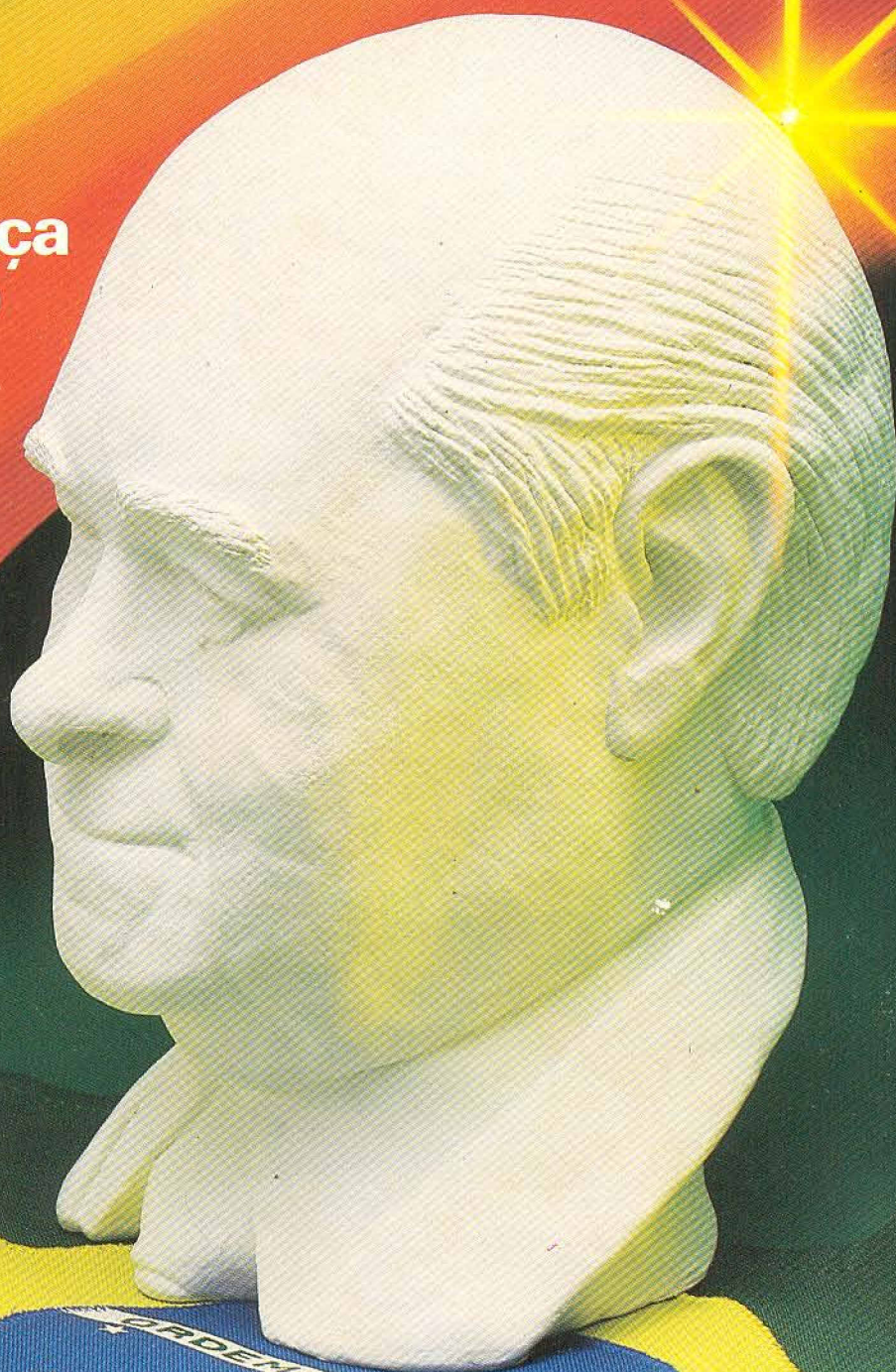


anave

anave

Ano 9 N° 37
Órgão da Associação Nacional
dos Homens de Venda em Celulose,
Papel e Derivados.

**A esperança
de um novo
amanhã.**





Sincarbon faz até 11 cópias originais para:

Diretoria



Sincarbon faz até 11 cópias originais para:

Gerência



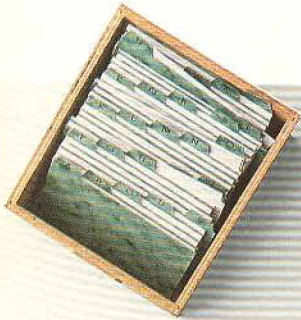
Sincarbon faz até 11 cópias originais para:

Secretaria



Sincarbon faz até 11 cópias originais para:

Processamento de Dados



Sincarbon faz até 11 cópias originais para:

Arquivo



Sincarbon faz até 11 cópias originais para:

Cobrança



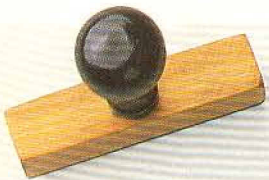
Sincarbon faz até 11 cópias originais para:

Serviços Gerais



Sincarbon faz até 11 cópias originais para:

Compras



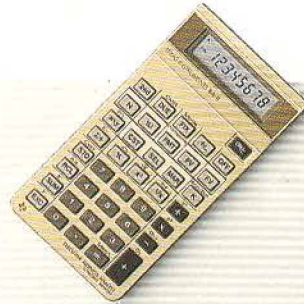
Sincarbon faz até 11 cópias originais para:

Expedição



Sincarbon faz até 11 cópias originais para:

Vendas



Sincarbon faz até 11 cópias originais para:

Financeiro



Sincarbon faz até 11 cópias originais para:

Cliente

Sincarbon é um papel autocopiativo que dá 11 cópias limpas, nítidas e legíveis, para qualquer tipo de formulário, como se fossem originais. Cópias permanentes, resistentes à luz e à umidade. Nas cores azul, preta e vermelha. Use a versatilidade de Sincarbon na sua empresa. É bom negócio.

