, desenvolvidas a níveis governamental, empresarial e familiar que informasse e alertasse sobre os benefícios da reutilização de fibras secundárias.

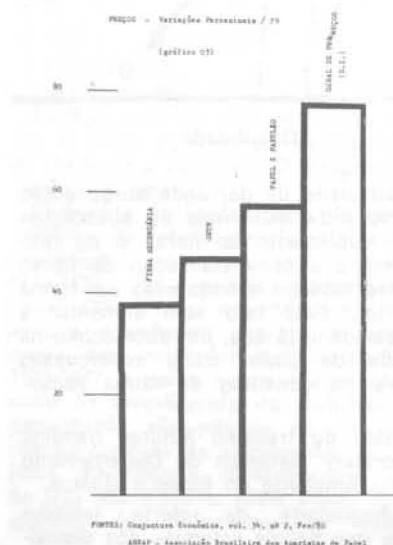
As entidades governamentais são as maiores consumidoras de papel, devendo portanto promover através de suas empresas, campanhas que estimulem o reaproveitamento industrial do papel e ainda o que é mais significativo, que passem a consumir efetivamente o papel reciclado. Como exemplo de campanhas governamentais, cito a da empresa "LUFTHANSA - German Airlines" que vem utilizando em campanha o slogan: "Proteja o mundo reciclando Papel".

À nível empresarial, e principalmente os empresários ligados a reciclagem, deveriam, através de suas entidades classistas, incentivar a recuperação do papel por intermédio dos seus produtos e mesmo seu material de expediente.

À nível familiar, residencial, o papel usado deveria ser colocado como riqueza nacional, de forma que não fosse misturado ao lixo doméstico. Para tanto teriam que ser fornecidos subsídios para que os núcleos residenciais pudessem executar tal tarefa, e que a coleta do resíduo "papel" fosse eficaz.

Medidas práticas e objetivas referenciando-se diretamente à atividade dos depositários se tornam extremamente oportunas e inevitáveis.

É oportuno citar que o mercado interno é deficiente na oferta de equipamentos básicos para a recuperação de papel, principalmente nos estágios de coleta e embalagem. A coleta de papel e papelão encontram-se em estágio primitivo, expõem o trabalhador à desgaste físico acentuado quando trabalhando com prensas manuais ou semi-manuais. Tal fato



repercute diretamente na produtividade e produção, ficando assim impossível pensar-se em aumento da oferta futura de fibras secundárias. Se faz necessária então, uma abertura para a recuperação de papel através de incentivos reais aos fabricantes de máquinas e seus consumidores como as já existentes para outras atividades econômicas, patrocinadas pelo Ministério da Indústria e Comércio através do C.D.I. Mas, é claro que, na medida em que fossem sendo criados tais incentivos para a recuperação de papel, a reciclagem propriamente teria que acompanhar tal desenvolvimento e dinamização para que não fosse rompido o possível equilíbrio, conseguido através do incremento da oferta de fibras secundárias.

REPERCUSSÕES SÓCIO-ECONÔMICAS DE UMA POLÍTICA EFICIENTE DE REAPROVEITAMENTO DE FIBRAS SECUNDÁRIAS

Vários são os pontos tangíveis pela recuperação de papel que contribuíram para o desenvolvimento salutar da economia nacional.

Defrontamo-nos, com um problema mundial, a crise energética, que de forma direta atinge a economia nacional e para a qual a reutilização efetiva do papel traria uma amenização.

(1) Estudos realizados nos U.S.A. ao longo dos anos provaram que as atividades recicladoras promovem uma poupança de energia bastante acentuada, ilustrado abaixo através de três casos pesquisados. Nestes casos foi comparada a energia gasta na preparação fabril do papel velho com a da preparação integrada de celulose e papel.

Caso 1 —

O papel de impressão, o papel para escrita a partir de formulário contínuo selecionados e o papel de escritório, consomem menos 50% de energia do que a pasta química extraída da madeira.

Caso 2 —

O Linerboard com percentuais variados do papel corrugado evidenciou uma poupança de 35% a 50% do que a partir da celulose fibra longa não branqueada, (134-138 Kwh/t - 352 Kwh/t).

Caso 3 —

O papel jornal fabricado a partir de jornais velhos, consome menos 79% de energia do que a pasta mecânica (química) refinada (280 Kwh/t - 1300 Kwh/t).

Paralelamente à poupança de energia a recuperação das fibras secundárias ainda promove poupança de recursos hídricos, pois para o fabrico de uma tonelada de papel para impressão de boa qualidade é necessário o uso de (2) 440.000 litros de água fresca, enquanto

que, a mesma operação utilizando-se a fibra secundária gastaria somente 1.800 litros da mesma água.

A preservação do meio ambiente está cada vez mais almejada e também cada vez mais difícil de ser concretizada. Não somente as indústrias têm contribuído para a aceleração da poluição, como o próprio crescimento demográfico tem expandido a produção do lixo urbano. Nota-se através do gráfico 04 que a produção de lixo ultrapassará o crescimento demográfico.

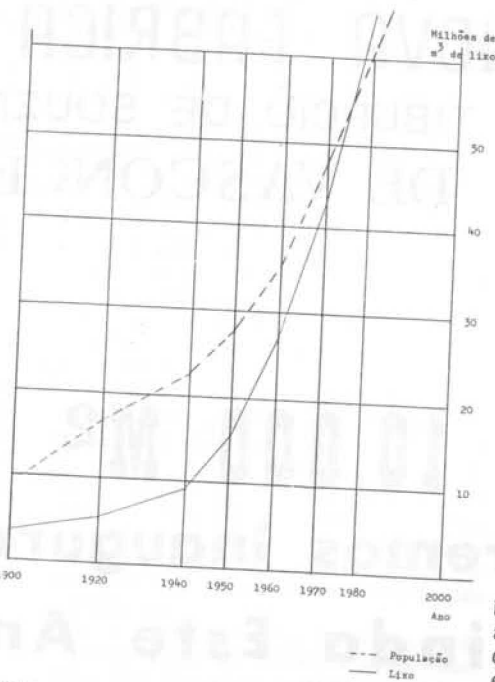
Na composição do lixo urbano o papel e papelão assumem posição de destaque, visto que na cidade de São Paulo representa 25,2%; Belo Horizonte 16,8%; Rio de Janeiro de 36,2%; em Brasília 27,2%.

A reciclagem do papel pode contribuir diretamente para a diminuição do lixo urbano, uma vez que o papel e papelão são parcelas consideráveis em sua composição.

- (1) Paper Dez/78 (Vol. 190.12.1978) U.K.
(2) Der Spiegel n.º 16/1980 RFA

Em virtude de um reaproveitamento deficiente do papel, nosso país vem caminhando a largos passos, para que seja elevada a participação do papel no lixo coletado nos grandes centros urbanos. Isto é confirmado quando analisa-

Crescimento da população do Brasil e produção do lixo (gráfico 04)

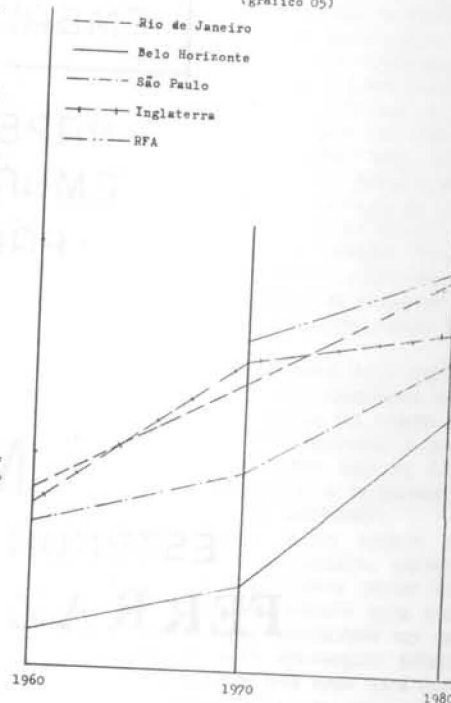


FONTE: A coleta e disposição do lixo no Brasil; F.O.V., 1979

mos o gráfico 05, onde detectamos uma tendência estabilizadora nos países como Alemanha e Inglaterra. Em contrapartida temos as grandes cidades brasileiras com a tendência crescente. Assim sendo, a poluição ambiental, seja ela visual, hídrica, do ar, poderia ser minimizada a partir de atividades recicladoras mais estimuladas e atuantes.

A recuperação de papel atinge também a balança de pagamentos, mesmo sem um bom desempenho. Estima-se que a contribuição conseguida com a utilização de fibras secundárias alcance os US\$ 500 milhões (C.I.F.). Em virtude de que, se não tivéssemos reaproveitado o papel velho teríamos aumentado as importações de matéria prima fibrosa para suprir o mercado interno.

Evolução dos componentes do lixo PAPEL E PAPELÃO (gráfico 05)



FONTE: A coleta e disposição do lixo no Brasil; F.O.V.,

CONCLUSÃO

Apesar de se ter chegado a uma taxa de utilização do papel velho em torno de 33% no ano de 1979, muita coisa ainda há para ser realizada, já que muitos países ultrapassaram esta taxa.

Existe a necessidade de se pensar imediatamente num Plano Nacional para a Reciclagem de Papel. Está provado que a reciclagem é o caminho do mundo, e nós não podemos ficar à margem deste processo. A crise de matéria prima fibrosa está mais evidente do que nunca. Logo, deve-se dar um fim ao desperdício de recursos renováveis.



AGASSETE Comércio, Indústria Ltda.
ESC. R. CEL. EMIDIO PIEDADE, 273 - PARI - SP.
TELS: 292.6377 - 292.1309 - 292.7043 - 93.5086

EMBALAGENS FLEXOGRÁFICAS

PAPEL IMPRESSO P/ LOJAS
EMBALAGENS AUTOMÁTICAS
PAPEL PARA PRESENTE

NOVA FÁBRICA
ESTRADA TIBURCIO DE SOUZA, 4499
FERRAZ DE VASCONCELOS - S.P.

10.000 M²

**Estaremos Inaugurando
Ainda Este Ano**

O Enfoque do Fabricante Reciclador

Dante Ramenzoni



Dante Ramenzoni, da Papyrus, discorrendo sobre o aproveitamento de aparas.

Há algumas semanas me foi feito um "CONVITE" para preparar uma conferência, cujo tema seria: Como gerar matérias primas suficientes a Reciclagem (fibras secundárias) nos anos 80, sob o enfoque do fabricante reciclador ao qual agradeço a diretoria da Anave na pessoa do Sr. Sílvio Gonçalves, presidente da entidade, a portunidade do nosso setor de reciclagem, aclarar e esclarecer alguns pontos, que são obscuros para a maioria das pessoas que não tem contanto direito, com atividades recicladoras.

Antes de tudo temos que definir a Reciclagem, como sendo o aproveitamento de todo material com características ainda boas de serem reutilizadas, produzindo com ele, um produto perfeito a ser comercializado no mercado nacional e internacional, para a confecção de embalagens finais, perfeitas para a utilização inclusive nos produtos esterilizados — como: alimentos, medicamentos, etc.

A partir dessa premissa, a matéria prima fibrosa secundária (assim chamada), a ser reutilizada para a fabricação de cartões e papéis de 1.^a qualidade, deve, obviamente passar por tratamentos diferentes, que os produtos fabricados com matérias primas fibrosas virgens.

É bastante fácil admitir-se, que o investimento de uma empresa recicladora para a fabricação de papéis e cartões a partir de aparas, seja bem maior, que a de um fabricante tradicional, no que diz respeito à preparação de massa. Uma das operações mais difíceis, é a separação das impurezas, ou depuração, que se agregam as matérias primas recicláveis, seja pelos transformadores (gráficas, cartonagens), pelo próprio usuário, óleos, graxas, etc, seja também pela origem das fontes geradoras, lixões, grandes depósitos, etc.

Para se obter uma massa fibrosa em condições ideais para a fabricação de cartões e papel de 1.^a qualidade, para se concorrer com os produtos fabrica-

dos com matérias primas virgens é necessário que se obtenha, um mix de fibras, com as especificações próprias para aquele determinado tipo de produto, totalmente homogêneo. Para tanto, necessitamos iniciar nosso ciclo de fabricação nas compras. Como?

— Comprando as aparas já de um certo modo classificadas.

E como se conseguiria isto?

— Seria bastante simples, desde que os geradores de aparas e papeleiros entendessem o âmago da questão.

Quem são os geradores de aparas?

— São a maioria dos senhores aqui presentes: Gráficos, Cartonagens, Convertedores de caixas de papelão, etc.

Se estes geradores de matérias primas fibrosas, seguirem as instruções de separação dos seus clientes, que são neste caso os papeleiros, ou aparistas, os resultados serão bem melhores para todos e com uma total recuperação de matéria prima fibrosa, coisa que sabemos anda, é bastante desperdiçada.

Para tanto, temos trabalhado muito junto à Associação dos Aparistas de São Paulo, e a Associação Brasileira de Aparas de Papel, para aperfeiçoar o sistema de coleta e preços, é necessário que se diga, que já chegamos a um ponto muito bom de relacionamento com aparistas, fabricantes, governo e clientes. Tanto isto é verdade que a quantidade de matéria prima reciclável vem aumentando de consumo, ano a ano.

Pessoalmente, estou certo que se nós fabricantes, e os senhores geradores de aparas e papeleiros (aparistas), nos ajudarmos mutuamente, não só a quantidade de matéria prima fibrosa será aumentada de volume, como também a qualidade dos produtos finais (cartões e papéis), pelos senhores adquiridos, serão de melhor qualidade. Portanto, creio eu, que se não houver abusos de nenhuma das partes, poderemos conviver melhor do que convivemos até hoje. Não estou com isto dizendo que no passado e hoje estivemos e estamos nos degladiando, porém acho, que se pode sempre aprimorar o sistema de trabalho para que todos tirem melhor proveito.

Um dos resultados positivos dessas reuniões que se têm feito em nosso ramo, foi a classificação de todas as aparas existentes no mercado nacional, com a supervisão do IPT (Instituto de Pesquisa Tecnológica) definindo cada tipo, dando o percentual de umidade e de impurezas. Para os interessados temos algumas cópias desta classificação à disposição.

Outro enfoque importante, é que se dê o devido valor ao cartão e papel fabricados com aparas ou matérias primas secundárias.

Hoje em dia, posso assegurar a todos aqui presentes, que os produtos fabricados com aparas, da maioria das em-

presas recicladoras, são de tão boa qualidade, quanto os produtos fabricados com matérias primas virgens.

Isto, naturalmente, conseguiu-se com a aplicação de novos sistemas de trabalho e uso de maquinários modernos, e adequados à perfeita preparação da massa, que sem dúvida é a parte mais importante de uma fábrica de cartão e papel.

Comparo uma fábrica de papel, a uma grande cozinha de hotel. Se o cozinheiro preparar os pratos com capricho, a comida sairá ótima, caso contrário, sairão os pratos que normalmente serão devolvidos ao cozinheiro.

Portanto, senhores, ajudem-nos a preparar os seus cartões e papéis, fornecendo aparas separadas e limpas. Lembrem-se que impurezas, gorduras e graxas, são difíceis de serem separadas da fibra. E vamos juntos incentivar os papeleiros, que são os homens mais importantes, ao meu ver, para que se possa aumentar a quantidade de matérias primas secundárias, porque eles mantêm as suas fábricas de transformação sempre limpas e nos fornecerão as quantidades necessárias, e econômicas, para que possamos manter nossas fábricas sempre rodando, sem problemas de quantidade e **qualidade** de produtos que os senhores sempre exigem, com toda razão.

Outro ponto importante é o perfeito entrosamento entre os papeleiros e as fontes geradoras, quanto ao preço. Senhores. Não adiantará aumentar o preço das aparas, porque com isso os fabricantes serão obrigados a aumentar os preços dos produtos fabricados.

As aparas, como todos sabem, são uma matéria prima secundária, portanto, têm limites de preço para poder utilizá-las. Mais uma vez pediria para todos aqui presentes, que colaborem no sentido de passar esta mensagem adiante. Sejamos comedidos, que tudo dará certo.

Gostaria antes de terminar, transmitir aos senhores como foi nossa última reunião das Associações dos Aparistas de Papel e dos Fabricantes de Papel e Celulose, conjuntamente com o CIP.

Depois de dois anos e meio de trabalho e decisões, creio, bastante acertados, os representantes do CIP chegarem a conclusão, que nosso setor está de tal forma entrosado, que resolveu colocarnos em liberdade vigiada. Isto para nós, do Grupo de Trabalho, naturalmente foi um elogio, porém uma tomada de decisão perigosa, porque se houver abusos o CIP, colocará em vigor duas tabelas: — uma de compra nas fontes de aparas classificadas e enfardadas. Portanto, ras a granel e outra de venda de apaminha gente, vamos agir com cautela e nos fixar nos parâmetros, que nosso bom senso nos diz que devamos ficar. Isto é válido para todos nós aqui presentes.



**Gordinho
Braune**

**INDÚSTRIA
DE PAPEL
GORDINHO
BRAUNE LTDA.**

**FABRICANTES DE:
SUPERBOND,
APERGAMINHADO,
MIMEÓGRAFO
E ROTARY**

FÁBRICA:

Rod. Marechal Rondon, Km. 69,5

Fone: 434.84.00

JUNDIAÍ — SP.

ESCR. SÃO PAULO:

Rua José Pereira Jorge, 129

Fone: 267-2155 — Caixa Postal: 59.022

CEP 02067 — End. Telegr.: GORDINHO

O Desenvolvimento de Tecnologia de Papéis e Cartões Brancos Contendo Fibras Secundárias

Silvia Bugajer

O consumo de fibras secundárias tem crescido consideravelmente e segundo a FAO (Food and Agriculture Organization) continuará neste ritmo, suplantando mesmo o consumo de qualquer outra matéria-prima utilizada na indústria papelreira; chegando a ser o maior em termos absolutos em 1990, representando cerca de 27% do total da matéria-prima utilizada, enquanto que o consumo de pasta química branqueada será da ordem de 25%.

Apesar disto, o uso de fibras secundárias na fabricação de papel é ainda bastante reduzido, sendo a maior parte utilizada na produção de papelão. Em 1977, somente 16% das fibras secundárias foram destinadas a fabricação de papel.

O potencial de utilização é bastante elevado e muitos estudos têm sido efetuados nesta área, trazendo novos desenvolvimentos tecnológicos.

No caso da fabricação de papéis e cartões brancos, um fator muito importante a ser considerado, é a qualidade das aparas, pois são estas que deverão atender as necessidades da máquina de papel, fornecendo alvura, resistência e teor de sujeira do produto final; devendo, portanto, serem cuidadosamente controladas.

Aspectos que favorecem a utilização de aparas

A diminuição da disponibilidade de madeira tem elevado consideravelmente o seu custo, aumentando sobremaneira o interesse pela reciclagem de papéis.

A quantidade de madeira economizada com a substituição de pastas celulósicas por aparas é a seguinte, considerando-se uma perda de 20% nas aparas:

- para substituição de pasta mecânica
1 t de aparas para 2 m³ de madeira
- para substituição de pasta química
1 t de aparas para 4 m³ de madeira

Isto equivale a dizer que uma tonelada de aparas, dependendo do tipo, corresponde a uma área plantada de 100 m² a 350 m².

O custo de capital de uma fábrica que utiliza aparas é muito menor do que o de uma fábrica integrada, principalmen-

te, devido a necessidade de um menor investimento na planta de efluentes, além de entrar em operação num prazo mais curto e portanto com um retorno de capital mais rápido, para um investimento menor.

Numa fábrica que utiliza aparas, o consumo de energia por tonelada de papel produzido é mais baixo, em contraposição ao de uma fábrica integrada.

Comparando-se o consumo de energia na preparação de massa em fábricas utilizando aparas, com o consumo em fábricas integradas de celulose e papel, incluindo o uso de energia na fabricação da pasta celulósica, tem-se que na produção de:

- Papéis para imprimir e para escrever — o uso de aparas (branca II e branca IV) reduz o consumo de energia em cerca de 50%, quando comparado com o de uma produção equivalente em pasta química;
- Papel jornal — o uso de aparas (jornal) dispense 80% menos energia que o de pasta mecânica de refinador (280 kwh/t comparada com 1300 kwh/t).

Numa fábrica de papel, exceto a secagem, a refinação é a etapa que consome mais energia, quando a matéria-prima utilizada é proveniente de fibras virgens. No caso de papéis para escrever e imprimir, a refinação consome cerca de 11% do total da energia dispendida na sua fabricação. Uma das dificuldades em calcular as economias obtidas com a utilização de aparas é a falta de precisão e de dados comparativos sobre a energia dispendida na preparação de massa; mas o custo de desintegração e limpeza das aparas não supera de maneira nenhuma a sua menor necessidade de energia de refinação, portanto, quanto maior for a exigência de refinação de uma fibra, maior será a economia ao utilizar-se fibras secundárias.

A produção de papéis e cartões tem aumentado acentuadamente o consumo de energia. Ao se descartar as aparas, a energia dispendida na sua geração também é perdida; porém, se as aparas são reaproveitadas, a única energia extra necessária é na desintegração, limpeza e reativação das suas fibras (além da coleta, embalagem, etc.). No cômputo



Silvia Bugajer, do IPT, defendendo as vantagens advindas da reciclagem.

geral, quanto maior a utilização de aparas, menor é o dispendio de energia nas indústrias de papel e cartão.