SIN CARBON
UM PRODUTO MATARAZZO

Associados Patrocinadores

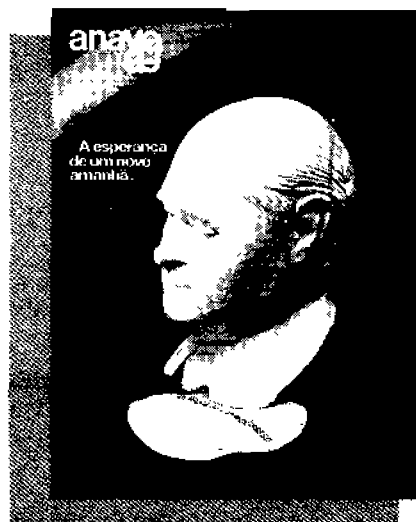
Abeto Embalagens Ltda.
 Agassete Comércio e Indústria Ltda.
 Antonio A. Nano & Filhos Ltda.
 Brasilcote Indústria de Papéis Ltda.
 Caderbrás – Ind. Brasil. de Cadernos
 Cartonagem Januense Ltda.
 Castioni & Cia. Ltda.
 Celulose Irani S/A
 Champion Papel e Celulose S/A
 Coła Streb Ltda.
 Cia De Zorzi de Papéis
 Cia. Industrial de Papéis Pirahy
 Cia. Nacional de Papel
 Cia. Suzano de Papel e Celulose
 Empax Embalagens S/A
 Fabr. Cel. Papel da Amazonia S/A – FACEPA
 Fabr. Papel Papelão N. Sra. Penha S/A
 Fornecedora de Papel Forpal S/A
 Gráfica Linel Ltda.
 Gretisa S/A Fábrica de Papel
 Hobrás Indústria de Papéis Ltda.
 Ind. Com. Artepapel Jabaquara Ltda.
 Indústria Gráfica Foroni Ltda.
 Indústria de Papel Gordinho Braune Ltda.
 Indústria Bonet S/A
 Ind. Klabin do Paraná de Celulose S/A
 Indústrias de Papel Simão S/A
 Irmãos Anitablian
 Kassuga do Brasil Indústria de Papel Ltda.
 Lalekla S/A Comércio e Indústria
 Madeireira Miguel Forte S/A
 Max Indústria de Embalagens Ltda.
 MD Nicolaus Inds. de Papéis Ltda.
 Nebraska Papéis Industriais Ltda.
 Neyde Rosa Bonfiglioli
 Ogra Indústria Gráfica Ltda.
 Papel e Celulose Catarinense S/A
 PISA – Papel de Imprensa S/A
 Propasa Produtos de Papel S/A
 Ripasa S/A Celulose e Papel
 Sacotem Embalagens Ltda.
 Samab – Cia. Ind. e Com. Papel
 Santa Maria – Cia. Papel e Celulose
 Santo Alberto Artes Gráfs. Editora Ltda.
 SchneiderPapel Embalagem Ltda.
 Tilibra S/A Comércio e Indústria Gráfica
 Waldomiro Maluhy & Cia.
 Wexpel Indústria e Comércio Ltda.

Associados Colaboradores

All Coating's Ind. Com. Revestimentos S/A
 ANAP – Assoc. Nac. Aparistas de Papel
 Asahi – Ind. Papel Ondulado Ltda.
 Braspap – Cia. Brasileira de Papel
 Escala Sete Editora Gráfica Ltda.
 Leone Consultoria Industrial Ltda.
 Marideni Embalagens e Artes Gráficas Ltda.
 Papéis Pama Ind. e Com. Ltda.
 Regispel – Ind. Com. de Bobinas Ltda.
 SPF – Coordenadoria de Negócios S/C Ltda.
 Vieira & Neves Com. Serviços Ltda.

Ano 9 Nº 37
 Janeiro/Fevereiro
 1985

Órgão da Associação Nacional
 dos Homens de Venda
 em Celulose, Papel e Derivados



NOSSA CAPA

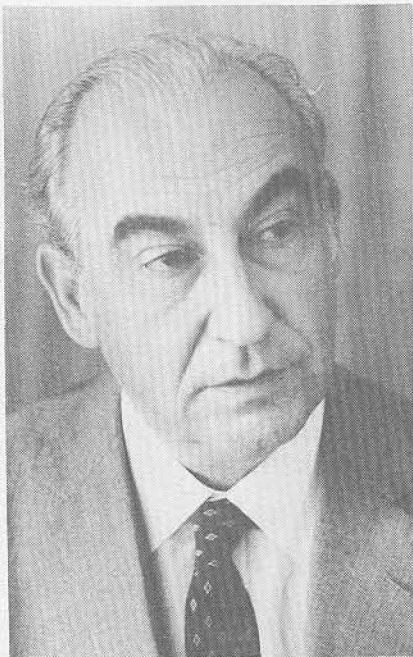
A esperança de um novo amanhã

Tancredo Neves assume a presidência do Brasil em 15 de março de 1985. Um dos maiores desafios de seu governo é a restauração da liberdade democrática que o povo brasileiro anseia e necessita. Este desafio é uma promessa do presidente eleito e a Nação otimista espera seu cumprimento, confiando em um novo amanhã.

Criação e Produção: Grafite Propaganda e Publicidade Ltda.

INDICE

Gente/Eventos	4	Klabin Investe no Meio Ambiente	18
Empresas e Negócios	7	Destaque para o Setor Florestal	23
Editorial	9	Vendedor: Uma Peça Fundamental	28
A Esperança de um Novo Amanhã	10	De Zorzi Incentiva Formação Técnica	30
A Participação do Empresário	12	Livros	33
Plano de Ação para 1985	15	Ponto de Vista	34



Ronaldo A. Guedes Pereira assume a presidência da Sociedade Brasileira de Silvicultura

Odair Ceschin, diretor da Cocelpa – Cia. de Celulose e Papel do Paraná, é o novo presidente do Sindicato das Indústrias de Papel, Celulose e Pasta de Madeira para Papel e Papelão do Estado do Paraná – Sinpacel. Ceschin substituiu o empresário Lenomir Trombini, que passou a ocupar uma das vice-presidências da entidade, ao lado dos industriais José Carlos Pisani, José Eduardo de Andrade Vieira e Renê Gomes Napoli.

A solenidade de posse, realizada na sede do Sindicato, em Curitiba, foi presidida por Altavir Zaniolo, presidente da Federação das Indústrias do Estado do Paraná – Fiep e contou com a presença de grande número de convidados, onde destacavam-se notórias personalidades. Integram ainda a nova Diretoria do Sinpacel Luiz Alberto Bettega de Pauli e Eucário Valdemar Horlle, o primeiro como secretário e o outro como tesoureiro.

Ronaldo A. Guedes Pereira, diretor da Champion Papel e Celulose S/A, tomou posse

como presidente da Sociedade Brasileira de Silvicultura – SBS, em cerimônia que reuniu grande número de personalidades do setor florestal em São Paulo. Guedes Pereira, que é também tesoureiro da Associação Nacional dos Fabricantes de Papel e Celulose, substituiu o empresário Laerte Setúbal.

Durante a solenidade, o novo presidente declarou que a contribuição da SBS para uma adequada política florestal adquire maior importância diante das perspectivas de mudança de Governo. “Se como empresários necessitamos de produtos florestais para atender à demanda industrial – disse ele – como cidadãos, temos a responsabilidade de zelar pela preservação do parco, mas valioso patrimônio nativo ainda remanescente”.

Clara Martins Pandolfo, diretora de Recursos Naturais da Sudam, também foi homenageada na solenidade, por sua destacada atuação no campo da silvicultura. Clara Pandolfo recebeu da SBS a medalha “Navarro de Andrade”.

EVENTOS

A **Cia. De Zorzi de Papéis** abriu inscrições para um curso técnico sobre celulose e papel destinado a alunos do I Grau que tenham concluído a 8ª série em 1.984 (Leia art. pág. 30).

O **Grupo Simão** reuniu centenas de crianças para ensiná-las a fazer papel manualmente nos jardins do Museu do Ipiranga. O evento recebeu o título “Venha fazer Papel a Mão” e diante da boa receptividade por parte da comunidade, o Grupo Simão pretende repetir a iniciativa em outros parques da cidade, sempre com a presença de escoteiros para ensinar a milenar técnica chinesa de produzir papel e promover brincadeiras com as crianças. Se houver condições, o próximo local será o Parque do Ibirapuera.

O **Jornal o Estado de São Paulo** fundado em 04 de janeiro de 1.875 com o antigo nome de “A Província de São Paulo”, completou 105 anos de vida independente (o jornal não considera os cinco anos em que esteve sob a intervenção do Estado Novo).

Mais de um século depois de seu surgimento, O Estado continua fiel aos princípios que levaram à sua criação: a independência e a firmeza na defesa de suas posições.

Almoço — Reunião, esta atividade promovida pela Divisão Social da Diretoria Executiva da ANAVE vem alcançando grande repercussão no setor de celulose e papel. No último almoço realizado em 05 de dezembro de 1.984, esteve presente

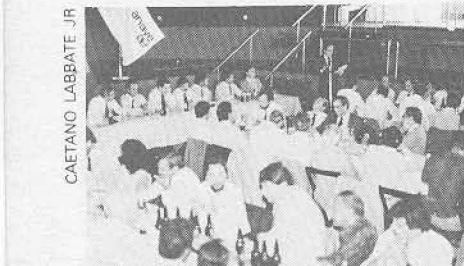
como convidado de honra, o presidente da Associação Paulista dos Fabricantes de Papel e Celulose e diretor Superintendente do Grupo Ripasa, Osmar Elias Zogbi, que falou sobre o tema “O Empresário e o Desenvolvimento Sócio-Econômico”. O próximo almoço será em 04 de março. Participe! (Leia art. pág. 12)

Anave promove palestra – em 27 de novembro de 1.984, Gastão Estevão Campanaro, gerente geral de vendas da Champion Papel e Celulose S/A, apresentou a palestra “Planejamento do Homem de Vendas” e em 23 de janeiro de 1.985, o engenheiro Adhemur Pilar Filho, diretor comercial da Papyrus Indústria de Papel S/A desenvolveu o tema “Cartões para Embalagens Impressas – Duplex – Triplex – Brancos”. As palestras fazem parte do Programa de atividades do Departamento Cultural e em 27 de março de 1.985, José Temistocles Contin, gerente administrativo de vendas da Cia. Fabricadora de Papéis, falará sobre “Formação de Preço na Indústria de Papel”. Venha Participar! (leia art. pág. 15).