Desenvolvimentos Tecnológicos

Nos últimos anos os métodos de tratamento de aparas nas fábricas melhoraram muito.

Na área de preparação de massa muito ênfase tem sido dada a remoção de materiais plásticos leves e pegajosos, tendo havido maior sucesso na primeira categoria.

Entre os equipamentos atualmente utilizados estão «pulpers» ou desagregadores, ciclone-separadores, centricleaners reversos, sistemas combinados de flotação/depuradores centrífugos, ou de ciclone-separadores/peneiras, peneiras pressurizadas e dispersores a quente.

O destintamento é uma outra área onde se encontra muito desenvolvimento, sendo possível mencionar dois processos: o de lavagem e o de flotação; este último com um crescimento acelerado nos últimos anos. Alguns estudos efetuados mostraram que sistemas combinados de lavagem e de flotação são mais eficientes e produzem fibras com melhores características.

Além da introdução de novos equipamentos no mercado, também ocorreu uma melhoria nos sistemas de tratamento empregados, com a utilização de baixas ou altas consistências ou uma permutação, entre ambas, a fim de obter-se um balanço otimizado entre o consumo de energia e a eficiência da separação, de acordo com o uso das fibras.

A técnica mais recente é a do fracionamento, onde geralmente são usadas peneiras pressurizadas modificadas ou ciclone-separadores. O fracionamento pode ser usado para separar frações de fibras longas e de fibras curtas, que podem ser utilizadas de uma maneira mais racionalizada; como também para selecionar fibras de pasta mecânica. A aplicação inicial do fracionamento foi na separação de fibras longas e curtas, sendo que as primeiras eram utilizadas na fabricação de papel capa, enquanto que as últimas, na produção de papel miolo. Esta técnica aumenta o valor das aparas para a fábrica.

O fracionamento e outros processos como flotação e sedimentação, estão sendo utilizados para a eliminação de finos e de cargas, que pouco contribuem para as propriedades da folha, a não ser aumentando a opacidade, enquanto diminuem a drenagem na máquina e a resistência do papel. Deve-se levar em conta que os finos e as cargas, após a sua eliminação devem ser concentrados e descartados.

Novos métodos encontram-se em desenvolvimento.

Entre estes podemos citar:

- classificação por aeração para separar fibras e impurezas através da área superficial, do formato e da densidade;
- extração de plásticos e, mais recentemente, de tintas pela ação de solventes;
- tratamento térmico ou químico para acentuar as diferenças físicas entre as fibras e as impurezas.

Tem havido também muito interesse no pré-tratamento das aparas, que pode consistir apenas de um simples branqueamento ou adição de soda, até um processo completo de polpação e branqueamento, similar a um cozimento químico suave.

A qualidade da fibra, desta maneira, será melhor controlada, porém os custos de investimento e de operação serão mais elevados e os rendimentos obtidos menores.

Um desenvolvimento muito importante é o de fábricas de pastas de fibras secundárias, situadas próximas a grandes centros urbanos, cujos produtos, bem caracterizados, são fornecidos às fábricas de papel, que não necessitam manter equipamentos especializados para limpeza de aparas. As fábricas de papel podem, com isto, utilizar composições variáveis de fibras secundárias em sua massa, ou mistura de fibras secundárias com outros tipos de fibras, aumentando consideravelmente o mercado de aparas e conseqüentemente introduzindo uma estabilidade na demanda.

O tratamento das fibras secundárias para o desenvolvimento das características físicas é obtido através de refinadores e despastilhadores. Quando se utiliza uma mistura de fibras virgens e de fibras secundárias, deve-se ter linhas de refinação separadas, para que se obtenha o melhor resultado de cada tipo de fibra. Isto também se aplica para fibras com características físicas diferentes uma das outras.

As fibras secundárias podem sofrer um suave tratamento químico nos tanques de alimentação dos refinadores.

Quando é necessário uma fibra levemente tratada, mas com elevado grau de refinação, o uso do despastilhador, mais é recomendado.

Com a reciclagem ocorre uma diminuição do potencial de ligação entre as fibras, ocasionando como consequência uma diminuição da resistência. Isto pode ser possivelmente contornado pela adição de agentes químicos de ligação.

Um fator limitante para o seu emprego é o custo elevado e o possível aumento de produtos químicos em sistemas fechados de água, mas deve ser considerado o fato de que os custos de refinação possam diminuir, as resistências aumentar, como também a velocidade de drenagem nas máquinas melhoram.

Deste ponto da fabricação em diante, os desenvolvimentos tecnológicos ocorridos nos últimos anos não se restringem a fibras secundárias, mas a quaisquer tipos de fibras, pois são relativos a máquina de papel. Passamos a mencionar alguns destes desenvolvimentos, a fim de verificar a sua influência na utilização de fibras secundárias.

Caixas de entrada com alta turbulência e máquinas com telas duplas tornaram possível aumentar ainda mais a velocidade das máquinas de papel.

Altas velocidades requerem uma maior automação para garantir o bom

desempenho da máquina, tornando importante também a remoção de vibrações.

As reduções de gramatura dos papéis e a demanda do consumidor para um bom desempenho e printabilidade exigem uma melhor uniformidade da distribuição da massa na folha.

Muita ênfase tem sido dada a economia de energia elétrica e térmica.

Na seção de prensagem tem se despendido muitos esforços para diminuir o teor de umidade da folha e melhorar o perfil na direção transversal. Um importante fator de influência é o desempenho do feltro de prensagem, cujo desenho foi melhorado utilizando-se uma combinação de diferentes camadas.

A colagem superficial com aditivos sintéticos, substituindo a colagem tradicional, melhorou as propriedades de resistência e a printabilidade, além de reduzir a necessidade de secagem.

Na área de secagem, encontram-se os secadores de alta frequência. Estes são instalados após a seção dos cilindros secadores convencionais, equalizando as variações de umidade na direção da máquina assim como na direção de controles adicionais; aumentando, ao mesmo tempo, cerca de 20% da capacidade de secagem da máquina de papel.

Um outro efeito positivo, é a melhoria da qualidade do papel, em termos de uma melhor uniformidade das várias propriedades.

Secagem por sopragem de ar, que fornece maciez e volume específico, mais elevados, porém com elevada demanda de energia, é mais um dos desenvolvimentos.

Estas modificações nos sistemas de fabricação do papel exigem fibras com qualidade cada vez mais uniforme e bem caracterizada, o que significa um maior controle das fibras secundárias e conseqüentemente das aparas, a sua matéria prima.



O interesse do público pelas palestras foi uma demonstração do sucesso do Fórum e a felicidade na escolha dos temas debatidos.

O cenário da produção e da demanda nos anos 80, visto pelo exportador de celulose



Abílio dos Santos
Presidente da ABCECEL

O propósito da presente palestra é, antes de mais nada, buscar fornecer subsídios para os especialistas meditem sobre as perspectivas do setor de celulose e papel na década de 80 e, ao mesmo tempo, sensibilizar os empresários a se unirem e tomarem decisões rápidas com vistas a contornar alguns problemas que irão surgir se não houver uma conscientização da necessidade de se aumentar a produção de celulose no Brasil, particularmente no que se refere à de fibra curta branqueada. Procurarei, ainda, dar uma idéia do que está ocorrendo externamente no setor de celulose. As premissas, projeções e números refletem a experiência do setor exportador brasileiro de celulose como participante ativo nesse mercado.

Abílio dos Santos sendo apresentado por John Warren, mediador da palestra.

I. EVOLUÇÃO DA PRODUÇÃO, DAS IMPORTAÇÕES E DAS EXPORTAÇÕES DE CELULOSE (DÉCADA DE 70)

I.1. A Oferta

Na década correspondente ao período 1970-79, conforme se observa no Quadro

I, a produção de celulose (todos os tipos) mostrou crescimento monotônico, passando das 664 x 10³ toneladas em 1970 para 2.461 x 10³ toneladas em 1979. A taxa média anual de crescimento do setor no decênio foi de 15,7% a.a. No mesmo intervalo o Produto Interno Bruto indicou taxa média de crescimento de

8,0% a.a. e a Indústria de Transformação de 9% a.a. Desta forma, ve-se que o Programa Nacional de Papel e Celulose, lançado pelo Governo, em 1974, dentro da estratégia de implementar os setores substitutivos de importação ou geradores de exportação, obteve sucesso rápido.

QUADRO I
BRASIL — 1970-1979
EVOLUÇÃO DO CONSUMO APARENTE DE CELULOSE (Todos os Tipos)
1.000 t

Ano	Produção	Importação	Exportação	Consumo Aparente	Incremento %
1970	664,1	28,2	39,6	652,7	16
1971	721,5	71,0	22,4	770,1	18
1972	898,3	119,3	134,3	883,3	15
1973	971,7	119,0	189,2	901,5	2
1974	1.129,5	177,4	133,3	1.173,6	30
1975	1.189,6	89,2	152,2	1.126,6	(4)
1976	1.253,8	61,9	138,9	1.176,8	5
1977	1.500,2	48,7	73,0	1.458,0	24
1978	1.814,0	60,0	294,7	1.579,3	8
1979	2.461,0	66,0	667,0	1.860,0	18

Fonte: ANFPC, CACEX

Para o futuro próximo, prevê-se que a oferta brasileira de celulose estabilizará até 1984-85, como se poderá ver nos Quadros II e III, pois os projetos em implantação estão na fase final e não exis-

tem, até o momento, novos investimentos decididos, a não ser o da Braskraft (fibra longa), cujas obras serão brevemente iniciadas. A par disso, por essa época, Cenibra, Aracruz, Jari e Riocell

terão atingido sua capacidade máxima de produção. Da mesma forma, não se conhece qualquer plano de expansão dos produtores integrados.

QUADRO II
BRASIL — 1980-1989
CELULOSE FIBRA-CURTA BRANQUEADA
EMPRESAS EXPORTADORAS (ABECEL)
Projeção e Destino da Oferta

1.000 t

Empresa Ano	PRODUÇÃO						DESTINO	
	Aracruz	Cenibra	Jari	Sub-total	Riocell (*)	Total	Mercado Interno	Export.
80	375	250	225	850	150	1.000	200	800
81	400	260	250	910	150	1.060	220	840
82	410	270	260	940	150	1.090	240	850
83	420	280	270	970	150	1.120	250	870
84	430	280	270	980	150	1.130	250	880
85	430	280	270	980	150	1.130	250	880
86	430	280	270	980	150	1.130	250	880
87	430	280	270	980	150	1.130	250	880
88	430	280	270	980	150	1.130	250	880
89	430	280	270	980	150	1.130	250	880

Fonte: ABECEL

(*) Até 1982 a Riocell estará branqueando sua produção no exterior

QUADRO III
BRASIL — 1980-1989
CELULOSE FIBRA-CURTA BRANQUEADA
PRODUTORES INTEGRADOS
Projeção e Destino da Oferta

1.000 t

Empresa Ano	PRODUÇÃO						DESTINO	
	Champion	Simão	Suzano	Guatapar	Outros	Total	Consumo Próprio	Mercado Interno
1980	205	147	270	—	160	782	648	134
1981	210	160	270	—	160	800	666	134
1982	210	160	270	100	160	900	726	174
1983	210	160	270	110	160	910	726	184
1984	210	160	270	120	160	920	726	194
1985	210	160	270	140	160	940	726	214
1986	210	160	270	140	160	940	726	214
1987	210	160	270	140	160	940	726	214
1988	210	160	270	140	160	940	726	214
1989	210	160	270	140	160	940	726	214

Fonte: ANFPC (dados de 1980)

Projeção: ABECEL

1.2. A Demanda Interna

A demanda brasileira por celulose de todos os tipos, demanda aqui definida pelo consumo aparente — acusou crescimento acelerado em todo o período 1970-79, passando das 652,7 x 10³ toneladas anuais para 1860,0 x 10³, como pode ser verificado no Quadro I, refletindo taxa média anual de crescimento de 12,4% a.a., superior à do crescimento do PIB.

O consumo interno foi quase permanentemente atendido pela produção doméstica, havendo exportação de alguns tipos e importação apenas de celulose de fibra longa. De um consumo aparente em 1979, de 1.860.000 t de celulose de todos os tipos, apenas 66.000 t representaram importação (Quadro I).

A despeito dessa expansão, o crescimento esperado para o setor deve ainda ser considerado conservador, se considerarmos que o consumo aparente per capita foi de apenas 12 kg/hab. em 1975, índice bastante modesto quando comparado com os de outros países, no mesmo ano: EUA 273 kg/hab., Suécia 195

kg/hab., Venezuela 46 kg/hab., Panamá 40 kg/hab. e Argentina 35 kg/hab.

A necessidade de atender a demanda interna, e também, acelerar as exportações, levará a que o País se veja na obrigação de promover, com urgência, novos investimentos, de modo a permitir o crescimento da capacidade instalada.

1.3. A Demanda Externa — Exportações

A participação do Brasil no mercado mundial de celulose era muito pequena, devido a certas dificuldades na penetração do produto brasileiro:

- falta de tradição e pouca utilização de celulose de fibra curta no mercado europeu;
- alto custo dos investimentos;
- fretes elevados.

Em 1970 o Brasil exportava apenas 39 x 10³ toneladas de celulose de todos os tipos, correspondendo a cerca de 0,23% do total de 17 milhões comercializadas no mercado externo (Quadro I). O

montante de exportações passou a adquirir alguma expressividade quando, em 1972, atingiu a 134 x 10³ toneladas, inferior ainda a 1% do total comercializado no mercado internacional. Em 1979, as exportações brasileiras chegaram a 667 x 10³ toneladas, cerca de 3% do total comercializado no mercado. Em 1980, as vendas externas do Brasil deverão atingir 800.000 t, correspondendo a cerca de 3,45% do total de celulose de mercado (23.200.000 t), conforme Quadro VI.

II. PROJEÇÕES PARA A DÉCADA DE 80

A análise do Quadro I indica que a demanda brasileira de celulose de todos os tipos no intervalo 1970-79, manteve relativo equilíbrio com a oferta, o mesmo raciocínio sendo válido para o caso particular da celulose de fibra curta branqueada, objeto deste trabalho. No entanto, dado o contínuo crescimento da demanda e a ausência de projetos decididos para o futuro próximo, já se prevê, para 1984, considerável escassez no mercado interno, como se observa no Quadro IV.

QUADRO IV
BRASIL — 1980-1989
CELULOSE DE FIBRA CURTA BRANQUEADA
Projeções de Ofertas/Demanda Interna, Exportações de Celulose e Exportações de Papel

1.000 t

ANO	OFERTA (*)							DEMANDA INTERNA				
	EXPORTADORES			INTEGRADOS				Celulose de Mercado (10% a.a.) (8)	Consumo dos Integ. (10% a.a.) (9)	TOTAL (10=8+9)	Saldo Deficit (11)=(7-10)	Exportação Papel (10% a.a.) (12) (**)
	Produção (1)	Exportação (2)	Merc. Int. (3)	Produção (4)	Consumo Próprio (5)	Merc. Int. (6)	Total p/Merc. Int. (7=3+5+6)					
1980	1.000	800	200	782	648	134	982	334	648	982	0	143
1981	1.060	840	220	800	666	134	1.020	367	712	1.079	(59)	157
1982	1.090	850	240	900	726	174	1.140	404	784	1.188	(48)	173
1983	1.120	870	250	910	726	184	1.160	445	862	1.307	(147)	190
1984	1.130	880	250	920	726	194	1.170	489	948	1.437	(267)	209
1985	1.130	880	250	940	726	214	1.190	538	1.042	1.580	(390)	230
1986	1.130	880	250	940	726	214	1.190	592	1.147	1.739	(549)	253
1987	1.130	880	250	940	726	214	1.190	651	1.261	1.912	(722)	279
1988	1.130	880	250	940	726	214	1.190	716	1.387	2.103	(913)	307
1989	1.130	880	250	940	726	214	1.190	788	1.526	2.314	(1124)	337

(*) Oferta calculada com base em projetos em operação ou em construção (vide quadros II e III)

(**) Demanda de celulose para exportação de papel já implícita nas colunas 8 e 9.
Fonte: ABCECEL

A análise do comportamento do consumo aparente de celulose mostra sua forte correlação com o crescimento do produto interno bruto. Assim, no intervalo 1970-79, o consumo aparente de celulose acusou ritmo médio de crescimento anual de 12,4% enquanto o PIB cresceu à taxa de 8,0 a.a. Para a presente década, quando está previsto um crescimento médio do PIB entre 6 e 7% a.a., partimos da hipótese de um crescimento de 10% a.a. para a demanda interna de celulose de fibra curta branqueada.

As conclusões do Quadro IV são bastante dramáticas. O deficit interno, já em 1981, somente poderá ser coberto através da redução das exportações de papel e(ou) das de celulose. Sabe-se, porém, que é praticamente impossível reduzir-se as exportações de celulose em virtude de estarem elas quase que integralmente vinculadas a "contratos de investimento" entre os produtores e os acionistas-compradores.

De qualquer forma, mantendo-se o nível atual de exportações de celulose, e respeitadas as demais hipóteses acima alinhadas, teremos que acrescentar até 1984 267.000 t/ano de capacidade de produção, e mais 857.000 t/ano até 1989. Ou seja, se não quiser correr o risco de importar celulose de fibra curta branqueada ou de romper contratos internacionais, perdendo assim a excelente posição já conquistada no mercado mundial, o Brasil terá que implantar, para estar operando a plena capacidade, pelo menos 1 fábrica de 250.000 t/ano até 1984 e mais 4 até 1989.

III. A POSIÇÃO FUTURA BRASILEIRA NO MERCADO INTERNACIONAL DE CELULOSE

Todos os fatos apontam na direção do contínuo crescimento da demanda de papel e celulose nos anos 1980-90, se bem que em ritmo inferior ao verificado nos tempos áureos posteriores à 2.ª Grande Guerra e até 1974. Os países em desenvolvimento, mostrarão maior crescimento na demanda de celulose em relação aos países desenvolvidos, pelos seguintes fatos:

- os países desenvolvidos têm acusado ritmo de crescimento econômico inferior ao dos países em desenvolvimento;
- a taxa de crescimento populacional é sensivelmente inferior nos países desenvolvidos, não atingindo na maioria deles nem a metade daquela observada nos em desenvolvimento;
- a estrutura etária corresponde, nos países em desenvolvimento, à pirâmide de base larga, dada a maioria da população ser muito jovem, enquanto nos desenvolvidos a conformação é inversa. Tal significa, nos países em desenvolvimento, maior demanda por papel, dado o elevado contingente de pessoas em atividades escolares, vis a vis aos desenvolvidos;
- a diferença de nível educacional entre os dois grupos de países leva os

em desenvolvimento a envidar maiores esforços na escolarização de sua população jovem.

Se não bastasse o crescimento da demanda interna brasileira de celulose, previsto neste trabalho a uma taxa anual de 10% na década, outros fatos podem ser adicionados como estimuladores da demanda internacional, particularmente no que se refere à fibra curta branqueada:

- possível desaparecimento, em nível mundial, de unidades produtoras de celulose-sulfito branqueada e não branqueada, com crescente participação da celulose branqueada de fibra curta;
- a Europa Ocidental, no período, aumentará, é verdade, sua capacidade de produção mas, certamente, suas necessidades de importação crescerão a taxas maiores;
- o Japão passará da posição de pequeno exportador para de importante importador de celulose de fibra curta.

Associados a estas modificações previsíveis no perfil da oferta, estão problemas tais como:

- redução do volume de florestas disponíveis para corte, nos países desenvolvidos;
- pressão constante e crescente por questões ecológicas;
- problemas de suprimento energético e baixa disponibilidade de fontes alternativas, e
- pressões por salários crescentes.

Conclui-se que o conjunto de problemas que assolarão os países desenvolvidos nos anos 80, levará a uma participação crescente dos países em desen-

volvimento no mercado internacional de papel e celulose. Entre estes é destacada a posição do Brasil, pois:

- O País possui dimensão continental e infra-estrutura bem desenvolvida;
- há larga disponibilidade de áreas já reflorestadas e de terras para florestamento e reflorestamento;
- as condições de solo e clima favorecem o cultivo de espécies florestais próprias à produção de celulose;
- a idade de corte das árvores é muito inferior à dos países desenvolvidos;
- o suprimento energético é amplo, com aproveitamento da biomassa para geração de combustíveis líquidos (substitutos do petróleo), enorme potencial hidrelétrico, carvão mineral e vegetal, xisto, petróleo na plataforma continental e energia nuclear;
- existe ampla disponibilidade de mão de obra, a custo ainda inferior aos países desenvolvidos;
- o Brasil já possui significativo setor produtor de bens de capital, hoje em condições de suprir uma fábrica de celulose em torno de 90% das suas necessidades de máquinas e equipamentos;
- a par disso, tem hoje o País bom nível de industrialização e já possui um setor produtor de celulose e papel relativamente bem desenvolvido;
- a fibra brasileira já é conhecida e reconhecida no mercado internacional.

A grande vantagem comparativa do Brasil, contudo, refere-se ao custo e disponibilidade de madeira, conforme pode-se observar no Quadro V onde estão indicados os preços de madeira em vários países.