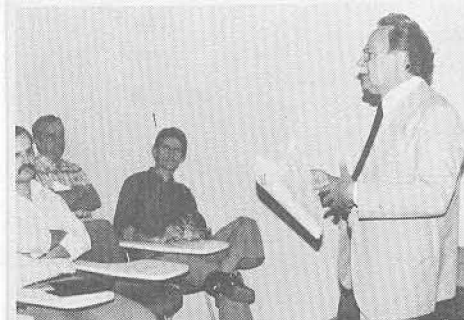
X Fórum de Análise do Mercado de Celulose, Papel de Artes Gráficas, evento tradicionalmente promovido pela ANAVE, será realizado no período de 22 a 24 de maio de 1.985, no Auditório da Escola SENAI “Theobaldo de Nigris”, localizado à Rua Bresser, 2315 – São Paulo – SP. Informações: Rua Alabastro nº 165 – Aclimação – São Paulo – SP.



Ambiente descontraído...



... antecede os almoços

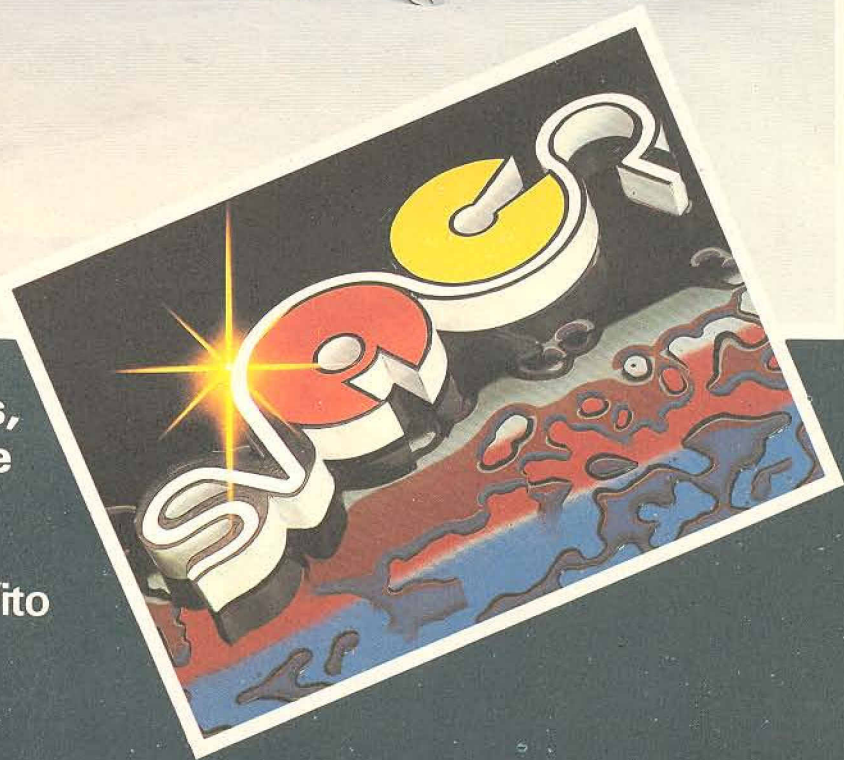


Distribuir é o nosso papel.



**Papéis, Cartões, Cartolinas,
Duplex, Chamex, Envelopes e
Bobinas.**

Estruturada para atender as exigências das gráficas, a São Vito mantém um sistema de pronta entrega, para todo o Brasil.



SÃO VITO INDÚSTRIA E COMÉRCIO DE PAPEIS LTDA.
RUA SAMPAIO MOREIRA, 200/226 - PBX 229-4477 - SÃO PAULO

Grupo De Zorzi



Cia. De Zorzi de Papéis

"SEMPRE VOLTADA AOS ESPECIAIS"

- **Linha Standard**

Print Dez - Superbond - Coruluz - Monolucido - Duplex Print Dez Revestido - Cartão Rigi Dez
Cartão Amarelo Calandrado - Higiênico.

- **Linha Especial**

Cristalex: Branco, Alfa, Cores e Opaco
Abrasivos: SB, NB e SBL
Alto Base - Artes - Onion Skin - Couche Dez - Desenho.



De Zorzi Distribuidora de Papéis S/A

- Papeis para Imprimir
- Cartolinas
- Cartão Duplex
- Cartão Triplex
- Papel Report
- Tintas
- Cadernos
- Envelopes

Fábrica: Fazenda Coruputuba - Fone: (0122) 42-2122 - Telex: 122-353 - CEP 12400 - Pindamonhangaba - SP

Sede: SÃO PAULO-SP-Rua Luiz Gama,803 Cambuci-Fone(011)279-7822-Telex (011)21218

Filiais: CAMPO GRANDE-MS (067)383-3039

PORTO ALEGRE-RS (0512)220577

RIBEIRÃO PRETO-SP(0166)25-3059

CAMPINAS-SP (0192) 311147

RIO DE JANEIRO-RJ(021) 264-3952

PASSO FUNDO -RS(054)313-3847

CUIABÁ-MT (065) 321-9522

CRISCIUMA -SC (0484) 33-1436

Indústrias Klabin do Paraná de Celulose — IKPC está investindo recursos na ordem de US\$ 2,3 milhões na implantação de uma nova unidade para tratamento secundário de efluentes no município paranaense de Telêmaco Borba. A unidade, que deverá entrar em operação no próximo mês de junho, permitirá aumentar em 60% a oxigenação dos efluentes líquidos despejados pela Indústria no rio Tibagi, afluente do Paranapanema. Segundo o engenheiro Eraldo Merlin, responsável pela área de serviços técnicos da IKPC, o projeto é baseado num sistema de filtragem biológica com ventilação natural — inédita no País — e resultou dos trabalhos de pesquisa empreendidos por técnicos daquela indústria em cooperação com a Surhema — Superintendência de Recursos Hídricos e Meio Ambiente do Paraná.

“As condições topográficas da região onde se encontra localizada a indústria não permitem a implantação de lagoas de estabilização de efluentes, uma solução comumente adotada pelas indústrias congêneres”, explica Merlin, ao ressaltar que a filtração biológica constitui alternativa técnica e economicamente viável para tratamento dos efluentes líquidos da indústria. Com a implantação da nova unidade de tratamento, a IKPC, que produziu em 1984 cerca de um milhão de toneladas de papel e celulose — estará ajustada às atuais exigências para a preservação da qualidade das águas da Bacia do Rio Tibagi. (Leia art. pg. 18)

PISA — Papel de Imprensa S/A passou a contar recentemente com a participação acionária da Sul América de Seguros, que subscreveu Cr\$ 3,3 bilhões em ações preferenciais da Cia. Parana-print de Empreendimentos Florestais, controladora da PISA.

Essa operação com a Sul América é especialmente importante por se tratar do primeiro investidor institucional privado a participar do empreendimento. As negociações foram coordenadas pela Brasilpar Comércio e Participações que também é acionista do empreendimento.

CENIBRA — Celulose Nipo Brasileira S/A, inaugurou em Belo Horizonte sua unidade de substituição de óleo, combustível por biomassa, num investimento

que, desde 1980, absorveu US\$ 40 milhões — 60% oriundos do BNDES e Finaf. Com esta nova unidade, a empresa reduzirá seu consumo de óleo combustível de 75 mil para 9,8 mil toneladas anuais, representando uma economia de US\$ 9 milhões e, ao mesmo tempo, gerando 329 empregos diretos nas suas áreas de reflorestamento. E, até 1991, a Cenibra deve concluir um projeto de expansão que visa duplicar sua capacidade de produção para um total de 700 mil toneladas anuais. O custo do projeto é de US\$ 400 milhões, incluindo a parte florestal.

Cia. Suzano de Papel e Celulose comunicou à Bolsa de Valores de São Paulo ter adquirido da ICI Participações e Comércio Ltda. 1.099.410.137 ações ordinárias e 466.929.840 ações pre-

dativas que atinge uma população de 1 bilhão de pessoas”. Roberto Ramenzoni, presidente da Papyrus destaca que “a estratégia de buscar no Exterior um novo mercado foi possível graças à expansão da área produtiva das nossas duas fábricas — em Limeira e Cordeirópolis, no Estado de São Paulo — que aumentou em 25% nossa capacidade de produção”. Ramenzoni acrescenta que, além da China, estão sendo desenvolvidas negociações com os mercados do Oriente Médio e da Ásia, e que ainda no início do ano deverão ser fechados negócios com Tóquio, Singapura e Hong-Kong.

Cia. Souza Cruz Indústria e Comércio adquiriu, em dezembro, a Cia. Industrial de Papel Pirahy. Empresa tradicional no País, a Pirahy dedica-se à fa-



Em construção o filtro biológico da IKPC

ferenciais classe A, das quais 524.253 transferíveis a partir de março de 1985, de emissão da Polipropileno S/A, pelo preço unitário de Cr\$ 7,69. As partes são signatárias do acordo de acionistas firmado em 27 de outubro de 1981. Essa aquisição teve por finalidade o cumprimento de mencionado acordo, tendo em vista o interesse da compradora nessa aquisição. Com a compra, a Suzano aumentou de 20 para 28,57% sua participação no capital votante da Polipropileno.

Indústria de Papel Papyrus S/A, colocada entre as dez maiores no ranking nacional, realizou recentemente, negociações para exportação de cartões para a China. Segundo Adhemur Pilar Filho, diretor da empresa, “Pequim é hoje um dos mais atraentes mercados para a indústria brasileira, em virtude das modificações gra-

bricação de papéis finos e especiais para o mercado interno e o externo. Dentro de seu programa de diversificação, a Souza Cruz vem há tempos considerando o setor de papel e celulose, por sua importância e dinamismo dentro da economia brasileira. Já a partir de 1974 iniciou o direcionamento de parte dos seus investimentos para esse setor, através de sua participação na Aracruz Celulose S/A, onde detém expressivos 30% do capital total.

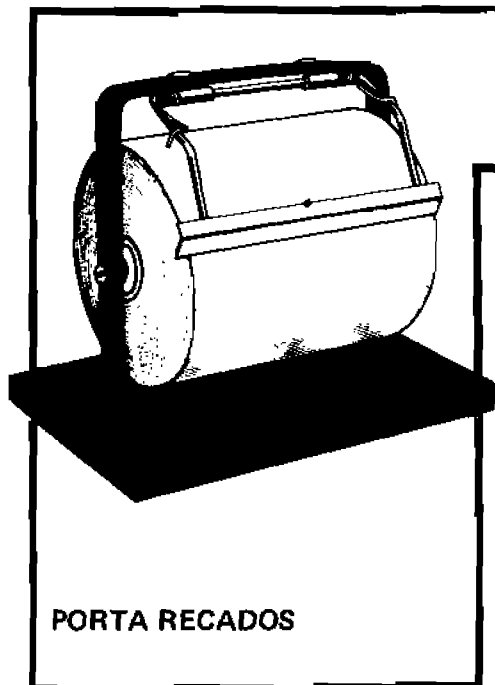
Devido às boas perspectivas, a médio e longo prazos, desse setor econômico, tanto no mercado interno como no externo, a Souza Cruz optou agora por fazer o seu primeiro investimento na área de papel, através da aquisição da Pirahy, empresa pertencente à Contab — Continental, Participações, Administração de Bens e Planejamento S/A, que por sua vez é acionista majoritária da Souza Cruz.