QUADRO V	
PREÇOS DE MADEIRA (Fibra-Curta)	
BASE: 1º TRIMESTRE 1980	
CONDIÇÕES: SEM CASCA, POSTO FÁBRICA	
PAGAMENTO: 30 DIAS	UNIDADE: US\$/m ³ st
P A I S	P R E Ç O (US\$/m ³ st)
BRASIL — Empresa A	5,5
Empresa B	6,0
Empresa C	8,0
Empresa D	12,0
EUA (Sudeste)	15,0
Portugal	19,0
Marrocos	19,4
Finlândia	25,7
Suécia	26,7
França	29,6
Espanha	32,8
Fonte: ABCECEL	

III.1. Projeção das Exportações Brasileiras

Considerando-se nossas vantagens comparativas, é perfeitamente razoável

imaginar nossa participação no mercado mundial crescendo, até o fim da década, para 5% ou 10% (Quadro VI). Assim, na primeira hipótese teremos que acrescentar 632.000 t/ano de capacidade instalada

e, na segunda, 2.145.000 t/ano o que significaria, respectivamente, 3 fábricas de 250.000 t/ano cada, ou 9 fábricas no segundo caso.

QUADRO VI
CELULOSE DE TODOS OS TIPOS
EXPORTAÇÕES BRASILEIRAS VS. MERCADO MUNDIAL
1980 — 1989

A N O		1.000 t										1.000 t
		80	81	82	83	84	85	86	87	88	89	Capacidade a acrescentar até 1989
	Celulose (*) de Mercado (Total Mundial)	23.200	23.900	24.600	25.340	26.100	26.900	27.700	28.520	29.380	30.250	—
HIP. A	Exportações Brasileiras	800	840	850	870	880	1.076	1.108	1.426	1.469	1.512	632
	% Mercado Mundial	3,45	3,51	3,45	3,43	3,37	4	4	5	5	5	—
HIP. B	Exportações Brasileiras	800	840	850	870	880	1.345	1.385	1.996	2.056	3.025	2.145
	% Mercado Mundial	3,45	3,51	3,45	3,43	3,37	5	5	7	7	10	—

(*) Mercado Mundial crescendo a 3% ao ano na década
Fonte: ABCECEL

IV. CONCLUSÕES

Apesar de todas as vantagens que possibilitam o crescimento do setor produtor de celulose no Brasil, existem alguns obstáculos que necessitam ser superados.

Dentre esses obstáculos sobressai a insuficiência de recursos financeiros junto ao empresariado privado nacional, em montante que permita atender programa para implantação de um número variável de 7 a 13 novas fábricas de 250.000 t/ano cada uma, de celulose de fibra curta branqueada.

Além disso, partindo-se de uma demanda, em 1980, de 357.000t de celulose de fibra curta não branqueada e de 800.000t de fibra longa (branqueada e não branqueada) e projetando-as a 10% a.a., chegaremos em 1989, a um consumo aparente de, respectivamente, 841.000t e 1.886.000t. Isto significaria acrescentar mais capacidade instalada de 484.000t/ano para fibra curta não branqueada e 1.086.000 t/ano para fibra longa, num total de 6 fábricas de 250.000 t/ano.

Assim, chegamos à dramática conclusão do esforço a ser feito na década, *só para atender à demanda interna:*

- 5 fábricas para fibra curta branqueada;
- 2 fábricas para fibra curta não branqueada;
- 4 fábricas para fibra longa, além de;
- 2 a 8 fábricas para exportação de fibra curta branqueada.

Considerando-se os níveis atuais de investimentos de 420 milhões de dólares (350 para a unidade industrial e 70 para a base florestal) para uma fábrica de 250.000 t/ano de fibra curta branqueada,

teremos que investir um total variando de 5,5 a 8 bilhões de dólares até 1980.

Urge, pois, que as lideranças do setor iniciem ação imediata junto ao Governo Federal para que ele assuma a coordenação da promoção desse esforço, através da definição de políticas claras para o atingimento das metas propostas.

Para tanto, é necessário que se estabeleça política de reflorestamento com definição precisa do uso que se vai dar à madeira e da localização das áreas a serem reflorestadas e política de estímulo às pesquisas de forma a buscar a melhoria genética e da tecnologia florestal.

Há também que se definir a política de apoio financeiro (financiamentos e participações acionárias do Governo) e a política de promoção junto a empresários nacionais e estrangeiros.

Até que se consiga equilibrar a oferta com a demanda interna há necessidade de:

- a. *mercado interno:*
 - .. incentivar o uso de aparas (reciclagem);
 - .. incentivar o uso de papéis de gramatura menor;
 - .. estabelecer política de preços (CIP) condizente com as necessidades de capitalização do setor;
 - .. somente se autorizar aumentos da capacidade de produção de papel nos casos em que houver garantia do fornecimento de matéria-prima.

- b. *mercado externo:*
 - sendo que a penetração em mercados internacionais, por novos produtores de mercadorias tradicionais,

é um exercício árduo e arriscado, tendo em vista a natural resistência dos compradores à "novidade", torna-se necessário: (I) comparecer com qualidade superior ou equivalente; (II) organizar, profissionalmente, um sistema de distribuição eficiente; (III) estabelecer política de preços adequada, para induzir o consumo experimental e, (IV) demonstrar, com proficiência, as eventuais vantagens do uso do "novo" produto.

No caso da fibra curta brasileira tais caminhos foram percorridos até agora, não sem dificuldades, mas encontram-se hoje confortavelmente explorados, o que se comprova pela demanda efetiva corrente devido à utilização mais intensa do produto no "mix" dos produtores externos (foi muito bem assimilada a qualidade relativa à opacidade que a fibra de eucalipto oferece para a fabricação de papéis de imprimir e escrever de baixas gramaturas).

Deve ser considerado ainda que a manutenção do "status" alcançado pelo produto, dependentes antes de mais nada da garantia de fornecimento e da qualidade e que a perda da confiabilidade pode fechar senão definitivamente, pelo menos por largo prazo, a participação nos mercados internacionais ao lado dos fornecedores tradicionais. Além disso, os espaços não ocupados pelo Brasil serão eventualmente ocupados por outros países em desenvolvimento com características semelhantes às nossas.

O resultado das considerações acima é a necessidade imperiosa de se manter, pelo menos, os níveis atuais de exportação de fibra curta, mesmo com algum sacrifício da oferta interna.

BRASIL - 1970 - 1979

EVOLUÇÃO DO CONSUMO APARENTE DE CELULOSE

(1000t)

Ano	Produção	Importação	Exportação	Consumo aparente	Incremento %
1970	664,1	28,2	39,6	652,7	16
1971	721,5	71,0	22,4	770,1	18
1972	898,3	119,3	134,3	883,3	15
1973	971,7	119,0	189,2	901,5	2
1974	1.129,5	177,4	133,3	1.173,6	30
1975	1.189,6	89,2	152,2	1.126,6	(4)
1976	1.253,8	61,9	138,9	1.176,8	5
1977	1.502,3	48,7	93,0	1.458,0	24
1978	1.814,0	60,0	294,7	1.579,3	8
1979	2.461,0	66,0	667,0	1.860,0	18

Fonte: ANFPC, CACEX, CIEF

BRASIL 1980-1984

PRODUÇÃO, EXPORTAÇÃO E VENDAS PARA O MERCADO INTERNO (Fibra-Curta Branqueada)

1.000t

ANO	Aracruz	Cenibra	Jari	Sub-total	Riocell	Total	Mercado Interno	Exportações
80	375	250	225	850	150	1.000	200	800
81	400	260	250	910	150	1.060	220	840
82	410	270	260	940	150	1.090	240	850
83	420	280	270	970	150	1.120	250	870
84	430	280	270	980	150	1.130	250	880

Fonte: ABCECEL

CELULOSE DE TODOS OS TIPOS

EXPORTAÇÕES BRASILEIRAS vs MERCADO MUNDIAL 1980 - 1989

1.000 t

ANO		80	81	82	83	84	85	86	87	88	89
	Celulose (*) de Mercado (Total Mundial)	23.200	23.900	24.600	25.340	26.100	26.900	27.700	28.520	29.380	30.250
HIP. A	Exportações Brasileiras	800	840	850	870	880	1.076	1.108	1.426	1.469	1.512
	% Mercado Mundial	3,45	3,51	3,45	3,43	3,37	4	4	5	5	5
HIP. B	Exportações Brasileiras	800	840	850	870	880	1.345	1.385	1.996	2.056	3.025
	% Mercado Mundial	3,45	3,51	3,45	3,43	3,37	5	5	7	7	10

(*) Mercado mundial crescendo a 3% ao ano na década

Fonte: ABCECEL

I. EVOLUÇÃO DA PRODUÇÃO, DAS IMPORTAÇÕES E DAS EXPORTAÇÕES (DÉCADA DE 70)

(QUADRO I)

A. OFERTA

- Produção cresceu à taxa média anual de 15,7% a.a. na década de 70.
- No mesmo período, o PIB cresceu a 8,0% a.a. e a indústria de transformação a 9% a.a.
- Conclusão: o PNPC, lançado em 74, teve, na década, a resposta rápida dos empresários.

B. DEMANDA INTERNA

- O consumo aparente cresceu 12,4% a.a.
- Pouca importação de celulose.
- Apesar disso, o consumo "per-capita" ainda é baixo:
 - passará de 18 kg/hab em 75, para cerca de 35 kg/hab em 1990
 - Em 1975:
 - EUA 273 kg/hab
 - Suécia 195 kg/hab
 - Venezuela 46 kg/hab
 - Panamá 40 kg/hab
 - Argentina 35 kg/hab

C. EXPORTAÇÕES

- Exportação: a participação brasileira no mercado internacional ainda é pequena. Haviam, e ainda persistem, certas dificuldades para maior penetração:
 - .. altos investimentos
 - .. frete e despesas portuárias
 - .. energia e produtos químicos
 - .. falta de tradição e pouca utilização de celulose de fibra curta no mercado europeu
- Exportação evoluiu substancialmente de 39.000 t em 70 para 667.000 t em 1979:
 - .. em 70 — 17 milhões de toneladas comercializadas em celulose de mercado — Brasil: 0,23%
 - .. em 79 — Brasil 3%
 - .. em 80 — Total de celulose de mercado: 23.200.000 t
 - .. Brasil: 800.000 t = 3,5%

II. PROJEÇÃO PARA A DÉCADA COM BASE EM FATOS CONHECIDOS (fibra-curta branqueada)

(QUADRO II)

- Até 84 a oferta dificilmente será diferente da apresentada.
- Crescimento da demanda está conservador comparando com os últimos anos e com a média dos anos 70.
- Faltarão fibra-curta branqueada a partir de 84.
- Conclui-se, ainda, que a falta poderá ser bem maior que a projetada.
- Há necessidade de decisão imediata para termos pelo menos, mais uma fábrica de 250.000 t/ano operando a partir de 84/85 para atender o déficit projetado de cerca de 200.000 t em 87.

quando, então, mais outra fábrica do mesmo porte deverá estar entrando em operação para atendimento do mercado interno até o final da década.

- Há que se considerar ainda a demanda de outros tipos de celulose, particularmente, de fibra-longa.

III. POSIÇÃO BRASILEIRA NO MERCADO INTERNACIONAL DE CELULOSE (QUADRO III)

- Na hipótese pessimista, além das 2 fábricas de fibra-curta (e talvez também 2 de fibra-longa) para o mercado interno, teríamos que ter operando até 89, pelo menos mais 3 fábricas de 250.000 t para apenas mantermos nossa fatia no mercado mundial.
Total: 7 fábricas a US\$ 420 milhões = US\$ 3 bi
- Se quisermos elevar nossa fatia para 10% em 89, além das 7 acima necessitaremos mais 6 fábricas.
Total: 13 fábricas = US\$ 5,5 bi.
- Nesse caso, exportações de celulose poderão representar cerca de US\$ 1,5 bi.

IV. CONCLUSÃO

- O Brasil tem todas as condições de se tornar o maior fornecedor mundial de celulose de mercado, estabelecendo assim um verdadeiro trampolim para o mercado internacional de papel.
- Para isso tem grandes vantagens comparativas:
 - tamanho continental e boa infra-estrutura
 - terras disponíveis e excelentes condições para madeira
 - .. madeira disponível
 - .. fontes de energia
 - .. mão de obra
 - .. indústria de equipamento
 - .. base industrial no setor

- A grande vantagem comparativa é custo e disponibilidade de madeira.

(QUADRO IV)

- Fibra brasileira já é conhecida e reconhecida internacionalmente.
- *Dificuldades crescentes nos países tradicionalmente fornecedores de celulose.*
- Existem, porém, obstáculos:
 - .. recursos financeiros (necessidade de maior mobilização do empresariado, participação estrangeira, etc.).
 - .. política de reflorestamento com definição de uso e regionalização.
 - .. aperfeiçoamento da comercialização externa e manutenção da confiabilidade internacional.

COMERCIALIZAÇÃO

- * A penetração de mercados internacionais por novos produtores de mercadorias tradicionais é um exercício árduo e arriscado, tendo em vista a natural resistência dos compradores à "novidade".

* É necessário: (I) comparecer com qualidade superior ou equivalente; (ii) organizar, profissionalmente, um sistema de distribuição eficiente; (iii) política de preços adequada, para induzir o consumo experimental e, (IV) finalmente demonstrar, com proficiência, as eventuais vantagens do uso do "novo" produto.

* Tais caminhos foram percorridos, não sem dificuldades, mas encontram-se hoje confortavelmente explorados o que se verifica pela demanda efetiva corrente (insatisfeita) devido à utilização mais intensa do produto no "mix" dos produtores externos (foi muito bem assimilada a qualidade relativa à *capacidade*, que a fibra de eucalipto dispõe, na fabricação de papéis de imprimir e escrever de baixas gramaturas).

* A manutenção do "status" alcançado pelo produto depende simplesmente da manutenção da sua qualidade e garantia de fornecimento.

* A perda de confiabilidade pode fechar senão definitivamente, pelo menos por longo prazo, a participação nos mercados internacionais ao lado dos fornecedores tradicionais.

* Os espaços não ocupados pelo Brasil serão eventualmente ocupados por outros países em desenvolvimento (com características semelhantes às nossas) os quais detêm 55% dos recursos florestais mundiais, mas, compõem apenas 4% do total mundial de celulose.

MADEIRA

- Política de reflorestamento
 - . Localização
 - . Financiamentos
 - . Pesquisa (melhoria genética)
 - . Tecnologia (plantio, trato e exploração)
 - . Infra-estrutura
- Definição de usos alternativos (energia x celulose x outros) (as florestas tropicais em todo o mundo estão sendo destruídas à taxa de 16 milhões de hectares/ano. O aumento rápido da demanda por combustível nos países em desenvolvimento significa, possivelmente, que 90% do total da madeira é utilizada como combustível. Pode estar se aproximando 1,3 bilhões de m³ atualmente e poderá aumentar mais 50% até 1994).
- Aproveitamento de resíduos

PREÇOS DE MADEIRA (Fibra-Curta)

Base: 1.º trimestre 1980
Condições: sem casca, posto fábrica
Pagamento: 30 dias
Unidade: US\$/m³st

PAÍS	PREÇO (US\$/m ³ st)
BRASIL - Empresa A	5,5
Empresa B	6,0
Empresa C	8,0
Empresa D	12,0
EUA (sudeste)	15,0
PORTUGAL	19,0
MARROCOS	19,4
FINLÂNDIA	25,7
SUÉCIA	26,7
FRANÇA	29,6
ESPANHA	32,8

Fonte: ABECEL

BRASIL - 1980-1984 CELULOSE FIBRA-CURTA BRANQUEADA DE MERCADO PROJEÇÕES OFERTA/ DEMANDA INTERNA

ANO	OFERTA			DEMANDA (10% a.a.)	SALDO (Deficit)
	Não Integrados	Integrados	Total		
80	200	134	334	330	4
81	220	134	354	363	(9)
82	240	174(*)	414	399	15
83	250	184	434	439	(5)
84	250	194	444	483	(39)

(*) Guataparã entrando com 40.000t em 82, 50.000t em 83 e 60.000t em 84
Fonte: ABECEL

O Futuro para os Caderneiros

HENRIQUE NATHANAEL COUBE



Henrique Nathanael Coube, abordando os principais problemas do setor.

Em primeiro lugar devo esclarecer que, apesar de não ser a pessoa mais indicada para proferir esta palestra, aceitei-a porque amigos e companheiros assim votaram e decidiram. Agradeço a indicação imerecida e na verdade me sinto muito honrado em proferir esta palestra para um auditório que representa "nosso universo" — nossa família de papaleiros aliás, como diz o cabloco, faz muito tempo que eu nunca tinha feito uma palestra.

Nosso futuro pode ser róseo, se, principalmente conseguirmos desenvolver uma política de aproximação com nossos fornecedores de matéria prima, aproximação esta, que reverterá em benefício de todos: produtores — transformadores e consumidores. Agora como presidente da ABIGRAF — São Paulo — tudo farei para que isso se concretize.

Como toda, ou quase, todas as indústrias nacionais, a Indústria de Cadernos TB., nasceu pequena e pobre, sub-desenvolvida. Foi com muita luta que ela cresceu e se aperfeiçoou. Começou, cada fábrica, geralmente com uma pequena máquina de alimentação manual e daí, gemendo e rangendo, com a própria máqui-

na foi crescendo com a indústria de papel com o desenvolvimento do país.

Temos sempre encontrado dificuldades no correr dessas últimas décadas. Sabemos que outras dificuldades estão presentes e outras ainda surgirão. Mas, como disse o Dr. Jamil Aun, na sessão inaugural, saberemos lutar e tudo faremos para contorná-las e continuar em frente.

Temos encontrado alguma dificuldade de matéria prima apropriada para o abastecimento e sustentação de uma linha de caderno popular, para o segmento mais carente de nossa população estudantil. Temos encontrado algumas vezes, matéria prima que não corresponde às nossas modernas máquinas rotativas, de grande velocidade e produção, baixando assim nossa produtividade e rentabilidade.

Não tanto pela qualidade do papel, mas quase na maioria das vezes pelo acabamento, isto é, pelo rebobinamento do papel, pelas emendas, pelas perdas iniciais e finais de cada bobina. Atendendo apelos quase gerais, passamos da fabricação de cadernos com folhas de papel, para a fabricação com bobinas. Anteriormente nosso custo era bem mais

aproximado da realidade e agora ele é bem mais irreal e variável, para cima. Gozavamos de um desconto de 3% em bobinas, que desapareceu, enquanto em outros países esse desconto chega até 15 a 18%, e na Argentina é de 10%.

Temos sentido que o papel cortado tem absorvido parte do nosso mercado. Que uma parte dos livros didáticos e das apostilas esses que têm na própria página as questões e os lugares para as respostas, também nos tem feito concorrência, pois diminuí o uso do caderno.

Temos sofrido uma concorrência verdadeiramente desleal do FENAME, órgão do Ministério da Educação, que fabrica cadernos e os vendem, sem pagar I.C.M. — I.P.I. — I.N.P.S. — I. Renda — obrigações sociais, e que não visa lucro para sua subsistência e renovação, pois não teme prejuízos. Todos os nossos últimos governos estabeleceram em suas metas básicas, a desestatização e o apoio à iniciativa privada, mas, infelizmente, repetido, ela continua e as vezes até aumenta. Temos Estados, que ainda não têm escolas para as crianças e outro dia vimos na televisão e jornais que uma Capital do Nordeste estava improvisando escolas em ônibus velhos e, parece-me, em vagões velhos de estrada de ferro. Em outros estados uma professora até o ano passado ganhava 250,00 e em outros 500,00 por mês.

Vejam como o dinheiro investido numa indústria de cadernos, em máquinas, em estoques, em postos de distribuição e armazéns, poderiam atender as necessidades mais básicas para uma melhor educação. Vejam que o FENAME não visa lucro e por isso deve absorver grandes prejuízos, que por sua vez, como toda indústria estatal, rateia esse prejuízo com a iniciativa privada, naturalmente em forma de impostos.

As nossas modernas máquinas, que geralmente são importadas da Alemanha e outros países, estão caríssimas e gravadas com impostos pesados. Os preços do papel estão subindo e nosos prazos para pagamento estão baixando. Nosso sistema de comercialização não é o desejado, pois se vende cadernos no 2.º semestre para receber no próximo ano, depois da abertura das aulas, exigindo com isso um investimento descomunal (em estoques na entre-safra ou em financiamento a longo prazo, dos clientes que na sua maioria não têm capital de giro suficiente para compras antecipadas). Enfim, estes são os problemas principais que enfrentamos no presente e lutaremos para amenizá-los num futuro próximo, para que possamos realmente ter um melhor desempenho nos anos 80.



PAPIRUS INDUSTRIA DE PAPEL S.A.

Av. Brig. Faria Lima, 1.058 - 9.º e 10.º and. - São Paulo

CEP 01452 — Telex (11) 25.862 PAPI BR

Fones: PBX 813-1011 — Vendas: 212-6159

DEBC

DUPLEX

BRANCO

COUCHE

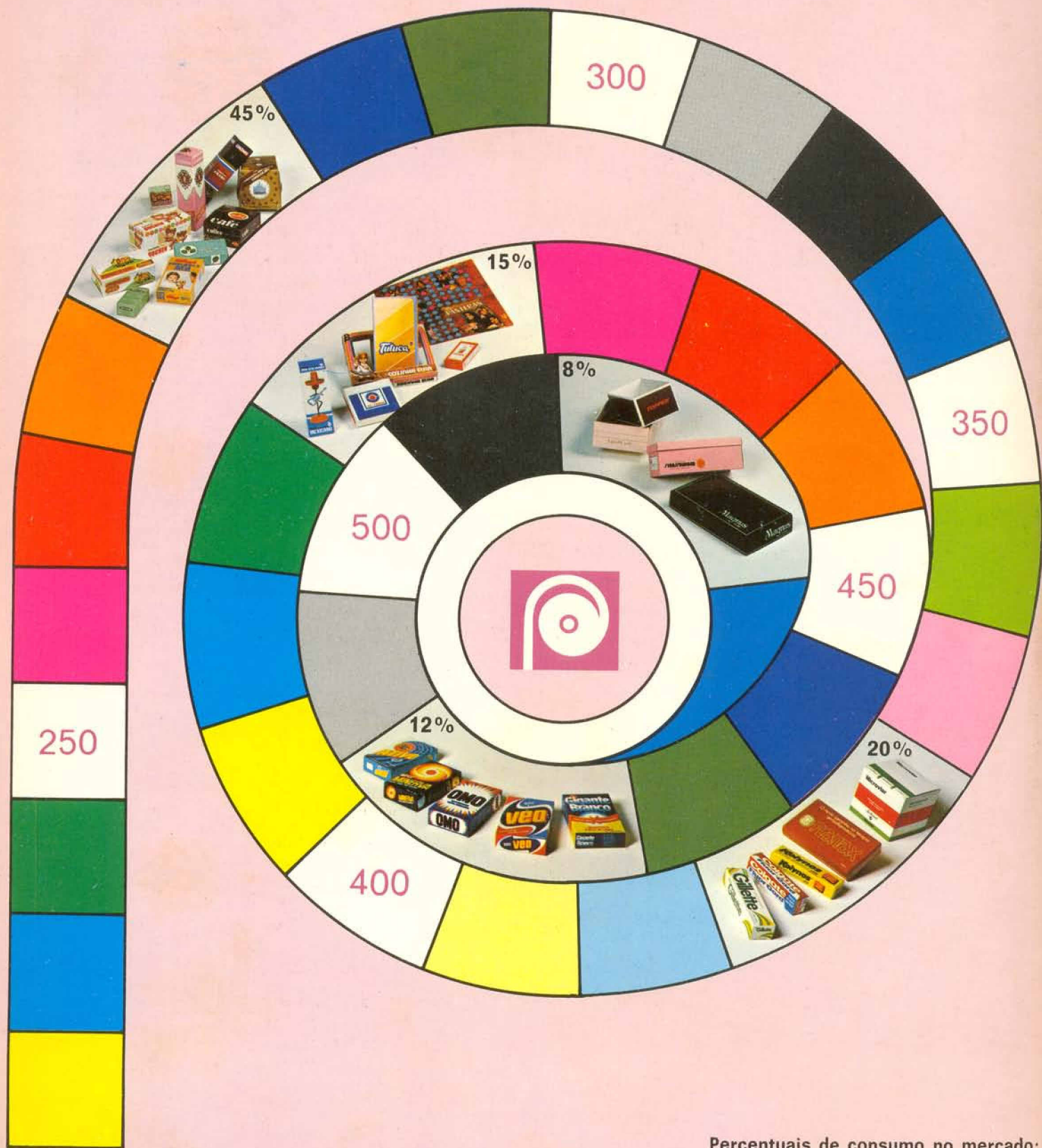


PAPIRUS INDUSTRIA DE PAPEL S.A.

Av. Brig. Faria Lima, 1.058 - 9.º e 10.º and. - São Paulo

CEP 01452 — Telex (11) 25.862 PAPI BR

Fones: PBX 813-1011 — Vendas: 212-6159



Percentuais de consumo no mercado:

Alimentação	—	45%
Laboratório	—	20%
Outros	—	15%
Detergente	—	12%
Vestuário	—	8%

QUADRO DE CONTAGENS

GRAMATURAS

PERCENTUAIS

VALOR	Amarelo	Azul	Verde	Rosa	Vermelho	Preto
250						
300						
350						
400						
450						
500						
SOMA						
45%						
20%						
15%						
12%						
8%						
SOMA						
TOTAL						
Campeão PAPIRUS	NOME				PONTOS	

REGRAS

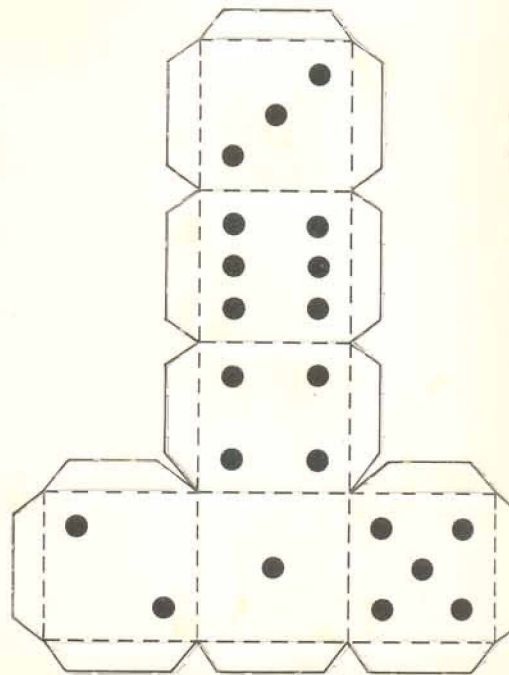
Este jogo foi bolado especialmente para você. Foi tomado um cuidado todo especial para o entreter e divertir ao máximo, sem complicar as regras. Eis como funciona: joga-se sem limite de competidores. Se você quiser reunir mais do que seis amigos para participar, basta improvisar mais algumas peças de cores diferentes das contidas na cartela. Cada competidor marcará seus pontos na coluna da mesma cor das peças.

Todo mundo em posição de largada. Joga-se o dado e anda-se o número de casas indicado pelo mesmo. Caindo nas gramaturas padrões do cartão, anote esse número da gramatura no quadro de contagens. O mesmo se dá quando cair nas fotos das embalagens (cujo valor representa o percentual de consumo de cartões de embalagens neste setor). Se cair numa das cores, não marque nada.

Terminado o percurso para cada um dos jogadores, soma-se o total de pontos que você obteve ao acertar as gramaturas e percentuais, e verifica-se o ganhador: O Campeão Papyrus! A Papyrus, neste brinde todo especial a você, colocou apenas um quadro para a soma de pontos de uma partida. Para jogar novamente, é só marcar à lápis na cartela e apagar depois. Ou então, copie o quadro numa folha de papel e marque seus pontos. Vamos lá! Boa sorte!

INSTRUÇÕES

Para recortar o dado, deve-se cortar apenas nos lados externos. Dobre nos locais pontilhados (vincados) e cole as abas. Para cortar as peças (piões) de cada jogador, é a mesma coisa. O cartão é o DBC da Papyrus. Você vai notar como ele vinca e resiste bem.



DBC PAPIRUS

o melhor cartão para embalagens

A Papyrus, indústria de larga tradição no mercado, oferece o DBC, cartão de alta rentabilidade, dos melhores e mais avançados no gênero.

DBC é um cartão de notável qualidade.

Permite impressões requintadas de fino acabamento e características técnicas apropriadas.

DBC valoriza sua empresa naquilo que ela tem de mais importante: a imagem de seu produto junto ao público consumidor. Peça à sua gráfica que utilize o DBC da Papyrus, pois o rendimento final por unidade impressa é incomparável.

DBC Papyrus é fabricado em diferentes gramaturas e formatos, dependendo do uso e dos objetivos desejados.

Para ajudar na escolha certa da embalagem do seu produto, a Papyrus coloca a sua disposição um excelente serviço de atendimento e assistência.

Se o assunto é embalagem, DBC da Papyrus é o argumento definitivo.

Agora passemos à parte positiva para o nosso futuro. Antes de mais nada, somos otimistas quanto ao futuro do nosso País. Aí estão as hidroelétricas — as estradas asfaltadas — as telecomunicações magníficas, que não existiam até pouco tempo atrás.

O desenvolvimento industrial, agrícola e pastoril, o extraordinário desenvolvimento de Estados como, Paraná, Mato Grosso, Minas Gerais e Goiás, além de outros. A grandiosidade da nossa indústria de celulose que tem um chão pela frente fantástico, podendo inclusive se tornar em futuro não remoto, uma abastecedora mundial. A nossa aguerrida e cheia de fibra indústria do papel que já exporta para todas as partes do mundo. A popularização da educação que atinge um crescimento maior que as taxas de crescimento da população, chegando o País hoje a ter aproximadamente (baseado em estimativas de 78):

AU. 25.000.000 de Estudantes de 1.º Grau

CL. 5.000.000 de Estudantes de 2.º Grau

CALL. 1.000.000 de Estudantes Universitários

Chegamos a acreditar que o aumento deste número de estudantes deverá ainda ser muito maior nesta década.

O início de exportações pelo setor, abre também novas metas e caminhos que devemos aproveitar especialmente para preencher nossa capacidade ociosa na entre-safra de abril a setembro. Somente quatro das principais empresas do setor já exportou no primeiro quadrimestre do ano, 1 milhão de dólares, demonstrando assim o estágio que atingimos e levando o nosso papel de fibra curta também por mares ou mercados nunca dantes navegados.

Somos uma indústria de baixa rentabilidade e que dificilmente consegue sobreviver somente com esta linha de produtos. Prova está que tem havido uma drástica redução do número de fabricantes. Também neste segmento de mercado a rentabilidade é baixa, pelo capital investido, porém, representamos mais ou menos 60 mil toneladas ao ano para o mercado papelero.

O setor já tem um consórcio para exportação, formado e em experiência, por sugestão do governo através do SEAG que já expôs nossos produtos em Hannover na Alemanha e agora em Nova York.

E é por isso tudo, estimados amigos, e companheiros, que compreendemos como iniciativa "excelente" esses Foruns — promovidos pela ANAVE, pois através deles, poderemos estreitar nossas relações de amizade e compreensão. Haveremos de compreender em curto espaço de tempo que pertencemos todos a uma grande família papelera, onde temos nosso trabalho, nossa luta e nosso sustento e que portanto temos que nos entender cada vez melhor.

Neste grupo ou neste setor industrial, que cada vez se torna mais importante para o País, deverá haver cada vez mais, compreensão, entendimentos, assistên-

cia, interdependência e a visão elevada de que antes de mais nada, deveremos também servir à Pátria, pois nós somos passageiros que nascemos com a missão de ajudar a construir uma Nação, com nosso trabalho diuturno e sem esmorecimento. Quero aqui fazer um apelo aos vendedores, presentes, homens avançados, soldados de ataque, homens de confiança de suas empresas, que combatem no bom sentido, defendendo os interesses de suas empresas junto aos clientes e defendendo as solicitações, especificações, reivindicações e muitas vezes, sofrimentos dos seus clientes junto às suas fábricas.

Sim, senhores vendedores, homens da ANAVE, homens que trabalham duro numa terra difícil pelo seu próprio gigantismo, homens que chegam muitas vezes cansados, suados e irritados pelo trânsito difícil desta megalópolis, mas que chegam onde estiver o cliente e tiram os pedidos que necessitamos. Façam o possível para conseguir o que os clientes desejam para as suas atividades, mas também vendam "serviço" o que é e será fundamental para todos. E aqui eu quero introduzir um trecho da palestra do Sr. Andre Raccah, neste mesmo Forum do ano passado:

"Existem áreas de atributos e de muitas incompreensões — que prejudicam e dificultam os entendimentos entre as partes" — e outro trecho: "Programas sérios de treinamento e de estágios, nos locais de produção, seriam utilíssimos, proporcionando conhecimentos valiosos das possibilidades, das dificuldades e dos problemas de cada parte". "O fabricante terá a oportunidade de verificar a utilização final do seu produto e o gráfico tomara conhecimento das limitações do fabricante".

Portanto amigos, companheiros e vendedores de papel, o grande serviço que vocês poderão nos prestar, bem como para as indústrias que representam, é conseguir a aproximação da produção de papel com o convertedor. Tenho a certeza, que a sugestão do orador do ano passado, Sr. Andre Raccah, se for levada adiante — e é preciso que sugestões boas e de sentido tão prático como essa, sejam realmente aproveitadas e não se percam no tempo e neste salão — se constituirá num fator de grande relevância e impulsor de nossas indústrias, tanto uma como a outra, pois trará o aperfeiçoamento de nossos produtos, o que facilitará a penetração deles no exterior.

Além desse aspecto, a melhoria da rentabilidade, da produção, da satisfação de todos os trabalhadores envolvidos e que muitas vezes têm prêmio na sua produção, será motivo de júbilo para todos. Estaremos crescendo e aperfeiçoando em todos os níveis, o que resultará até num barateamento do produto final, o que é nossa meta e do governo também.

Este é o apelo que faço a todos os homens de venda, consigamos estágios do pessoal de fabricação junto aos impressores e convertedores e vice versa. Tenho certeza, todos ganharão com isso e vocês terão uma vida mais calma, com

menos atritos e não serão mais o choque de um lado e do outro, mas serão de fato os amigos de todos e de todas as horas, como sempre foram. Quero agora prestar uma homenagem a dois grandes amigos, confidentes, conselheiros e grandes vendedores também. Amigos que jamais esqueci ou esquecerei pelos seus dotes de educação, de formação, de moral elevada, de caráter ímpoluto e de bondade no coração. Outro dia estive em reunião com colegas e gerentes de vendas e diretores de fábricas, no Sindicato das Indústrias de Papel, onde nos reunimos para expor alguns problemas, sendo o principal deles a garantia de fornecimento de uma grande quantidade de papel para uma concorrência governamental de cadernos. Os entendimentos foram em elevado nível e a reaproximação foi muito boa e cordial, conseguindo todos saírem satisfeitos da reunião.

Por coincidência a sala chamava-se Omar Simão Racy, e nela encontrava-se o seu retrato — bem alto, bem jovem, bem cordial como sempre. Parecia um espírito elevado olhando, protegendo e ajudando, para o bom êxito do encontro, o que de fato se deu.

Omar foi dessas criaturas que não se esquece, foi um grande vendedor, pois vendia também serviços e entusiasmo.

Era amigo do setor caderno, onde acredito eu, jamais será esquecido.

Outro grande vendedor que conheci e que desapareceu a pouco tempo e era também pleno em qualidades para seus clientes e vendia serviços, pois comigo pessoalmente vendeu diversas vezes idéias e sugestões, inclusive levando-me em outras indústrias, até para conhecer certos aperfeiçoamentos, certas idéias que redundavam em economia. Vendia com o coração e com a simpatia de um gentil homem. Essa pessoa tinha tanto tacto, tanta psicologia, tantos sentimentos nobres que muitas vezes chegava para vender cartão e depois de dois minutos mudava de assunto e vendia amizade, vendia conforto, vendia compreensão. Ele percebia que estávamos desgastados com algum problema de ordem pessoal, com algum esgotamento, com alguma tristeza no coração e ele então, bondoso, e inteligentemente modificava sua atitude e procurava nos aliviar. Grande vendedor, grande pessoa, nosso amigo pessoal, diretor da ANAVE e inesquecível personalidade que passou também pela nossa família do papel, refiro-me a *Sergio Aun* — Diretor do Conselho da ANAVE — Diretor da Indústria de Papel Limeira — Vendedor. Jamais o esquecerei também.

Quero pois, na lembrança desses dois amigos, homenagear também todos os homens de venda aqui presentes, pois sei que essas qualidades são praticamente inatas nos grandes vendedores, é uma questão de desabrochá-las.

Acreditamos pois no futuro da nossa indústria caderno — acreditamos no futuro da indústria de celulose e papel — acreditamos no futuro do Brasil pois acreditamos e sabemos da fibra de vocês.

IMORTALIZE SUAS IDÉIAS NO PAPEL E NUNCA SERÃO APAGADAS PELO TEMPO.

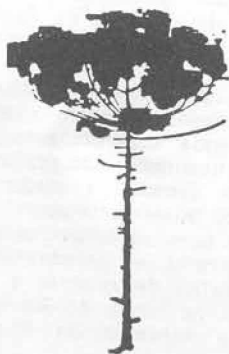
REPRESENTAÇÕES MELLAGI

- * Papel Monolucido e Sulfite.
- * Cartão Duplex Branco.
- * Cartolina Marmorizada e Lisa.
- * Papelão Paraná, Pardo, Couro e Modelo.

n/ Representadas:

MADEIREIRA SANTA MARIA S/A.
INDÚSTRIAS BONET S/A.
IND. DE PAPELÃO HÔRLLE LTDA.

PASTAMEC IND. DE PAPELÃO
E AGROPECUÁRIA LTDA.
IND. E COM. PINHEIRINHO S/A.



REPRESENTAÇÕES MELLAGI S/C.

Rua Conselheiro Crispiniano 344 — 8.º cj 808
Tels. 222-2033 — 222-2234 — 222-2447
Telex: R. MEG (011) — 33.100 — S.P.

Fabricante não integrado e integrado que passou a integrado

Abrahão Zarzur

Para nós é uma satisfação participarmos mais uma vez deste Fórum de Debates da ANAVE.

Palestras brilhantes nos antecederam, porém cabe-nos declarar que estamos aqui por circunstâncias de viagem de nosso ilustre companheiro Dr. Ruy Haidar, fato este que fez recair sobre a nossa pessoa a missão de apresentarmos o pensamento das fábricas não integradas.

Exitamos na aceitação deste convite, bastante honroso: a tarefa é delicada e para nós uma situação ambígua em sendo Diretor da Ripasa, fábrica totalmente integrada. Mas dada a circunstância de participarmos também de mais duas empresas de papel, a Paulista e a Santista, com vivência, ambiente e comportamento totalmente de não integradas, decidimos enfrentar o risco.

Estas duas empresas vivem como as demais fábricas não integradas, operando em adversas situações, tais como, o desamparo, a angústia, futuro incerto e sombrio, e até o isolamento e orfandade.

Estes são os fatos que despertam em nós o desejo incontido de defender o fraco contra os poderosos, porém pedimos desde já a compreensão de todos para o fato de que não se cogita a agressão nem a ofensa, mas sim a auto preservação, o direito de competir livremente e ter igualdade de condições para também vencer.

Lembramos que há relativamente, pouco tempo, o Grupo ABCECEL buscava necessária e ansiosamente o mercado interno como cliente, que lhe absorvesse a celulose fora de condições para exportação, qualidade "off grade", assim como para colocar quantidades não vendáveis no exterior por razões várias.

Hoje, lamentavelmente, temos apenas um contingenciamento final e taxativo para o mercado interno, medida aparentemente unilateral, decidida por nossas autoridades junto com a ABCECEL.

Desprezaram eles uma projeção global histórica das necessidades dos não integrados, que são da ordem de 135 mil toneladas por trimestre, aliviando este valor para 70 mil toneladas, e que chegou aos 50 mil para o segundo trimestre.

Expõem-se com isso os exportadores da ABCECEL ao risco de justos e violentos protestos dos mais duramente desfavorecidos, no caso os não integrados, o que poderia levar o Governo, hoje, com fina e delicada sensibilidade, e sob clima de forte tensão, a revisão para 100 ou 150 mil toneladas para os não integrados.

Que não se iludam os exportadores de celulose, com a pequena e limitada tonelagem estabelecida para o mercado interno.

Para eles foi vitória, sim, porém que

sejam vitoriosos e magnânimos, suavizando a inferioridade dos não integrados através dos incrementos de produção em 1980, que certamente continuarão a atingir níveis maiores, os quais não seriam exportados.

Eu, Abrahão Zarzur, confio plenamente, e lhes asseguro senhores da ABCECEL, que desde que liderados, porém liberados pelos seus superiores técnicos, os operadores brasileiros radicados nestas fábricas, com a habilidade de toque, improviso de soluções, e aquela satisfação íntima de superar índices, conseguirão eles mais de 10 ou 20% de produção de celulose, que seriam abonadas para o mercado interno.

Já o conseguiram antes, senhores, os relatórios comprovam bem este procedimento.

Não só seriam respeitados os contratos "long term" com o exterior, como também teríamos para os não integrados, esperanças seguras do alívio necessário para enfrentar as maiores demandas do mercado interno, e que fatalmente virão.

E, conseqüentemente, atendido o mercado interno, não haveria a perigosa tensão que poderia conflitar, desde a origem do problema, a falta de celulose até o local do despacho "Brasília".

É evidente que existe a diferença de preço entre os diversos fornecedores de celulose e o da exportação, porém a complexidade deste problema não pode ser sanado de per si, pois outra força poderosa interfere.

Esta força é o CIP que as vezes tão justo e necessário e as vezes tão inclemente e tão ausente.

Conhecemos bem e avaliamos melhor ainda os sacrifícios que fazem a ABCECEL e as integradas, ao nos conceder estas 80/90.000 toneladas.

Agradecemos de coração, porém, nós não integrados, preferiríamos ter uma situação normal com as fábricas ajustadas, abastecidas, e preços justos, tanto para a celulose como para o papel.

O Brasil prendado pela natureza sob muitos aspectos, é o país destinado a ser não só um dos maiores supridores de celulose do mundo, como também de papel.

Baseados nessa premissa, há longos anos vêm sendo feitos ingentes e dispendiosos esforços para a abertura do mercado mundial de papel para nós.

Liderados pelas Indústrias Simão, Fefter e Champion, grandes lances de penetração foram tentados, e graças a Deus, os esforços desses precursores obtiveram bons resultados e já começam a dar frutos.

Contingenciou o Governo a exportação de papel, ainda que não rigidamente. A simples manifestação de estudo referen-

te a esse fato, já teve lamentáveis reflexos no exterior, trazendo inconfiabilidade, esfriamento com efeitos redutivos de preços e volumes de compra e logicamente os prejuízos que adviriam de ser melhor exportar uma tonelada de papel por 800 a 900 dólares a uma tonelada de celulose por 460 dólares.