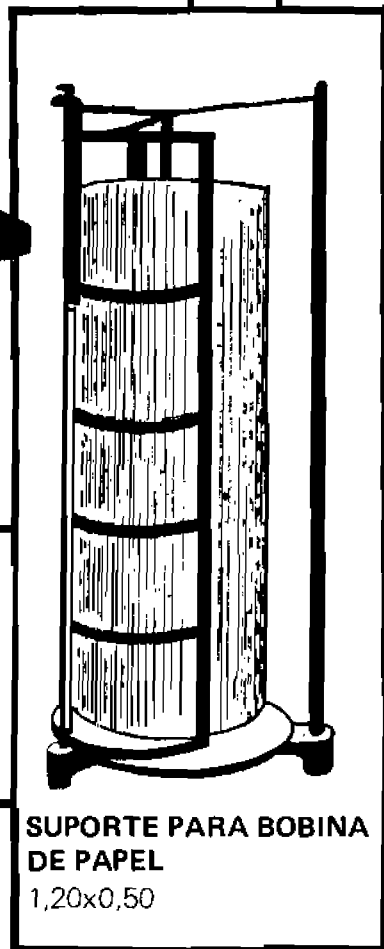
indústria de suportes **alvorada** Ltda.

Rua Santa Ângela, 849 - CEP 02727

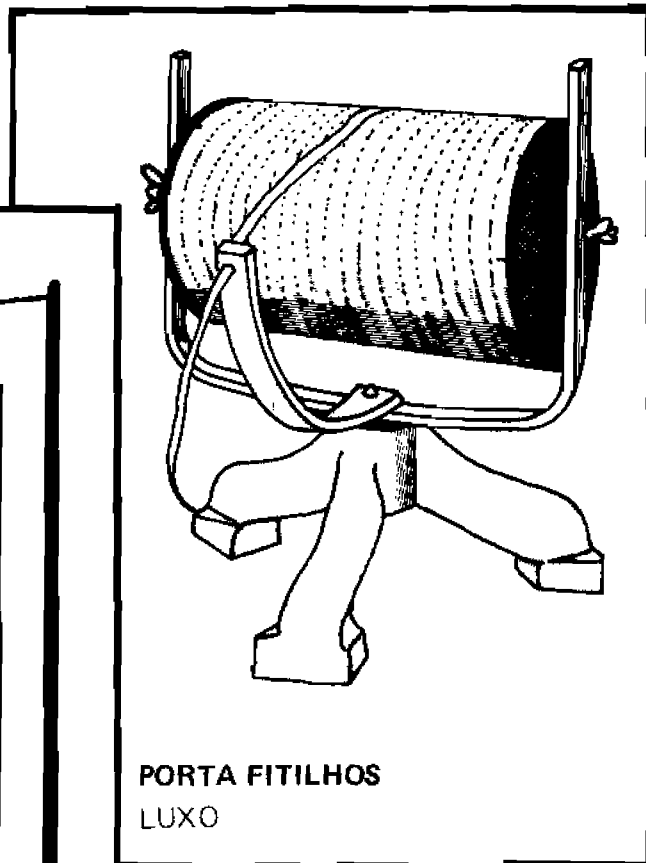
PABX: 858.1800 - São Paulo - SP



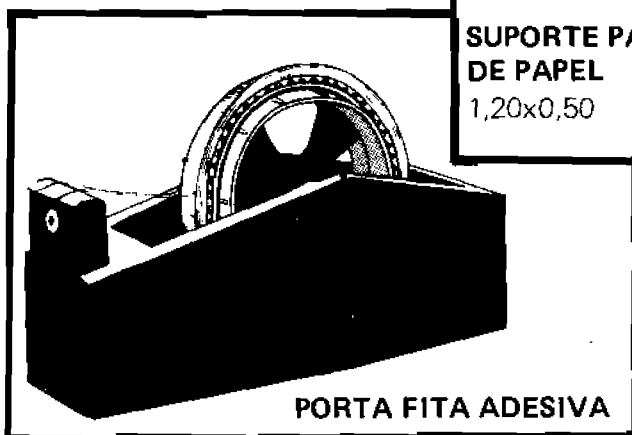
PORTA RECADOS



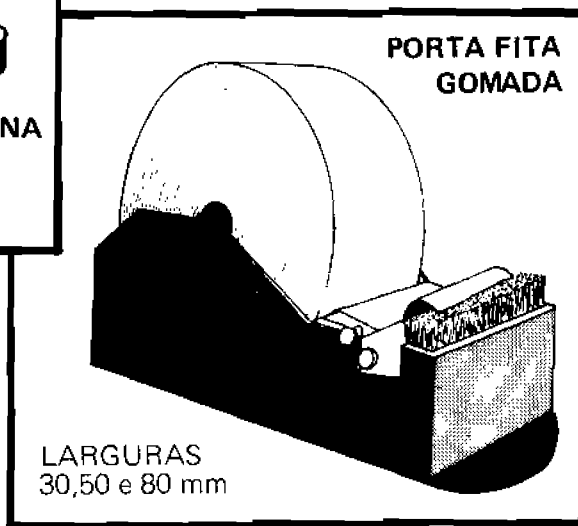
SUPORTE PARA BOBINA
DE PAPEL
1,20x0,50



PORTA FITILHOS
LUXO



PORTA FITA ADESIVA



PORTA FITA
GOMADA

LARGURAS
30,50 e 80 mm

FABRICAMOS SUPORTES EM QUAISQUER TAMANHO E MEDIDAS
PARA BOBINAS DE PAPEL.

DIRETORIA EXECUTIVA

Presidente:
Adhemur Pilar Filho
(*Papirus Ind. Papel S/A*)
Vice-Presidentes:
Carlos Pontinha Pereira
(*Cia. Suzano de Papel e Celulose*)
Hércules Coelho do Nascimento
(*Inds. Papel Simão S/A*)
Miguel Maluhy Neto
(*Waldomiro Maluhy & Cia.*)
1º Diretor Secretário:
Waldir Gomes
(*Champion Papel e Celulose S/A*)
2º Diretor Secretário:
Antonio Carlos Rigotti
(*Tilibra S/A Com. Ind. Gráfica*)
1º Diretor Tesoureiro:
Vitor Paulo de Andrade
(*Rio Branco Com. Papéis Ltda.*)
2º Diretor Tesoureiro:
Nicolau César Coimbra
(*Santa Maria - Cia. Papel e Celulose*)
Diretor Cultural:
Clayrton Sanches
(*Cia. Fabricadora de Papel*)
Diretor Social:
Wagner Alberto Assumpção
(*MD Nicolaus Ind. Papéis Ltda.*)
Diretor de Divalgação:
Caetano Labbate (*São Vito Ind. Com. Papéis Ltda.*)

CONSELHO DELIBERATIVO

Presidente:
Neuvir A.V. Colombo Martini
(*Ipanema Produtos de Papel Ltda.*)
Vice-Presidente:
Antenor Geraldo
(*Bco. Brasileiro de Descontos S/A*)
Secretário:
Antonio Julio Guimarães de Paula
(*De Zorzi Distribuidora de Papéis S/A*)

Conselheiros:

Agenor Gonzaga César (*Autônomo*); Alberto Fabiano Pires (*Inds. Papel Simão S/A*); Armando de Sant'Anna (*Ind. Matarazzo de Papéis S/A*); Celestino Fioretti (*Cia. Indl. Paulista Papéis e Papelão*); Cláudio Luiz Vieira (*Champion Papel e Celulose S/A*); Dárcio Luiz Gravina (*Cia. Fabricadora de Papel*); Dirceu de Barros Milanese (*Milapel Repres. S/C Ltda.*); Ericeu Antonio Grazziani (*Ripasa S/A Celulose e Papel*); Fernando Grassia Filho (*KSR Com. Ind. Papel S/A*); Francisco de Barros Barreto (*Ind. Matarazzo de Papéis S/A*); Jairo Joelsas (*Formakraft Ind. Com. Papel Ltda.*); José Abreu Valente (*Cia. Indl. Papel Pirahy*); José Campos Filho (*Santa Maria Cia. de Papel e Celulose*); José Tayar (*autônomo*); Luiz Gonzaga de Souza (*Ind. Matarazzo de Papéis S/A*); Manoel Cardoso de Mendonça (*Ripasa S/A Celulose e Papel*); Marco Antonio P. R. Novaes (*Agassete Com. Ind. Ltda.*); Marcos Zimmerfeld (*ANK Repres. Servs. Mercadológicos S/C Ltda.*); Mário Aparecido Spera (*Representações Spera S/A*); Oswaldo Ferrari (*Papéis e Papelaria O Grande São Paulo*); Pascoal Spera (*Representações Spera S/A*); Rogério Tadeu Sampaio Pinheiro (*Representações Spera S/A*); Rubens Knoll (*CIBRAP - Cia. Brasileira Papéis*); Werner Klaus Bross (*Samab - Cia. Ind. Com. de Papel*).

Conselheiros Natos:

Antonio Pulchinelli (*Cia. De Zorzi de Papéis*); Antonio Roberto Lemos de Almeida (*Inds. Papel Simão S/A*); Armando Mellagi (*Inds. Bonet S/A*); Ciro Torcinelli de Toledo (*Carvalho S/A Com. Papéis*); Paulo Vieira de Sousa (*Ripasa S/A Celulose e Papel*); Silvio Gonçalves (*Gretisa S/A Fábrica de Papel*).

EDITORIAL

Quando duas pessoas se encontram e trocam mercadorias, cada uma sai após essa operação com mercadorias. Se nesse encontro a troca for de idéias, aí o resultado será diferente, cada uma levará para si alguns conceitos novos que poderão num determinado momento ter uma utilidade.

Nós, através da Divisão Cultural, queremos essa troca de idéias, informações que conduzam nossos associados a uma constante evolução de conhecimentos.

Programamos para o ano de 1985 uma série de palestras. Outras poderão ser introduzidas. Enviem sugestões, elas serão bem vindas.

Participem!!!

Este ano realizaremos o X FORUM DE ANÁLISE. Já estamos programando, estruturando para que este evento seja realmente um acontecimento para nós que militamos no mercado de papel, celulose e derivados.

Desde já contamos com sua participação e agradecemos.

A DIRETORIA

EXPEDIENTE

Diretor Responsável:
Caetano Labbate

Colaboradores:
Neyde Rosa Bonfiglioli

Editora Responsável:
Gracia Martin
Reg. Prof. MT. 14.051

Produção e Impressão:
Indústria e Comércio
Gráfica Conselheiro
Ltda.