Senhores da ABCECEL e senhores produtores integrados: fazendo um retrospecto das inúmeras reuniões havidas, inclusive com a presença da CACEX. Lembro-lhes que só foi aprovado o contingenciamento de 50.000 toneladas de celulose para o mercado interno, prejudicando sobremaneira os não integrados, para que se mantivessem as exportações relativamente livres dessa medida exdrúxula, beneficiando generosamente os integrados.

Confesso e admito que foi realmente uma decisão lógica, inteligente e necessária de nossas autoridades, porém as expensas dos indefesos não integrados, que serão os mais penalizados de todo esse triste quadro.

O concenso global, foi melhorar nossas magras receitas cambiais e manter o mercado interno menos sujeito aos maléficis e crescentes efeitos inflacionários que a carência provoca, elogiosa ótica sob todos os aspectos.

Enfatize-se que, em aceitando 50.000 toneladas trimestrais, foi assumido pelos produtores de papel um pesado compromisso de produzir muito com pouco, devendo-se lançar mão não só de pasta mecânica e fibras recicladas, como também aumentar a eficiência de produção das máquinas, alterar gramagens e diminuir as normais perdas de fibras, além de uma lógica indigência às pequenas fábricas de celulose, espalhadas pelo interior com baixa qualidade, pequenas quantidades, altos custos e gerando pesados ônus de transportes.

Tanto quanto todos sabemos, e aqui já foi dito anteriormente, ainda que importemos 20 bilhões de dólares, exportemos 22 e ainda que importemos 30, exportemos 32, e o próprio Ministro do Planejamento manifestou curto, pública e enfaticamente: "ou descobrimos petróleo ou exportemos 20 bi" números esses agora já tristemente desproporcionados.

Ótimo seria que no setor cada classe, no nosso caso três, exportadores de celulose, fabricantes integrados e não integrados, tivessem acesso a diálogos amigos, sensatos e apolíticos na presença do CIP e da CACEX, para dirimir dúvidas e proporcionar a todos os três, as soluções lógicas, a tranquilidade e a perspectiva segura de estarmos todos contribuindo para estar a inflação relativamente controlada, o mercado interno atendido e a balança comercial equilibrada.

GRETISA

GRETISA S.A.
FÁBRICA DE PAPEL

MATRIZ

Av. Automóvel Clube, 909

Cep. 20761 — C. Postal 2732 — End. Teleg. Gretisa-Rio

Tels.: PABX. 201-6022 — 281-1369 — 281-6629

RIO DE JANEIRO

FILIAL:

Av. Lacerda Franco, 1581

Tels.: 549-5048 — 549-6101 — 549-6398

Cep. 01536 — **SÃO PAULO**

Papéis de Imprimir e Escrever

Envelopes e Envelopes Sacos Lisos e Impressos

Revendedores e distribuidores em todo o país

Compre qualidade e tradição em envelopes da marca GREPACO

Revistas (Publicações)

PROGNÓSTICOS PARA A DÉCADA DE 1980

STÉLIO A. CAMPOS

É um prazer e uma honra estar aqui com vocês na tarde de hoje neste encontro promovido pela ANAVE, que é também uma grande confraternização de velhos e novos amigos.

Nesta apresentação da visão editorial sobre os prognósticos nas publicações na década de 1980, gostaria de definir por mercado de publicações uma gama de produtos maior do que apenas revistas. Dentro dessa nossa definição, no mercado de publicações se inserem, além de revistas, os fascículos, os livros vendidos como revistas, bem como os guias turísticos.

O mercado brasileiro de publicações é um mercado "sui-generis" comparado com outros países, devido a vários fatores

- analfabetismo
- renda per-capita
- hábito de leitura
- canais de distribuição, só para citar os mais importantes.

Apesar da população brasileira ser hoje superior a 120 milhões de habitantes, o analfabetismo, a baixa renda per-capita e a falta mais arraigada do hábito de leitura faz com que nosso nível de venda de publicações per-capita sejam um dos mais baixos do mundo.

Apenas para efeito comparativo, citamos que o consumo de publicações per-capita

- nos USA é de .. 90
- na Alemanha é de 50
- no Brasil é de ... 3 exs./ano

No entanto, e obviamente também devido a esse baixo índice, o crescimento percentual do consumo de publicações no nosso país tem sido bastante elevado, superior mesmo aos índices de crescimento da economia.

Ao lado disso, e como somos um país de jovens, com metade de nossa população com idade inferior aos 18 anos, a perspectiva que se apresenta é extremamente favorável, principalmente levando-se em conta os grandes investimentos que se estão fazendo na área da educação.



O conferencista (direita) recebendo placa de agradecimento pela sua colaboração no Forum.

Outro indicador favorável a esta perspectiva é o fato de termos há 10 anos atrás, 300.000 estudantes universitários, agora contamos com 1,5 milhões estando previstos nada menos que 4 milhões de universitários no fim da década.

Quanto ao canal de distribuição de publicações, temos uma situação sui-generis, bastante diferente da que se verifica na Europa ou nos Estados Unidos.

Na Europa as publicações são vendidas, em boa parte, em livrarias, lojas especializadas em revistas e em grandes magazines.

Nos Estados Unidos o atendimento ao leitor é feito basicamente pelo auto serviço.

No Brasil temos um ponto de venda muito especial para publicações: é a banca de jornais e revistas.

A banca é muito mais que um lugar onde se vende publicações.

É um verdadeiro *centro cultural*, uma espécie de *biblioteca pública*, uma alter-

nativa ao número limitado de livrarias do nosso país.

Pensemos um momento: no Brasil de hoje, a banca não é apenas o local onde o menino encontra sua revista em quadrinhos, a moça a sua fotonovela preferida, o homem a sua revista de atualidades, a mulher as suas revistas de serviço, moda e decoração ou seus fascículos com receitas.

É também:

- Uma grande ESCOLA onde o aluno encontra fascículos que lhe permitam receber um diploma ginásial a colegial e outros que lhe possibilitem se preparar para prestar o exame vestibular e ingressar na universidade.
- Um extraordinário MUSEU onde o leitor pode encontrar as grandes obras de arte do mundo inteiro através de coleções como "Mestres da Pintura" e "Arte no Brasil".

— Um maravilhoso **TEATRO e SALA DE CONCERTOS** onde o apaixonado por teatro e música pode encontrar desde as tragédias de Shakespeare (na série "Teatro Vivo") até as sinfonias de Beethoven (nos fascículos e discos "Grandes Compositores") e desde Noel Rosa (na "História da Música Popular Brasileira") até Giuseppe Verdi (nas "Grandes Óperas").

— Uma fantástica **BIBLIOTECA** onde — através dos anos — o leitor pode encontrar dezenas de enciclopédias ilustradas abrangendo todos os setores do conhecimento humano, além de várias coleções que reuniram os melhores livros jamais escritos, magnificamente encadernados e a preços acessíveis.

— a até um incrível conjunto de **CURSOS** com os quais pode aprender praticamente tudo: desde inglês até corte-e-costura e desde culinária até artesanato.

E tal sistema tem, não só se mantido adequadamente, como tem crescido e se sofisticado graças aos lucros que o mesmo tem tido a capacidade de gerar.

Dentro destas condicionantes os editores brasileiros de publicações têm trabalhado procurando tirar o máximo proveito das várias oportunidades que os inúmeros segmentos, de nosso relativamente pequeno, porém sofisticado mercado tem apresentado.

Fechando a apreciação dos principais parâmetros desse mercado, falta a análise do parâmetro mais importante: o produto.

Aqui também podemos observar que os editores brasileiros realizaram um excelente trabalho.

As publicações brasileiras são hoje iguais as melhores do mundo. Sua qualidade gráfica e editorial nada deixa a desejar. Desde o Pato Donald impresso em Rotopress passando pelas Fotonovelas até chegarmos à revistas sofisticadas como: Playboy, Manchete ou Claudia em "light weight coated".

Temos, portanto, um quadro bastante otimista onde as bases estão sedimentadas, prontas para enfrentar o crescimento que nos defrontaremos nesta década.

De um lado, um mercado ansioso por maior consumo e maiores opções de entretenimento, cultura ou lazer, tendo cada vez mais condições sócio-econômicas de chegar a ele. Um sistema de distribuição eficiente, um parque gráfico de qualidade e em expansão e de outro lado editores que procuram expandir suas fronteiras a cada ano.

Para falar um pouco nos números, podemos citar que nos 20 mil pontos de venda do país, serão comercializados este ano 330 milhões de exemplares de publicações, através de 500 diferentes títulos que estão à disposição do público, encontrando-se desde sofisticadas revistas sobre eletrônica, som e automobilismo, passando pelos de interesse geral até as revistas especializadas sobre índios brasileiros.

Estes 330 milhões de hoje, foram 230 milhões de exemplares em 1970, portanto, com um crescimento de 70% nos últimos 10 anos.

Nossa projeção é que nos próximos 10 anos o mercado brasileiro de publicações cresça à taxa de 7% ao ano, ou seja, estará duplicado no final da década, quando deveremos estar vendendo perto de 600 milhões de exemplares-ano.

Tais prognósticos são reflexo no Brasil de uma tendência mundial. Ao lado disso, a média imprensa está crescendo em função também de outro componente: a publicidade.

Os altos preços da média na televisão estão transferindo anunciantes para as revistas no mundo todo. O Brasil não foge a essa regra.

Finalmente, e é o que interessa aos senhores, o consumo total de papel em publicações em 1980 deve estar por volta de 100 mil toneladas. E deve dobrar no fim da década, ou seja em 1990, deverão consumir 200 mil toneladas em publicações. Atualmente todas estas 100 mil toneladas são importadas.

Além disso temos um consumo de 300 mil toneladas de papel jornal das quais também 2/3 são importadas. Isto sem falar em livros didáticos, livros em geral, cadernos, etc.

Aliás, esta é uma das poucas áreas de atividade no nosso país onde existe um tão grande potencial de crescimento pela oferta interna. Entretanto, o Brasil tem condições de passar nesta década de grande importador à exportador de papéis à indústria editorial.

Nós, editores, como o nosso país contamos com o empreendimento da indústria do papel no Brasil, para que este se torne em realidade.

AGUARDE!!!

**DEM AÍ O VI FORUM DE ANÁLISE DO MERCADO
DE CELULOSE, PAPEL E DERIVADOS.
A REALIZAR-SE NOS DIAS 27, 28 E 29 DE MAIO P.F.
OPORTUNAMENTE SERÃO ENVIADOS
MAIORES DETALHES DO EVENTO QUE ANO A ANO
FIRMA-SE COMO TRADIÇÃO DA ANAVE.
DÊ O SEU PRESTÍGIO.**

A COMISSÃO ORGANIZADORA

Livros

Perspectiva dos Editores

Wander Soares

Antes de mais nada quero agradecer o convite amável para este Fórum, esperando poder, de alguma forma, contribuir para o alcance dos objetivos propostos pela ANAVE, qual seja, o de fazer "um exercício de futuro" no ambiente de mercado formado pelo ciclo: celulose, papel, artes gráficas e recicladores.

Pensava eu, antes de me debruçar sobre o assunto, que me bastaria fazer algumas projeções, um estudo de tendências e pronto. Qual nada; o comportamento futuro deste mercado em relação ao livro é bastante incerto e o que se pode tentar não é uma análise perspectiva, mas um exercício de futurologia.

A grande contradição, que deve se tornar mais nítida nos anos 80, está no fato de termos para a educação e a cultura, uma política tímida e insegura, em contraposição a uma política econômica perfeitamente clara e definida.

Pela conjuntura econômica mundial e pela particular do Brasil, está definido

um modelo que privilegia a exportação, cria obstáculos e pressões à importação e pretende evitar a recessão, reduzindo o crescimento econômico a níveis controláveis pelo governo (pois crescer mais, significa importar mais, e crescer menos significa recessão). É o crescimento "razoável" de que nos fala o Ministro Delfim Neto. O setor editorial sofrerá os impactos inevitáveis dessa política, pois é um setor altamente utilizador de insumos importados e de "royalties" e inexpressivo exportador (é fácil imaginar como é diferente a perspectiva de um plantador de soja ou cacau nessa conjuntura).

Nesse sentido, o setor editorial sofrerá as restrições (dificuldades burocráticas, acréscimo de custos etc.) e desestímulo à utilização desses materiais. Fica a questão da possibilidade ou não de emprego de materiais alternativos: até hoje não houve qualquer exame sério dessa possibilidade, mesmo na crise do papel de 73; a exceção foi o papel didático que se restringiu, entretanto, às edi-

ções oficiais do Plidef e cadernos de exercício. Na verdade, não se percebe objetivamente mudança de padrões editoriais e gráficos que visem a economia maior desses produtos agora "nobres". Enquanto o custo é repassável, tudo bem... Há bem pouco tempo, o papel não ocupava tanto espaço na composição do custo dos livros.

No conjunto, a inflação, a elevação de custo dos insumos importados, a elevação de preços dos insumos aqui produzidos, face às condições de incentivo à exportação (caso típico do papel) e o crescimento moderado da economia, não possibilitam prever um mercado consumidor mais amplo e generoso, pois qualquer acréscimo da renda pessoal será grandemente utilizado no consumo de produtos mais essenciais ou distribuídos de forma mais agressiva. O que não é o nosso caso. Nem o livro é distribuído de forma agressiva, nem a população o julga necessário ou essencial.

Resta o mercado do livro didático. Não há previsão de destinação especial de recursos para a área educacional e cultural que nos permita acreditar em alguma espécie de "boom" de matrículas. O crescimento moderado da segunda metade da década de 70, deve continuar por mais algum tempo, inclusive por falta de recursos orçamentários e também pela experiência desastrosa de crescimento desordenado, particularmente no ensino superior.

Nas "Linhas Prioritárias Nacionais" constantes do III Plano Setorial de Educação, cultura e Desporto 1980/1985, estão em primeiros lugares a educação no meio rural e a educação nas periferias urbanas, contempladas com idéias educacionais fora dos rígidos parâmetros já estabelecidos pela legislação e sob a égide de que "é preferível oferecer menos, porém de forma realista, do que pretender oferecer mais, e de forma apenas legalista". Admite-se mais que em alguns locais, "a universalização do 1.º grau é meta ainda longínqua"...

A manutenção do crescimento da matrícula em seu nível vegetativo, não significa que em compensação haja grande incremento em outros setores da educação. O nível de investimento nacional em educação não tem crescido nos últimos anos.

Há, entretanto, alguns aspectos a observar:

— A ineficiência do Mobral em relação às próprias metas e motivações. O mais grave é que não se conseguiu a



Peter Rohl (direita) entregando placa a Wander Soares. Em primeiro plano Antônio Roberto L. de Almeida.

formação de neoleitores. Aí o problema não é apenas o Mobral, é de todo o sistema educacional que usa a leitura como instrumento mas não consegue "criar leitores". Não se pode esperar a criação de amigos do livro quando se chega até a acenar com ele como castigo! Diplomar-se, concluir o curso, tem significado na maioria dos casos: ficar livre dos livros. O fato é que o Mobral, como mercado, continua a ser apenas o dos livros e cadernos de exercício para os cursos, a que aparece muito nas estatísticas e na verdade é muito pouco. Não há detalhes sobre a nova política do Mobral que, teoricamente deveria se extinguir neste ano.

- O 1.º e 2.º graus deverão ter o crescimento pelo menos moderado, mantendo seu mercado, que é de dimensões bastante significativas. As perspectivas dos anos 70 de profissionalização estão chegando a um impasse, derivado da própria realidade econômica. Na verdade não se criou uma linha adicional de livros realmente importante.
- O ensino universitário, simultaneamente às restrições para ampliação de cursos e matrículas, apresenta um fato novo nas instituições particulares no que se refere ao livro: é a utilização do sistema de Banco do Livro,

testado em algumas instituições iniciando sua generalização, permitindo o uso do livro básico, adotado durante anos seguidos. Isto sem falar nas cópias eletrostáticas (xerográficas) de capítulos de livros e até livros inteiros, nas compras de 1 livro por pequenos grupos de alunos e nas famigeradas súmulas de livros apostilados. Todas, soluções que atestam as dificuldades econômico-financeiras do estudante e do sistema, pois não acredito que alguém prefira algumas folhas de papel soltas a uma biblioteca profissional bem formada.

- O supletivo, de maneira geral, é o mais promissor pela utilização piloto nos anos 70 de TV e outros meios massivos, que permitem esperar ampliação das experiências nesses próximos anos. O III Plano Setorial de Educação, Cultura e Desporto 1980/85 contempla fortemente a educação não regular e os novos caminhos para a educação de adolescentes e adultos.
- No conjunto, esse mercado, embora com crescimento moderado em virtude de suas características específicas de consumo prioritário, continuará a ser um setor altamente competitivo, embora crescentemente dependente de políticas governamentais, especialmente no 1.º grau. Enquanto

produto, no entanto, os milhões de exemplares continuarão a ser produzidos pelo setor privado ou em convênios com o setor público.

- Os demais livros, de consumo não compulsório, continuarão a depender de políticas mais ousadas do setor cultural do governo (ainda não vislumbradas) e na verdade do próprio desenvolvimento do País, refletido em maior renda da população e em mais gente educada para utilização permanente da comunicação escrita.

O quadro editorial para 1981, nos mostra cerca de 15 mil títulos e cerca de 300 milhões de exemplares, previsão esta que nos dá uma média de tiragem de 20 mil volumes por título e uma distribuição de 2,5 livros por habitante. Isto representa cerca de 1/3 de toda edição da América Latina e está ainda longe das marcas alcançadas nos Estados Unidos da América e em alguns países europeus.

O mercado brasileiro na década de 80, viverá, queremos crer, dois momentos: até 1985 um período mais crítico que deve se atenuar, à medida que os combustíveis alternativos e a possibilidade de aumento da produção de petróleo, possilitem, em conjunto, um alívio nas contas externas do País. A segunda metade da década poderia, nesse sentido, ser "mais risonha e franca".

MÃO DE OBRA ESPECIALIZADA

REBOINADEIRA
ATÉ
170
CMS.



CORTADEIRA
ATÉ
100X137
CMS.

PAPEL GOMADO - PLASTIFICADO - PARAFINADO E BETUMINADO
KRAFT - SEMI-KRAFT - MACULATURA - ONDULADO

Fábrica e Escritório: R. XAVIER CURADO, 388 - FONES: 274-3275 - 63-6955 - S. PAULO

Formulários Contínuos

O Desafio da Informática

JOSÉ EUCl CORREIA LIMA

Foi nosso entender ao aceitar o honroso convite da ANAVE, que aqui viríamos participar não como conferencista e muito menos como orador sobre o tema "FORMULÁRIOS CONTÍNUOS", porque para tanto, precisaríamos estar mais adequados.

Pensávamos, simplesmente, que nossa presença seria apenas para colaborar a fim de que os interessados presentes, pudessem ter mais alguns dados ou mais algumas informações sobre essa atividade gráfica, aliás de grandes reflexos na área dos homens de vendas de celulose, papel e derivados que ora patrocinam este evento.

INTRODUÇÃO EFETIVA DO PRODUTO "CRIAÇÃO DO MERCADO"

Após a 2.^a Guerra Mundial, início da década de 50, a humanidade pôde observar um rápido e profundo desenvolvimento tecnológico envolvendo todos os ramos de atividades humanas, tais como: indústria, comércio, transporte, prestação de serviços, área financeira, médica, securitária, etc....

O volume desse desenvolvimento fabuloso, decorrente dessa aceleração extraordinária, levou o mundo civilizado a procurar soluções paralelas para a obtenção, registro, controle e sobretudo, análise dos dados decorrentes desse progresso até então desconhecidos.

Na verdade, a clássica trilogia: informação, decisão, ação precisava de novos meios para acompanhar a velocidade do crescimento de todos esses ramos da atividade humana, já mencionados.

Essa necessidade premente, causa de todas as mudanças, de todos os inventos, forçou os técnicos e cientistas, pensarem e tudo fazerem para solucionar o problema.

Podemos, então dizer, que vimos surgir as primeiras máquinas manuais modernas posteriormente as máquinas elétricas e finalmente as eletrônicas já de diversas gerações, e do conhecimento público



José Euci, explanando inicialmente sobre formulários contínuos.

atual. Essas novas ferramentas do homem moderno exigiram também novos produtos para atender suas necessidades. Para suporte de dados, sob o ponto de vista sistêmico, a solução foi o formulário impresso a partir de bobinas de papel, por impressoras rotativas apresentadas, um seguido ao outro, ou seja: o formulário contínuo.

Mas, na verdade, existem, algumas particularidades que diferenciam o formulário contínuo do não contínuo e que merecem um ligeiro comentário.

Podemos dizer que o formulário contínuo se diferencia do formulário plano ou não contínuo pelas características, em geral, ou seja: apresentação, forma, medidas, padrão de altura e largura, bem como o gabarito e pelas perfurações remalinas em particular.

Perfurações remalinas são furos de 5/32" de diâmetro dispostos em ambas as margens do formulário, na distância de 1/2" de centro a centro do furo e a 1/4" destes à margem.

As remalinas são feitas quando na impressão dos formulários pela rotativa, sendo necessárias: para arrastar os formulários na alceadeira para ajustarem-se as vias e intercalarem-se carbonos, para arrastar os formulários no dispositivo de tração da unidade impressora do computador, nas descarbonadeiras e destacadeiras de pós-processamento, se for o caso, e também para registro da impressão quando estão sendo confeccionados.

O gabarito, tanto vertical como horizontal, se faz necessário para adequá-lo ao uso da máquina ou do computador a que se destina, existindo réguas próprias para traçá-lo.

APRESENTAÇÃO

Os formulários contínuos normalmente são fornecidos e apresentam-se dobrados em sanfona ou "fan-fold" em alturas padrões diversas, em quantidades aleatórias, sempre múltiplas de 25 jogos ou mesmo individualmente, sendo caracterizados pelas remalinas.

Comumente, pelo sistema de formulário contínuo, pode ser confeccionado o formulário a jato, com carbono intercalado e ou "snap-out", e ou "snap-out" e ou o "speediset" como o denominamos em nossa empresa.

O formulário contínuo atualmente já se apresenta bastante sofisticado, pois tem impressão em "off-set", em policromia com serrilhas diversas intercaladas e interrompidas, furos de arquivo para diversas posições, numerações consecutivas verticais e horizontais e mesmo em "Chek-Digit". Pode ter "Hot Spot Carbon" ou mesmo "Hot Spot Tissue". Como nós dizemos em nosso meio, os formulários contínuos podem funcionar como suporte de dados para entrada e suporte de dados para saída do computador.

Normalmente como suporte de dados de entrada ele é utilizado em leitura magnética e leitura ótica.

Como suporte de dados de saída ele é bem mais amplo, atendendo uma série de sistemas.

Em decorrência dos sistemas utilizados, temos diversos produtos, tais como: formulários a jato, jatalão, envelope, "data-mailer", "speediwed", notas fiscais, fatura, duplicata, cheques, formulários em uma via única e multivias, bem como listagens diversas de uma ou mais vias.

DADOS INTERESSANTES

Reservamos este espaço para fornecer-lhes informes em dados que supomos seja do interesse dos presentes, face a íntima ação existente entre processamento de dados, formulários contínuos e a venda de papéis e celulose.

1) Número de computadores instalados:

De acordo com o boletim técnico "Capre" jan./março de 1979 o número de computadores era de 6.641 unidades entre mini, pequeno, médio e muito grande porte.

Se o mercado de processamento de dados crescer realmente em 30% ao ano, conforme informações existentes teremos cerca de 8.633, ou mais unidades, principalmente em virtude do incremento na área de mini-computadores, atualmente.

2) Número de clientes e usuários de formulários contínuos:

Dentre 7.500 a 8.000 em todo o Brasil.

3) Mercado de formulários contínuos estimados, excluindo o de cheques:

Mensal de 610 a 650 MM de Cr\$
Anual de 7.320 a 7.800 MM de Cr\$

4) Nossa estimativa de fornecimento de papel para atender o mercado de F.C.,

excluindo a venda de cheques:

5.250 T mensais A 7.000 T
63.000 T — anuais A 84.000 T

5) O Crescimento médio verificado:

Nos últimos anos no mercado de processamento de dados é cerca de 30%, assim como o de formulários contínuos.

6) No mercado de formulários contínuos brasileiro, de 12 a 15% atualmente é de formulários «a jato» e «jatalão»:

Há um determinismo para serem aumentadas no Brasil as vendas desse produto, que nos EE.UU. e Canadá alcançam 40% de todo o mercado de formulários contínuos, pois o princípio: "escrevendo-se uma vez o original pode resultar em várias cópias" era conhecido desde 1882 e serviu de alicerce para a implantação da indústria de formulários, a qual coincide com a história da própria MOORE, pois foi em 1882 que Samuel J. Moore fundou a 1.ª fábrica em Toronto — Canadá, e posteriormente outra em 1884 no Estado de Nova York com a denominação de Carter & Company.

EXPECTATIVAS

Em suma, acreditamos serem realmente otimistas as expectativas futuras do crescimento do mercado de formulários contínuos, por constatarmos haver um crescimento no volume físico da ordem de 25 a 30% ao ano; havendo uma tendência de sofisticação por parte do usuário em querer que seus formulários, anteriormente fabricados em gráficas planas, sejam confeccionados por gráficas de formulários contínuos, que na verdade podem oferecer novos sistemas de envelopes, "Data-Mailer", "Word Processing", "Speediweb" e formulários a jato em geral, em melhores condições de preço, qualidade e prazo de entrega.

Tais expectativas são motivantes e estimulam maiores investimentos na área, como é o caso da nova fábrica da Moore, localizada na cidade de Blumenau, Estado de Santa Catarina, para atender o crescente mercado do Sul do País. Este exemplo é vivificante para nós da área de formulários contínuos e esperamos que o seja para os senhores, homens de vendas, aqui presentes, da área de papel e celulose.

ENCERRAMENTO

Quero agradecer a todos pela atenção que me dispensaram e pela carinhosa receptividade.

Talvez não tenha abordado o assunto como fosse de agrado geral, no entanto foi com muita satisfação em colaborar que vim até esta inesquecível reunião.

A todos coloco-me à disposição para sanar quaisquer dúvidas que me for possível dirimir e muito obrigado.



Após a explanação inicial, o início dos debates sobre o tema, em que também a platéia teve participação ativa, o que, aliás, ocorreu durante todo o transcurso do Fórum.

EMBALAGENS (CARTUCHOS E ENVOLTÓRIOS)

DINÂMICA DAS INOVAÇÕES

JOÃO FÁBIO SERAPIÃO

Nos últimos anos sentimos uma enorme preocupação tanto do usuário como também do consumidor final, com respeito ao custo da embalagem. Fala-se muito na relação preço da embalagem sobre preço do produto final.

Evidente que o insumo embalagem no custo final, por representar muitas vezes 10, 20 ou até 40% do custo industrial, chama atenção daqueles que estão preocupados em minimizar seus custos de fabricação. Entretanto muitas vezes esta influência é entendida de uma forma completamente errônea.

Primeiramente devemos atentar para o fato: "Por que embalar alguma coisa?"

A resposta a esta pergunta poderia ser resumida nos seguintes itens básicos:

1. Manter o produto limpo.
2. Manter o produto fresco pelo tempo de prateleira que se deseja.
3. Estabelecer uma quantidade de comercialização que facilite o manuseio e que proteja o consumidor contra fraudes.
4. Caracterizar o produto, a qualidade, o preço, fornecendo instruções e sugestões de uso.
5. Promover a comercialização do produto no ponto de venda.

O consumidor final evidentemente por não ser um técnico em conservação de alimentos, tem a tendência de pensar que

a embalagem apenas encarece o produto e que sua função precípua é de promover a comercialização.

Evidente que não vou querer provar aqui que esta função de embalagem, ou seja, "promover a comercialização", não tenha um custo inerente a ela. Mas posso dizer sem margem de erro, que no caso das embalagens flexíveis, e semi rígidas, este custo não representa mais do que 5% em média do preço final da embalagem e conseqüentemente 0,5%, 1% ou até 2% do custo industrial do produto alimentício, se supuzermos como dissemos acima uma participação de 10, 20 ou até 40% do insumo embalagem no custo industrial do que se está embalando.

Na realidade o custo da embalagem flexível está diretamente influenciado pelas matérias-primas que compõem na mesma (50 a 55%) e estas matérias-primas são escolhidas não para promover a apresentação do produto, mas para protegê-lo, garantir uma vida de prateleira previamente projetada e conservá-lo em condições de ser comercializado.

Assim, se existe algum insumo sobre o qual devemos trabalhar para reduzir o custo da embalagem, este será a escolha adequada das matérias-primas que o compõe.

As embalagens flexíveis são constituídas em geral não apenas de um único material, mas da composição de dois, três ou mais diferentes materiais, que juntos procuram garantir a embalagem

as características técnicas que se deseja. Isto porque na maioria das vezes não existe um único material que preencha de uma forma técnica comercial todas as necessidades.

As matérias-primas básicas que entram na composição dos flexíveis são:

Papel
Celofane
Alumínio (foil 1)
Filmes plásticos
 Poliétileno
 Polipropileno Cast
 Polipropileno Orientado
 Poliéster

Outras matérias-primas secundárias complementam esta lista:

Tintas
Adesivos
Polímeros em geral: PVDC
 EVA
 PVA

Parafinas

As embalagens semi-rígidas (cartuchos) tem o cartão como sua matéria-prima básica podendo muitas vezes também contar com alumínio, polieitleno, hot melt ou outras coberturas funcionais que contribuam para melhor proteção do produto que pretendemos embalar.

Para darmos uma idéia de importância do papel e cartão como insumos básicos nas indústrias convertoras diria que enquanto o consumo de folha de alumínio está por volta de 1.400 ton/mês, celofane cerca de 2.000 ton/mês, o papel deve representar 15.000 ton/mês, enquanto que o cartão para cartuchos (coated e uncoated) cerca de 20.000 ton/mês.

Nestas considerações estou incluindo papel utilizado em rótulos e excluindo cartão utilizado para outros trabalhos gráficos que não sejam caixas vincadas.

Dentro deste contexto é importante conhecer a posição do convertedor. De um lado o seu cliente, em geral uma firma multinacional, com um poder de barganha de compra bastante forte em um mercado não monopolista. Por outro lado seu fornecedor de papel cartão, alumínio, celofane ou plásticos, firmas essas trabalhando com produtos primários e, portanto de investimento maciço de capital.

É voz corrente e conceito formado, aliás, citado textualmente por um fabricante de papel nesta mesma reunião há um ano atrás, que o convertedor transfere para o seu cliente (multinacional) todas as vantagens de preço que consegue arrancar do fabricante de papel nas épocas de mercado fraco. Vamos analisar esta afirmação.



Marcelo Pilar (esquerda) entregando placa de agradecimento ao conferencista

	1976	1977	1978	1979	1980
INFLAÇÃO	46,1	38,7	48,8	77,2	
PREÇO DO CARTÃO	8,60	10,74	13,77	21,62	27,85
% AUMENTO DO CARTÃO		24,53	28,57	57,00	17 + 18
PREÇO DO CARTUCHO		632	853	1.220	
% AUMENTO DO CARTUCHO			35	43	
PREÇO DO DETERGENTE	15,22	21,45	28,46	38,40	
% AUMENTO DETERGENTE	21,00	41,00	32,60	34,90	14 + 25%

Tomemos o caso particular de detergentes em pó que no mundo inteiro divide com os cigarros a hegemonia no consumo de cartuchos.

Podemos observar como primeira conclusão óbvia que nenhum dos aumentos, seja de cartão, cartucho ou detergente acompanharam o índice inflacionário.

Analisando o período mais recente de 1976 a 1979 verificamos que enquanto o cartão de 77 a 79 teve um aumento efetivo de 100% no preço (21,62 x 10,71), o cartucho fabricado com este cartão teve aumento idêntico (120 x 632), ou seja, supondo que o incremento de custo nos outros insumos, mão de obra, energia, despesas administrativas, etc. foram iguais para ambas as indústrias; então no período, o convertedor manteve o nível percentual de participação da sua matéria-prima. Entretanto o mesmo não pode ser dito com respeito ao usuário do cartucho que teve um aumento autorizado de apenas 79% no mesmo período.

Isto pode ser facilmente comprovado pelos balanços comparativos dos fabricantes de detergente nos anos de 77/78 e 79.

Se a situação até o final de 1979 estava crítica, no primeiro semestre de 1980 tornou-se insustentável. Com a nova política do CIP de somente permitir 2 aumentos anuais, os detergentes tiveram em janeiro um incremento de preços de 14% e, há expectativa de 25% para agosto, enquanto que o cartão teve autorização de 28,8% em janeiro, 17% em julho e possivelmente 18% em julho ou agosto.

Os aumentos concedidos ao cartão são via de regra repassados aos convertedores cipados, mas este repasse não é tão evidente em produtos de consumo onde o CIP se faz muito mais presente para evitar reflexos imediatos no custo de vida.

Esta situação particularizada no meu exemplo de cartuchos é uma constante em toda a indústria de embalagem.

O convertedor sente-se hoje, pressionado por um cliente que tem suas margens de lucro reduzidas ano a ano e, por outro lado, pelo fornecedor que insatisfeito com seus preços CIP aprovados tenta diminuir seus custos financeiros modificando condição de pagamento vigentes a longo anos.

A persistir uma situação como esta, supondo que o convertedor tenha envergadura para passar seus aumentos de custo para seus clientes, que esses continuem arrojados por uma política anti-inflacionária, teremos certamente como consequência um aumento da participação percentual do insumo embalagem no custo industrial do produto embalado.

Este aumento já é sentido hoje, quando a participação do cartucho no produto detergente em pó passou de 12 para 16%, ou no caso de biscoito onde a embalagem representava pouco mais de 20% e hoje representa 28%.

A única reação lógica a este estado de coisas é a modificação no tipo de embalagem. Hote o detergente em pós em "sachets" de 100 gramas substituindo o cartucho é uma realidade. Todos nós comemos agora batatas fritas mais moles e "snaks" sem nenhuma textura, pois esses produtos anteriormente embalados adequadamente visando um "shelf life" de 2 ou 3 meses, são agora embalados em materiais sabidamente de baixa proteção. A indústria de cigarros praticamente eliminou 70% de alumínio consumido nas suas embalagens enquanto que os biscoitos, sorvetes e sopas procuram novas soluções.

Não estou aqui condenando a criatividade das novas soluções, sempre bem-vindas na medida em que esta criatividade não prejudique a qualidade do que se está embalando

O convertedor por não ser uma firma de investimento maciço de capital, mas basicamente uma firma de "know-how" evidente que apresenta retorno de investimento muito mais atrativo do que uma indústria de base. Isto entretanto, não deve ser confundido com lucratividade.

Na fabricação de uma embalagem para sôpa desidratada, por exemplo, construímos os seguintes sanduíches: (impressão, papel couché/PE/A1/adesivo/PE). Para a elaboração de uma estrutura como esta, o produto passa em seis equipamentos: (máquina de couché, calandra, impressora, extrusora de PE, laminadora e corte).



O conferencista discorrendo sobre o tema proposto.

ESTRUTURA: SOPA DESIDRATADA

IMPRESSÃO

PAPEL COUCHÉ

POLIETILENO

ALUMINIO

ADESIVO

POLIETILENO

PAPEL → COUCHÉ CALANDRA IMPRESSÃO EXTRUS. LAMIN. CORTE

US\$ 500.000 — US\$ 3.000.000 PRODUTO

ESTRUTURA: FILME DE POLIETILENO

RESINA → EXTRUSORA FILME

PARTICIPAÇÃO M.P. = 43%

US\$ 100.000

PARTICIPAÇÃO M.P. = 52 a 55%

Cada um desses equipamentos representam investimentos de US\$ 500.000 até US\$ 3.000.000. Evidente que em cada operação além do custo da hora/máquina, temos perdas proporcionais de matéria prima. Depois de tudo isso, analisando a participação da matéria prima no preço final chegamos à 52 ou 55%.

Por outro lado, existem convertedores como por exemplo os fabricantes de filme de PE que para a fabricação do filme utilizam apenas um equipamento no valor de US\$ 100.000, partindo de uma resina que hoje custa Cr\$ 49,00 vendem o produto final por Cr\$ 112,00, ou seja, a MP comparece apenas com 43% do preço de venda.

Estas distorções são explicadas apenas pela absoluta falta de resina de PE no mercado, transformando o converte-

dor não em um fabricante, mas no distribuidor da escassez nacional.

Convidado como fui para participar deste simpósio sobre as tendências do mercado em 1980, no meio de tantos amigos não poderia terminar minha exposição com uma visão tão pessimista.

A TOGA, acima de tudo acredita no mercado. Em 1954, quando nosso país escolhia o caminho de comercialização através de super-mercados, o futuro da embalagem ficou definido. Não é lógico acreditar que um país com as potencialidades do nosso, com uma população economicamente ativa, crescendo ano a ano, não ofereça excelentes perspectivas para os convertedores de embalagem.

Por acreditarmos neste estado de col-

tas, fizemos dois grandes projetos de ampliação na década de 70 e entramos nos anos 80 no meio do nosso 3.º projeto de ampliação.

Já que o mercado nacional não oferece a curto prazo perspectivas de lucratividade muito brilhantes, partimos para a expansão em cima do mercado externo.

A indústria de papel encontrou de cinco anos para cá na exportação, uma excelente maneira de regular os preços do mercado interno.

Acreditamos também ser esta uma ótima saída para um convertedor. Nossa empresa começou timidamente suas exportações a dois anos atrás, com sérias dúvidas se seria possível colocar um produto impresso feito sob medida para um cliente, muitas vezes localizado em outro continente. É com satisfação que digo que em 1980 nossas exportações deverão representar em dólares 10% de toda a exportação de papel brasileiro. Da mesma forma que o papel encontra-se hoje bastante competitivo em preço no mercado externo, nossas embalagens usando o mesmo papel e uma mão de obra mais barata, representam uma nova opção para o mercado internacional. Da mesma forma que, exportando papel ao invés de celulose, estamos agregando mais ao produto exportado, diria que exportando embalagens ou qualquer outro produto manufaturado com papel, estamos agregando ainda mais. Somando-se a esta vantagem de ampliação de mercado, modificamos nossa imagem de importadores de matérias primas para uma firma que possui hoje uma balança de pagamento altamente positiva.

**OS TEMAS A SEREM DEBATIDOS
NO VI FORUM DE ANÁLISE
QUE A NAVE PROMOVERÁ
EM MAIO PRÓXIMO, FORAM
RIGOROSAMENTE SELECIONADOS.
INFORMAÇÕES NA SECRETARIA
DA ENTIDADE**

Paper Coating Laminations

Physical properties and characteristics

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 11 12 13 14 15 16 17 18 19 20 21 22 23 24

Material

Resins

Low density PE
Medium density PE
High density PE
Polypropylene
Poly B
EVA
Extrudable hot melts
Surlyn
TPX
Pigmented PE

Substrates

Paper (natural & bleached)
Extruded kraft
Kraft linerboard
SBS board
CC newsboard
Bend. chipboard
Felt
Glassine
Tyvek
Tvpap
Reemay
Foil

Supplemental coatings and finishes

Silicone
Quilon
PVDC
Cohesive coatings
Adhesive coatings
Protective laquers

Low density PE	G	P	G	F	P	G	P	E	F	G	F	-	E	G	-	E	-	-	E	*	P	P	F	F
Medium density PE	G	P	G	F	P	G	P+	G	F	G	F	-	E	G	-	E	-	-	E	*	P	P	F	F
High density PE	G	G	E	F	P	G	G	P	G	F	G	-	E	G	-	E	-	-	P	*	P	P	F	F
Polypropylene	G	G	E	G	P	G	G+	P	G	F	G	-	E	G	-	E	-	-	P	*	G	E	F	F
Poly B	G	P	G	F	P	G	P	E	F	E	F	-	E	G	-	E	-	-	E	*	P	P	F	F
EVA	G	P	F	F	P	F	P	E	F	G	F	-	E	G	-	E	-	-	E	*	P	P	P	P
Extrudable hot melts	G	P	P	P	P	P	P	P	F	F	F	-	E	G	-	G	-	-	E	*	P	P	P	P
Surlyn	G	P	E	F	P	G	P	G	G	G	G	-	E	G	-	E	-	-	E	-	P	P	P	P
TPX	G	F	G	F	P	G	E	F	F	P	F	-	E	G	-	G	-	-	P	-	F	F	P	P
Pigmented PE	G	P	G	F	G	G	P	E	F	F	F	-	E	G	-	E	-	-	G	-	P	P	P	P
Paper (natural & bleached)	P	P	P	P	-	P	G	G	-	-	-	†	P	P	†	E	E	E	-	-	-	-	-	-
Extruded kraft	P	P	P	P	-	P	G	G	-	-	-	†	P	P	†	E	E	E	-	-	-	-	-	-
Kraft linerboard	P	P	P	P	-	P	G	G	-	-	-	G	P	P	E	F	E	E	-	-	-	-	-	-
SBS board	P	P	P	P	-	P	G	G	-	-	-	G	P	P	E	P	E	E	-	-	-	-	-	-
CC newsboard	P	P	P	P	-	P	G	G	-	-	-	G	P	P	E	P	E	E	-	-	-	-	-	-
Bend. chipboard	P	P	P	P	-	P	G	G	-	-	-	G	P	P	E	P	E	E	-	-	-	-	-	-
Felt	P	P	P	P	-	P	G	G	-	-	-	P	P	P	P	G	P	P	-	-	-	-	-	-
Glassine	F	F	F	F	-	P	G	G	-	-	-	G	F	F	P	G	-	-	-	-	-	-	-	-
Tyvek	F	P	F	P	F	P	F	G	G	G	G	G	E	E	F	F	G	-	-	P	-	-	-	-
Tvpap	F	P	F	P	F	P	G	F	G	G	G	G	E	E	F	F	G	-	-	P	-	-	-	-
Reemay	-	P	F	P	F	P	G	G	G	E	G	E	E	E	F	G	-	-	P	-	-	-	-	-
Foil	E	E	E	E	E	P	E	G	G	G	G	P	E	E	F	G	P	P	-	-	-	-	-	-
Silicone	P	P	P	P	P	P	E	G	F	F	F	-	G	P	-	-	P	P	-	E	E	E	E	E
Quilon	P	P	P	P	P	P	E	G	F	F	F	-	F	P	-	-	P	P	-	-	P	P	G	P
PVDC	E	E	E	E	P	G	G	F	F	P	F	-	E	E	-	-	P	P	F	-	P	P	P	P
Cohesive coatings	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Adhesive coatings	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Protective laquers	G	P	P	P	G	F	G	F	E	F	E	-	E	P	-	-	P	P	G	-	P	P	P	P

* Slip characteristics depend upon the chill-roll finish (matte finish = high slip; gloss finish = low slip. Subject to control through use of slip additives.)

† Depending upon the basis weight of the paper or kraft.

CODE

Barriers

- | | |
|--------------------------|---------------------------------|
| 1 Moisture barrier | 12 Tear and puncture resistance |
| 2 Gas barrier | 13 Water resistance |
| 3 Grease and oil barrier | 14 Humidity resistance |
| 4 Odor barrier | 15 Rigidity |
| 5 Ultra-violet | 16 Flexibility |

Resistancy

- | | | |
|---------------------------------|--------------------------------------|--------------------------------------|
| 6 Solvent resistance | 17 Printability | 18 Glueability |
| 7 Temperature resistance (hot) | 18 Glueability | 19 Heat-sealability |
| 8 Temperature resistance (cold) | 19 Heat-sealability | 20 Slip |
| 9 Scuff resistance | 20 Slip | 21 Release (vinyl) |
| 10 Stress and crack resistance | 21 Release (vinyl) | 22 Release (urethane) |
| 11 Abrasion resistance | 22 Release (urethane) | 23 Release (rubber) |
| | 23 Release (rubber) | 24 Release (pressure-sensitive mass) |
| | 24 Release (pressure-sensitive mass) | |

E = EXCELLENT
G = GOOD
F = FAIR
P = POOR
- = NOT APPLICABLE

SE O SEU PROBLEMA
É PRODUÇÃO DE
JORNAIS E REVISTAS
NÃO PERCA MAIS TEMPO...

A

DIPEL GRÁFICA LTDA.

ESTÁ APARELHADA PARA
OFERECER O MELHOR RESULTADO.
TÉCNICOS DE ALTO GABARITO
E MAQUINÁRIO DOS
MAIS MODERNOS.



RUA GUANABARA, 86 — TEL. 215-0670 — IPIRANGA — SÃO PAULO

TRABALHOS GRÁFICOS EM GERAL, PELOS MELHORES PREÇOS

Associe-se

à

ANA VE

A ANAVE CONTA COM SUA COLABORAÇÃO.
VENHA PARTICIPAR DA FAMÍLIA ANAVEANA
PARA ENGRANDECIMENTO DE NOSSA CATEGORIA
PREENCHA O CUPOM ABAIXO REMETENDO-O

À NOSSA SECRETARIA:

RUA ESPÍRITO SANTO, 28

CEP. 01526

SÃO PAULO

SP

NOME

ENDEREÇO CEP

CIDADE ESTADO

EMPRESA

CARGO

Aspiração dos Convertedores de Caixas de Papelão Ondulado

OSWALDO LAZZARETTI

Recebi por parte de alguns amigos a difícil tarefa de apresentar neste 5.º Fórum da Anave, as perspectivas para os anos 80 do setor de Papelão Ondulado, enfocando as Aspirações dos Convertedores.

Devo confessar que não me julgo em condições de expor esse tema tão bem quanto muitos outros poderiam fazê-lo.

De qualquer maneira procurarei fazer o melhor que posso, esperando assim que as críticas sejam também as menores possíveis.

Quanto as perspectivas para os anos 80 do setor de Papelão Ondulado deixarei para comentar no fim deste trabalho, mas adiantando que são muito boas.

Procurando primeiro traduzir as aspirações dos convertedores, e sendo eu, um deles, tenho certeza, que no momento atual elas se resumem no seguinte: ter matéria prima (papel) suficientes às suas necessidades. Falo evidentemente dos convertedores não integrados.

As demais aspirações: receber a matéria prima nas datas prometidas, nas larguras desejadas, ter prazos de pagamentos iguais àqueles que conseguem de seus clientes, como são decorrência da primeira, ficam todas frustradas evidentemente.

Analizando esses fatos e separando o problema: falta de matéria-prima (madeira, celulose, papel), que hoje atinge o mundo todo, o convertedor brasileiro não integrado, sonha e se sentiria muito mais seguro se os poucos fornecedores de matéria prima (papel kraft-liner) existentes no mercado, não fossem ao mesmo tempo seu fornecedor e seu concorrente.

Pois é fácil imaginar a angústia e fragilidade dos convertedores não integrados num momento como este de falta de matéria prima.

Ele fica na "corda bamba" tendo que se satisfazer com as sobras da matéria prima que o integrado não conseguiu converter.



Oswaldo Lazaretti (direita) autor da palestra em conversa informal com Paulo Roberto G. Domingues, Jamil Nicolau Aun e Silvio Bugajer.

Como ficará quando esse fornecedor conseguir converter toda sua produção, ou por razões de mercado, resolver exportar seu excedente?

Essa pergunta deixo no ar para as especulações de cada um.

De outro lado não se pode condenar esses fornecedores por isso. Eles estão investindo e programando suas indústrias dentro dos legítimos interesses, das leis de mercado que as vezes coincide até com necessidades de governo.

Posso garantir também, que a maioria dos convertedores em tão privilegiada situação fariam o mesmo, e, tenho certeza, que quase todos estão se esforçando ao máximo para alcançar aquela mesma posição.

O que fazer nesse caso para o futuro?

Acho que algumas coisas poderiam ser feitas para o futuro. Poderiam, e deveriam ser feitas já, porque não adianta falar em futuro se não se agir hoje e agora.

Uma delas seriam medidas urgentes de órgãos do governo estendendo benefícios, subsídios e facilidades, sem nenhuma burocracia, para implantação de pequenos projetos de celulose e papel, hoje perfeitamente viáveis, dando assim oportunidades também aos não integrados de se auto abastecerem.

Outra providência, só que um pouco romântica, seria estimular a instalação de novas fábricas que se proponham fornecer exclusivamente a terceiros, a fim de se criar condições mais sadias de mercado, com novas opções aos convertedores.

Uma terceira providência, que a nosso ver também poderia melhorar a oferta de papel para caixas de papelão, parece-nos muito interessante porque diz respeito também à economia de matéria prima — madeira e celulose — problema que hoje preocupa a todos, uma vez que madeira de agora em diante passa a ser também fonte energética. →

MATERIAIS TIPOGRÁFICOS

E

CARTONAGEM

SULFITE — SUPER-BOND
— FLOR-POST — OFFSET —
CHAMBRIL — CHAMPION BOND
— WESTER-POST — TELADO —
COUCHÊ — COUCHÊ TELADO —
EMBOSSADO — MONOLUCIDO —
JORNAL — CARTÕES
— CARTOLINA —
— CARTOLINA DUPLEX — TRIPLEX

ENVELOPES —

— PAPELÃO: PARDO, PARANA
E COURO.

**PAPÉIS PARA EMBALAGEM EM BOBINAS
E FORMATOS "PAPÉIS, KRAFT"**

H.D. — MACULATURA — MANILHA —

MANILHINHA — KRAFT PURO

— SEMI-KRAFT — KRAFT CREPADO

PAPEL DE SEDA

PAPÉIS IMPERMEAVEIS — TECIDO INGLÊS

— PAPEL ONDULADO EM BOBINAS.

**REBOBINAMOS, PAPEL
PARA PLASTIFICAÇÃO
E OUTROS FINS
EM DIVERSOS TAMANHOS**

FORPAL

Fornecedora de Papel Forpal S.A.

"Distribuidor CHAM-EX"

COMPRA VENDA E DEPÓSITO:

Rua Euclides Pacheco, 483 — Tatuapé

Fones: 296-5866 — 296-0714 — Diretoria

Novos Telefones: 294-3233 (PBX) e 294-3111 (PBX)

Séde Própria



Comparecimento assíduo e a atenção com que o público acompanhou as palestras gratificaram os esforços para a realização do Fórum.

Digo interessante porque ela deve interessar a todos: produtores, convertedores, integrados e não integrados, ao governo e ao País como um todo.

Porisso, pelo fato de interessar a todos, julgo essa sugestão a mais interessante também para ser discutida e debatida neste Fórum, onde se reúnem tantos peritos no assunto, que melhor que eu, poderão também justificar porque este caminho foi marginalizado pelo mercado de papelão ondulado.

Depois de mais de 20 anos no setor e tendo oportunidade de ver e assistir os altos e baixos desse mercado, algumas vezes como simples observador, mas na maioria das vezes envolvido diretamente nesse emaranhado de situações, pude ver, e hoje está bem nítido em minha memória, os caminhos percorridos por esse exigente mercado de caixas de papelão ondulado.

Não sendo diferente da maioria das coisas introduzidas no Brasil, o papelão ondulado também recebeu a sua maior influência dos EE.UU., país rico, maior produtor e maior consumidor de caixas de papelão do mundo (66 kgs. p/ hab. — Brasil = 6 kgs. p/ hab.) que evidentemente dentro de seu interesse e sua capacidade sempre procurou conduzir o mercado para o caminho que mais lhe convinha.

Hoje porém, com as dificuldades de matéria prima, parece-nos oportuno e até dever profissional tentar essa mudança de rumo com possíveis vantagens para todos, motivo pelo qual seria de todo conveniente um estudo em mais larga escala, porque envolve principalmente o setor papelero.

Trata-se de substituir grande parte de papel "kraft-liner" utilizados nas caixas de papelão ondulado por um outro tipo que conhecemos como "teste-liner".

Apresento um desenho no quadro para melhor compreensão daqueles que não

estão familiarizados com papelão ondulado:

Como veem a chapa de papelão é formada por uma capa, uma contra-capas que normalmente são de papéis "kraft-liner" e o miolo entre elas que é um papel de qualidade inferior, porém com especificações muito próprias.

Como dizíamos, os americanos, quer por abundância de matéria prima, quer por conveniência de escala de produção ou outro motivo que aqui não vai ao caso, sempre difundiram a necessidade de utilização na capa e muitas vezes também na contra-capas de papel "kraft-liner", isto é, papéis fabricados com 100% de fibra longa que a nosso ver não só é um desperdício mas muitas vezes inconveniente para o próprio comprador de caixas.

Tanto quanto sabemos, venderam a idéia e nós a compramos, ou talvez a tenhamos comprado simplesmente, sem que eles a tivessem vendido, procurando apenas imitá-los, de que a qualidade de uma caixa se mede pelo teste de "Mullen" (resistência do papel ao estouro).

Tanto isso é verdade que esse aparelho de teste foi um dos primeiros a ser fabricado em série no Brasil, tamanha eram as encomendas de fabricantes e consumidores de caixas, além dos fabricantes de papel que até então importavam esse aparelho.

Tanto se falou em "Mullen", que chegou-se, ao menos na área comercial das indústrias de papelão, a definir qualidade em função de um maior ou menor "Mullen".

Instalou-se com isso o controle de qualidade de papelão ondulado no Brasil e tanta confusão se fez em torno dele que os próprios fabricantes de "kraft-liner", que evidentemente defendiam o citado teste, tenho certeza, tiveram dificuldades com ele.

Hoje, felizmente, esse conceito de qualidade está mudando graças a um Gru-

po de Trabalho da ABPO e também a alguns grandes consumidores mais organizados, que acabaram por concluir que a qualidade de um caixa, sem desprezar o Mullen, está muito mais ligado à sua rigidez, que é o resultado de um conjunto de outras especificações (coluna, compressão, cruch, etc.), levando-se em conta sempre a finalidade da caixa.

Se uma das grandes qualidades de uma caixa é sua rigidez não concebemos porque utilizar tanto "kraft-liner".

Como sabem o "kraft-liner" tem como uma de suas características principais a maciez. Essa não é uma qualidade desejada na caixa de papelão, que precisa de papéis mais rígidos possíveis, e assim obter uma boa armação da caixa para empilhamento, enchimento, transporte, etc..

Enfim, se substituirmos grande parte de "kraft-liner" por papel "teste-liner", além de atender melhor às necessidades do cliente estaríamos, como dissemos, fazendo grande economia de matéria prima (madeira, no caso) que me parece interessar a todos.

Economia de madeira porque o rendimento do processo químico para se obter a celulose pura e MACIA é de 45% da madeira seca, enquanto o processo semi-químico para se obter a celulose lenhosa e RÍGIDA pode atingir 80 a 90% de rendimento da madeira seca.

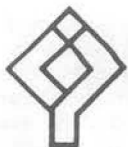
Como o papel "teste-liner" utiliza apenas de 30 a 40% de celulose pura, poderíamos aqui fazendo algumas especulações matemáticas e dizer que anualmente deixaríamos de abater mais de 2.200.000 de árvores que afinal são de grande interesse nacional, e ainda, com vantagens para o consumidor.

Além disso o papel "teste-liner" por ser fabricado em múltiplas camadas possibilita uma série de alternativas de qualidades intermediárias e grande economia de produtos químicos, tratamento de efluentes, etc.

Evidentemente, para isso, há problemas de adaptações de equipamentos e outras implicações, mas mesmo assim, somos de opinião que o papel "teste-liner" poderá e deverá ser largamente empregado na fabricação de caixas de papelão com vantagens inclusive para o fabricante de "kraft-liner".

Desculpem os técnicos presentes, ter invadido um pouco a área técnica que lhes pertence, mas não poderia deixar passar essa oportunidade de expressar nossa opinião que não é resultado de uma teoria, mas de uma experiência vivida em nossa própria indústria, a PAPELOK S.A.

Antes de terminar, voltando ao assunto das perspectivas para os anos 80, devo apenas acrescentar que vencidas eventuais dificuldades decorrentes do momento econômico que o País atravessa, as perspectivas do setor para esta década, parece-nos, muito boas para os fabricantes de caixas com abertura de novos segmentos de mercado apenas limitado pela escassez de matéria prima, motivo pelo qual iniciamos esta palestra enfocando mais esse aspecto.



CARMADI MERCANTIL INDUSTRIAL LTDA.

PAPÉIS P/ TODOS OS FINS:

X E R O X

M I M E Ó G R A F O

O F F - S E T

C A R T O L I N A S

B L S . P / R A S C U N H O

F L O R - P O S T

J O R N A L

S U P E R - B O N D

P E R G A M I N H O



M A T . E S C R I T Ó R I O

A R T . E S C O L A R E S

C A R T E I R I N H A S

E S C O L A R E S

P R O D U T O S

P A R A L I M P E Z A



SÓ

**DISTRIBUIMOS
QUALIDADE:**

Inds. de Papel Simão S/A

Ind. de Papel Salto S/A

Ind. de Papel Piracicaba S/A

KSR Ind. e Com. de Papel S/A

Fábrica de Papéis Formosa Ltda.

Ind. de Papel Gordinho Braune Ltda.

Cartonificio Valinhos S/A

Gretisa S/A

RUA DA MOÓCA, 889 - CEP 03103 - TELS.: 279-4941 - 279-7104 - 278-8897 - 278-9373 - 279-3119 — SÃO PAULO

Aspirações dos Convertedores de Sacos Multifolhados de Papel

Emílio de Robert Divani

É sempre grato poder falar aos prezados companheiros, que assim como nós, atuam nos mercados de papel, papelão, celulose e derivados, e ver que juntos formamos uma imensa família, à qual espero contribuir, aumentando um pouco mais seu conhecimento sobre o que ocorre no setor específico de Sacos Multifolhados de Papel Kraft.

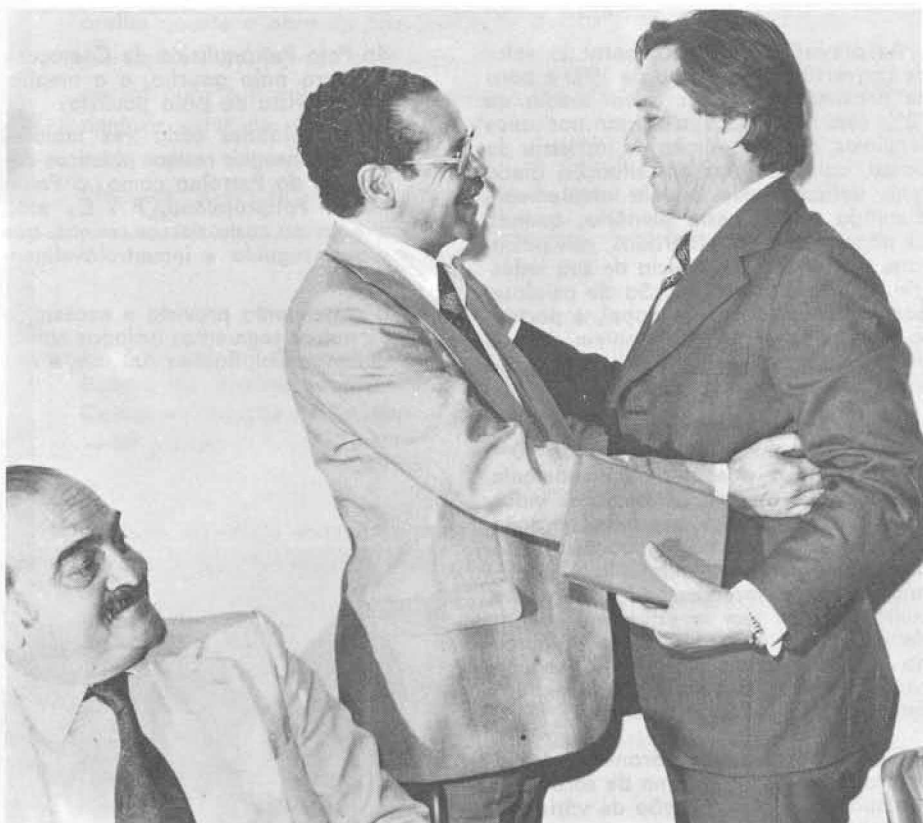
Enquadrando-me especificamente no tema «ASPIRAÇÕES DOS CONVERTEDORES», poderia hoje resumí-las dizendo simplesmente que a maior, a principal e absoluta, é a de que tenhamos mais papel para atender a atual demanda, porque creio que nenhum de vocês ignora, lutamos contra um aspecto constrangedor que é o da demanda reprimida. Já atravessamos fases como esta nos idos de 1973 e 1974, e sabemos dos reflexos e das conseqüências que tal situação nos traz.

Porém, não estou aqui, em absoluto, valendo-me da oportunidade para lançar um apêlo público (isto o fazemos diariamente aos nossos fornecedores) e nem tampouco quero abrir ou criar polêmica a respeito.

Nós, os convertedores, sabemos o que acontece com os produtores de Celulose e papel de fibra longa; compreendemos sua situação e esperamos, isto sim, que com o bom senso e atenção das autoridades responsáveis em interpretar e controlar nossas ações, cheguemos a um consenso, que atenda aos anseios e interesses necessários do setor em benefício comum.

Por extensão ao tema, gostaria também de lhes transmitir outras informações que retratam as ocorrências atuais do setor de transformação e produção de multifolhados, sua representatividade no contexto nacional, e o que se prevê para o futuro.

Existe atualmente no Brasil, 11 indústrias convertedoras, entre integradas e não integradas. Por integradas chamamos aquelas que produzem desde a celulose ao saco de papel. Essas 11 indústrias, foram responsáveis pela transformação durante o ano de 1979, de 325.000 toneladas de papel Kraft Natural entre 80 a 100 grs. m², e, aquela tonelagem, gerou a produção de 1.400.000.000 de sacos.



A placa de agradecimento oferecida a Emílio Divani (direita) foi entregue por Jahir de Castro. Bonfanti assiste a entrega.

Esses 1.400.000.000 de sacos multifolhados, foram consumidos entre os seguintes segmentos de mercado:

segmento de mercado	nº de sacos em milhões de unids.	consumo de papel por 1.000 tons.	
— Cimento	450	90	32,1%
— Alimento para animais	300	70	21,5%
— Prods. Químicos e Petro-Químicos	180	50	12,9%
— Cal e Calcáreo	150	16	10,7%
— Reembalagem de Alimentos	110	15	7,9%
— Sementes e Grãos	30	7,5	2,2%
— Farelos de Trigo, Soja, Algodão, Mamona etc.	24	55	1,7%
— Outros	156	21,5	11,0%
— TOTAL	1.400	325 tons.	100%

Além das 325.000 toneladas convertidas exclusivamente em sacos multifolhados, tivemos outras 125.000 toneladas

que foram convertidas em sacos e sacolas para supermercados, e acondicionamento de produtos alimentícios.

segmento de mercado	nº de sacos em milhões de unids.	consumo de papel por 1.000 tons.	%
— SUPERMERCADOS			
Sacos Comuns	2.500 milhões	77	67,2%
Sacolas c/alça	320	16	8,6%
PRODUTOS ALIMENTÍCIOS			
Diversos	900	27	24,2%
— TOTAL	3.270	120	100%

As previsões de crescimento do setor de conversão para o ano de 1980 e para os próximos três anos é em média de 10% com tendências a variar nos anos seguintes, e, na condição de indústria de ponta, colocamo-nos em situação ainda mais delicada que aquela amplamente discutida ontem neste plenário, quando os papaleiros não integrados, reivindicaram, a bem da subsistência de sua indústria, uma maior distribuição de celulose. Somos consumidores de papel, e portanto, dobramos os apelos de ontem, porque dependemos da indústria papaleira, e da indústria de celulose.

A demanda interna, crescendo junto com o setor numa expectativa de 10 a 12%, nos leva a esperar ansiosamente, que não nos deixem os senhores industriais de primeira e segunda geração, permanecer na presente situação de demanda reprimida ou ampliá-la. Visamos também exportar nossos produtos, e muitos de nós tem investido no sentido de conquistar gradativamente o mercado internacional de embalagem, seqüência lógica e ideal para quem já exporta celulose. Como ficaremos então?

O que nos permite garantir o crescimento da demanda interna de sacos multifolhados é a identificação de vários fatores como:

- aumento natural da população e a melhora gradativa de seu poder aquisitivo;
- a passagem ou conquista de novos segmentos de mercados para o setor papaleiro como: farinha de trigo, açúcar, cereais em grãos etc. A farinha de trigo já está sendo acondicionada em sacos multifolhados de Kraft. Quanto ao açúcar, contamos também com o arejamento da mentalidade de alguns responsáveis por determinados setores do governo, que, com medidas protecionistas, antes justificáveis mas agora absolutamente impróprias, protegem determinados tipo de sacaria, discriminando especificamente o saco de papel;
- o crescimento da Indústria Petroquímica Brasileira com o recém forma-

do Polo Petroquímico de Camaçari; o futuro polo gaúcho, e a ampliação prevista do polo paulista;

- as dificuldades cada vez maiores em se conseguir resinas plásticas derivadas do Petróleo como: o Polietileno, Polipropileno, P.V.C. etc., aliadas ao custo dessas resinas, que subirá seguida e incontrolavelmente, e
- o crescimento previsto e necessário de outros segmentos isolados como: Cimento, Cal, Rações Animais, e Alimentos.

Isto, nos leva a manter uma posição otimista com relação às possibilidades futuras do setor de transformação. Novos equipamentos estão sendo incorporados aos já existentes. Claro que ninguém para, e, que todos buscam novos horizontes e novas alternativas. Além do que, nós brasileiros, somos premiados naturalmente com uma enorme extensão territorial, onde já se planta uma média anual de 300.000 ha. de novas florestas homogêneas tanto para fins energéticos como para produção dos mais variados tipos de papéis. Temos o privilégio de poder contar com a garantia desses fatores e de nos tornarmos além de auto-suficientes, grandes exportadores de celulose e papéis tanto de fibras curtas como longas e sacos multifolhados, pois sabemos que as grandes reservas mundiais, principalmente aquelas situadas nos países de tradição mundial como Finlândia, Noruega, Suécia e Dinamarca, já entraram em um período irreversível de decréscimo de produção, tanto pela saturação de seu solo, como pela impossibilidade de ampliação da área plantada.

Desafios e dificuldades existem e outros ainda maiores virão, mas, chamaremos a isso de agentes necessários nessa nossa trajetória para cima e para o futuro.



Vista parcial do coquetel oferecido no encerramento do Forum.

ENEAS ATHANAZIO

MEU CHÃO



LIVROS

DESAFIO AO IMORTAL — Eiko Suzuki — Editora do Escritor — Contos — 116 páginas. — Coleção do Escritor.

Luz e Silva, com sua larga experiência literária, ressaltou muito oportunamente, em sua apresentação de orelha quanto a obra de Eiko Suzuki, que desde o começo da imigração nipônica para o Brasil até nossos dias, nenhum autor de descendência japonesa havia se destacado na nossa literatura. A autora realmente surpre-

ende com esta sua obra. Arquiteta de profissão é realmente uma construtora dentro da literatura, arquitetando excelentes contos dentro do que de bom temos encontrado nas novas gerações de escritores. Seus contos são muito bem estruturados tanto na forma como na criatividade. O seu conto "A Bomba", ao qual dispensamos maior destaque é realmente uma obra primorosa onde despontam o sintetismo do conto, a amplitude e dimensão que a autora impõe à imagem proposta no tema.

MEU CHÃO — Eneas Athanazio — Editora do Escritor — São Paulo — Contos — Coleção do Escritor — 1980 — 80 páginas.

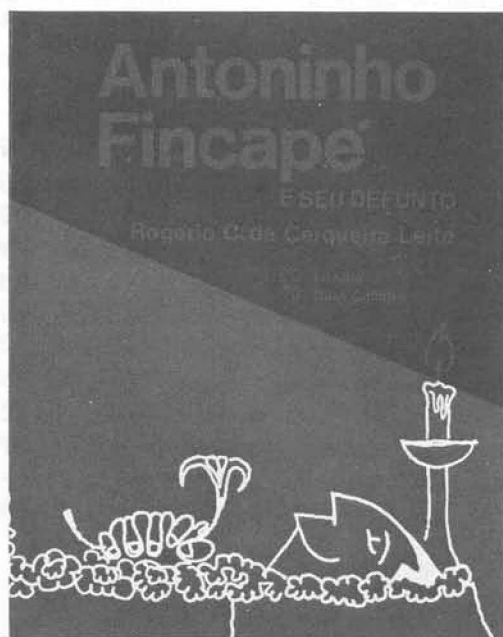
Eneas Athanazio volta novamente a atacar como contista, retratista e narrador das coisas de seu Estado — Santa Catarina. E o faz bem, como é sua característica. Depois de "O Peão Negro" e a primorosa obra "O Azul da Montanha", brinda seu público

ledor com esta obra singela, terna e agradável como é de seu estilo. O autor traz, não só, a paisagem e o clima aromoso de sua terra, como um profundo sentimento de humanidade que ele distribui entre os personagens dos contos. A sensibilidade e o chocante se conflitam no primeiro conto da obra, no "Ó de Casa". A imaginação e a exelência da obra, justificam plenamente mais esta contribuição do autor para a nossa literatura.

ANTONINHO FINCAPÉ E Seu Defunto — Rogério C. de Cerqueira Leite — Livraria Duas Cidades — 1976 — 85 páginas.

O autor, com larga experiência literária, tendo publicado variados artigos técnicos, científicos e sociais em periódicos da imprensa traz agora para a literatura nacional uma contribuição valiosa com a presente publicação. Um trabalho ameno, em que o autor revive suas lembranças dos tempos de meninice e adolescência, com aque-

le sabor da vida das cidades interiores em que viveu, sentiu, captou e transmitiu com rara felicidade. As narrativas apresentadas na obra com a descrição da paisagem ambiente e os tipos narrados, encantam e prendem a atenção. Sua sensibilidade é toda exposta no «O Milagre» e na sequência podemos destacar «Um caso de Heroísmo Galopante», a figura terrena de «Expedito, soldado e filósofo, a tragicomédia de "As dezessete do Delegado" e finalmente "Antoninho Fincapé e seu Defunto", justificam plenamente a publicação desta obra.



Pena, Pincel & Cinzel

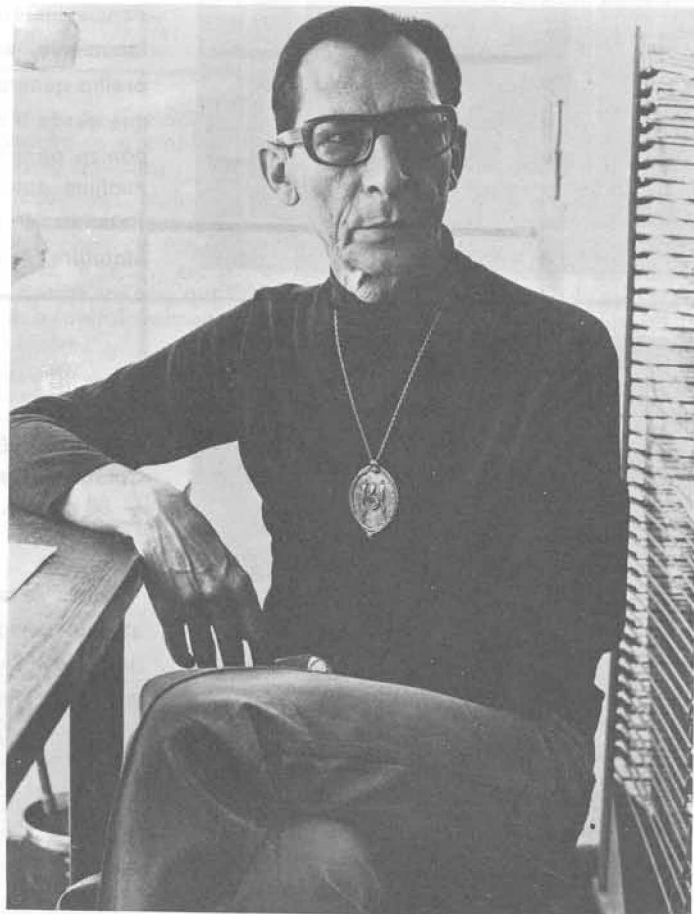
Odeto Guersoni é artista de excepcionais recursos criativos que, sedimentando sua obra em formas simples, projeta-a para composições harmoniosas, na forma e na cor, aliadas a concepções geométricas amenas, atingido, como resultado, uma visualização global, pura e chamativa. Não é por simples favor, ou mera coincidência, que suas gravuras ficaram conhecidas em vários centros de arte e cultura do mundo, através de exposições, coleções particulares, uma "coleta" de prêmios e acervo de vários museus. Sua carreira artística percorreu várias fases desde o seu início, em 1945, quando foi licenciado pelo Liceu de Artes e Ofícios.

Seus primeiros trabalhos foram em pintura com influência expressionista urbana, para em curto lapso de tempo, em 1948, ter sua iniciação em gravura, em Paris, onde foi complementar seus estudos de arte. Foi, a partir de então, um constante pesquisador dos processos e técnicas de gravura, e um buscador constante de um estilo próprio, indo, essa busca, desde o abstrato ao expressionista, tendo inclusive criado juntamente com Aldo Bonadei, por volta de 1959, a "Filigrafia".

Já em 1967, artista maduro e senhor do que buscava dentro da arte, define-se pela xilografia, e emprega para a realização de suas obras, técnicas, material e instrumental todo, especiais. Os cuidados e processos no tratamento de tintas e massas para a impressão seguem a mesma filosofia de criatividade e processo próprio.

Segundo sua própria concepção criativa, ele realiza seus trabalhos embasados na fixação rápida em rascunhos brotados do subconsciente ou, numa visão consciente, registra imagens pictográficas, ideográficas, símbolos arcaicos, pinturas rupestres brasileiras e formas vegetais.

Mentalizada a concepção artística a ser imprimida à obra, escolhida a forma, é reduzido o protótipo estilizado, geométrico, perdendo seu caráter figurativo para tornar-se apenas um elemento abstrato, ou um módulo gráfico. A partir desse módulo, num processo de justaposição de peças, dentro de estruturas organizadas — retangulares ou circulares — o módulo vai sendo repetido até atingir a composição total. Toda essa construção, entretanto, no desenrolar do trabalho, que requer sucessivas provas; a idéia inicial do todo ou parte da obra final pode ser mudada de acordo com novas idéias, conjunto visual, ou achados casuais que venham a surgir na análise das provas. Essas, segundo Guersoni, é a parte mais cansativa, porém a mais emocionante e excitante de toda a obra.



O artista plástico patricio Odeto Guersoni, desfruta de renome internacional, com suas obras em vários museus e coleções particulares.

DADOS PESSOAIS

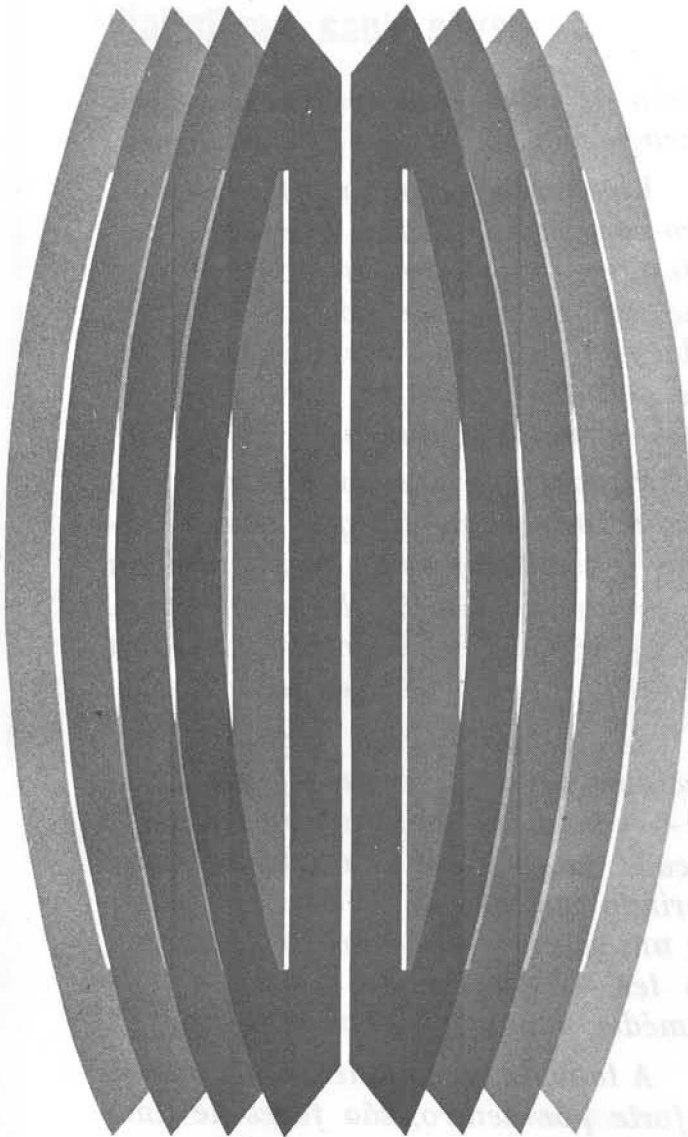
Nascido na cidade de Jaboticabal, interior do Estado de São Paulo, fez seus estudos básicos em Monte Alto, naquele Estado, ingressando em seguida no Museu de Artes e Ofícios de São Paulo que cursou entre 1941/1945, onde se formou em Pintura e Artes Decorativas. Complementou seus estudos, em Paris, através de uma bolsa de estudos, em 1947. Retornou para aquele centro de cultura em 1954 com nova bolsa. Durante sua carreira realizou 39 exposições individuais — 25 no Brasil e 14 no exterior, participou de 48 coletivas no exterior, expôs ainda em 9 Bienais Nacionais e 16 Internacionais e está representado em 15 museus. Inúmeros prêmios conquistados laureiam a carreira de Guersoni.

COLETIVAS

Participou das três exposições "19 Pintores", S. Paulo, 1947, 68, 78; nove Bienais de São Paulo; "International Print Show", Milwaukee, 1956; "A Gravura Brasileira" Histórico do Rio, 1968; "Bielal Del Grabado Latinoamericano", San Juan de Puerto Rico, 1970, 72, 74, 79; "British Intern. Print Biennale, Brandford, 69 e 71; Bienal de Gravura de Lubiana, Iugoslávia, 1971; Panorama da Gravura Brasileira, MAM de S. Paulo, 1971, 74 e 77; Il Trienal Intern. de Xilografia Contemporânea, Capri, Itália, 1972; Bienal de Gravura da Noruega, 1972; Salão Intern. de Gravura NUGRASP, MAM de S. Paulo, 1972; Exp. Histórica da Gravura Brasileira, Bienal Nacional, São Paulo, 74; I Encontro de Gravura da Bacia do Prata, Punta Del Leste, 1975; Exp. "Arte Aplicada", Museu de Arte, São Paulo, 1976; V Bienal de Artes Gráficas, Florença, 1976; Bienal de Ibiza, Espanha, 1978; 8.ª XYLON, Fribourg, Suíça, 1979; I Trienal da Gravura, Latinoamericana, B. Aires, 1979. Desde 1950 participa das principais manifestações artísticas no Brasil e em diversas cidades — centros culturais, no mundo todo. Participou da Exposição Itinerante "Contemporary Printmakers of the Americas", percorrendo 12 cidades dos Estados Unidos, em 1977.

PRÊMIOS

Seria obviamente supérfluo enumerar os prêmios, medalhas e honrarias todas com que esse notável artista brasileiro foi agraciado no decorrer de sua extensa e brilhante carreira. Os antecedentes falam por si e dão idéia do valor, qualidade e quantidade de prêmios conquistados com seus méritos. Este é Odeto Guersoni, o artista enfocado nesta edição da Revista ANAVE.



Suas obras de rara harmonia e simetria...

EXPOSIÇÕES E PRÊMIOS INDIVIDUAIS

Expôs em 39 Galerias com destaque para a de Arte da Folha de São Paulo, 1958, 60 e 62; Galeria Sudamérica, N. York, 1960; MAM do Rio de Janeiro, 1963; Museu de Arte do R. G. do Sul, P. Alegre, 1964; Gal. Quirino, Salvador, 64; Gal. Documenta, S. Paulo, 70; OEA — Org. dos Est. Americanos, Washington DC., 1971; Stanford Univ., Califórnia, 71; Galeria Fujibe, Osaka, 1971; Oscar Seraphico, Brasília, 1974, 76, 79; Gal. Karlen Gugelmeier, Montevideo, 1975, 79; Gal. Guignar, P. Alegre, 1976; Fund. Calouste Gulbenkian, Lisboa, 1978; Museu Nac. Machado de Castro, Coimbra, 1978; Esc. Sup. de Belas Artes, P. Alegre, 1978; Gal. Sagaloza, B. Aires, 78; Liga do Fom. e Centro de Artes e Letras, Punta Del Leste, 79; Galeria Alberto Bonfiglioli, S. Paulo, 1973, 75, 77 e 80.



...bem mostram sua versatilidade criativa.

A CORAGEM

ponto de vista

neyde rosa bonfiglioli

A história da civilização é farta em registros, que permitem inferir a existência de profundas transformações no seio da sociedade. Tais transformações foram mais pródigas nos períodos mais recentes, principalmente após o evento da revolução industrial, que impôs significativas mutações nas características do homem e o seu relacionamento com a comunidade da qual faz parte.

O acelerado processo de industrialização, já no nosso século, exigiu do homem um novo posicionamento. O homem, inserido na estrutura social, passou a não bastar-se a si mesmo e a viver em função de uma comunidade que, por sua vez, passou a necessitar de outras, até alcançar o atual estágio da aldeia global, em que todos os povos se inter-relacionam intimamente.

Essa situação criou ou acentuou uma anomalia na personalidade do ser humano: o medo. Dependente, o homem sentiu medo. A rivalidade foi estimulada, já que cada um vivia em função dos outros, comparando-se constantemente e exigindo de cada um melhor desempenho social, profissional, espiritual, etc...

É verdade que é necessária uma integração dos seres humanos, para que o desempenho social e cultural melhore, mas, também, é essencial que o ser humano conserve a sua individualidade e, para isso, é preciso uma postura existencial baseada na coragem de assumir posições e valorizar, cada vez mais, o caminho a seguir, o vôo a alçar e o

sonho de viver com coragem e amor, dizendo não ao medo e à dependência.

Vivemos o tempo todo fantasiados, sem coragem de tirar a máscara e manifestar a própria personalidade. É porque temos receio de nos expor e ir à luta, não enfrentando situações adversas, para não assumir a verdadeira posição de simples Homens.

Portanto, é preciso diferenciar o arrojo inconsequente, que leva o homem a aventuras como forma de fuga ou de auto-afirmação. Nessas pessoas, a pusilanimidade se manifesta de outra maneira, quando os opostos se tocam.

“Andar de cabeça erguida”, em qualquer situação, leva um grande preço — o valor de uma bravura repartida a cada dia, que vai lavrando a terra e abrindo caminho ao brilho da semente de um sonho —, o valor de ser diante do ter — ser “gente” nessa trágica comédia humana do nosso século.

A tomada de consciência de que se é forte por dentro, são faces de uma mesma moeda — perder ou ganhar não importa mas, sim, a intrepidez do gesto.

Muitas vezes, somos forçados a uma ação ousada, para não omitir e silenciar os nossos íntimos valores. Temos impetos de decisão que só dependem de nós — mesmo quando não queremos, somos forçados a determinadas atitudes. Um gesto solitário — salto que gera mudanças.

É o gesto do heróico, que chega à dimensão do eterno.

**produto líder no mercado
tem esta marca
na embalagem**

POLIPEL
EMBALAGENS LTDA

As grandes indústrias preferem a POLIPEL. Confiam na POLIPEL por diversas razões. Estas são algumas: rigoroso controle de qualidade. Recursos técnicos

diversificados: criação de embalagens as mais adequadas e versáteis. Atualização constante de equipamento. Pontualidade. Representantes em todo o território nacional.

**Estruturas laminadas, extrudadas e
impressas em rotogravura até 8 cores**

Rua Borges de Figueiredo, 1133 - cep 03110 - Telefone - PABX - 273-9322
Telex (011) 228992 - Caixa Postal 5.209. S. Paulo, SP. Brasil

POLIPEL
informa:

67% de nossa comunicação com o meio ambiente se dá através da visão (de acordo c/pesquisas motivacionais e psicossomáticas).

Logo, a primeira venda do seu produto depende em grande parte de uma embalagem marcante, forte, atraente. Essa a contribuição da POLIPEL para seu esforço de vendas.

pol

● honestidade ● técnica
● presteza.

Papel Simão dá vida a suas idéias.

Se um encarte, folheto ou material de ponto-de-venda que você cria para seu cliente, não ficar bonito depois de impresso, não culpe apenas o cromo ou a gráfica.

Lembre-se que um papel de má qualidade põe a perder todo um bonito trabalho anterior.

A linha de papéis Simão existe para você se orgulhar dos trabalhos impressos que produz.

São dezenas de tipos, que vão desde o apergaminhado até os papéis especiais feitos sob encomenda.

Todos valorizando suas idéias, por mais simples que elas sejam.

INDÚSTRIAS DE PAPEL SIMÃO S. A.

Rua Lucas Obes, 627 • Fones: 63-3464 e 63-6204