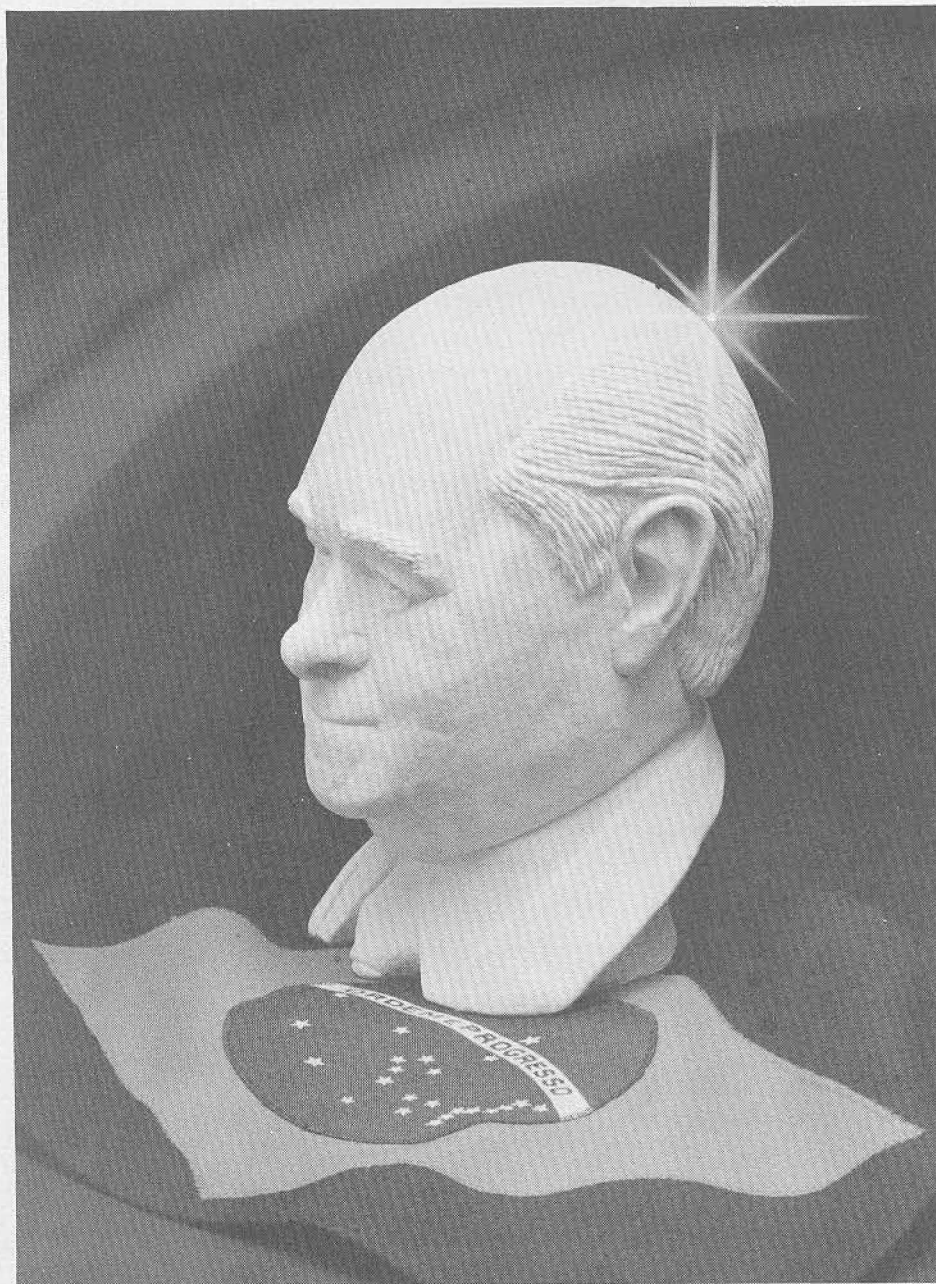
Av. Santa Catarina nº
640

Fone: 531-3022 - São
Paulo - SP

Redação e Publicidade:
Rua Alabastro nº 165 -
Fone: 279-8570 - São
Paulo - SP
Tiragem: 7.000
Exemplares
Distribuição Gratuita
Os artigos assinados são
de responsabilidade dos
signatários.

Um clima de otimismo envolve o Brasil. Temos um presidente civil no poder, Tancredo Neves. Em 15 de março nasce a Nova República.

A esperança de um novo amanhã



A eleição presidencial no Brasil é sem dúvida, um dos fatos que vem alcançando maior repercussão em nosso País. Todos acompanharam atentamente a votação no Colégio Eleitoral em 15 de janeiro passado e um clima de alegria dominou a Nação quando foi anunciado o 344º voto para Tancredo Neves, número que lhe garantiu a vitória.

Em sua ascensão, o governador mineiro levou consigo o senador José Sarney, ex-pedessista e que doravante passa a exercer as funções de vice-presidente.

Após 20 anos de militarismo e uma participação intensa na campanha por eleições diretas, processo que decorreu de uma abertura permitida pelo último presidente, João Figueiredo, é plenamente compreensível a alegria do povo brasileiro, que vê em Tancredo Neves a esperança de um novo Brasil, de uma "Nova República".

Quando em 1964 os militares assumiram o Poder, vinham com a proposta de sanar as finanças, por fim à corrupção e gerar uma "modernização" na economia nacional.

Inegavelmente, a Nação prosperou, chegando inclusive ao chamado "milagre econômico", porém, o crescimento econômico interno foi consequência de um incrível comprometimento da dívida externa brasileira.

Como consequência do comprometimento da dívida externa e da escalada dos preços do petróleo, o Brasil passou a enfrentar grandes dificuldades e hoje se encontra diante de uma grave recessão econômica, onde se verifica a mais alta inflação já registrada no País.

A influência da recessão econômica sob todos os aspectos trouxe o descontentamento para o povo brasileiro, carente da solução para os problemas que lhe aflige diretamente, como o achatamento salarial.

É nesse contexto que assume o governo no dia 15 de março, com amplo apoio popular, Tancredo de Almeida Neves.

O povo está otimista. A esperança deixou de dançar na corda bamba de sobrinha, como diz a letra da música "O Bêbado e o Equilibrista", de João Bosco e Aldir Blanc. O povo não espera milagres, mas acredita em um novo amanhã.

A volta do diálogo

Dois dias após a eleição (17/01/85), Tancredo Neves concedeu uma entrevista coletiva à imprensa. Em aproximadamente duas horas de entrevista, o presidente eleito falou sobre a maioria dos temas nacionais e internacionais que envolvem o Brasil e a partir do dia de sua posse, Tancredo garante grandes mudanças: "primeiro a mentalidade; segundo o comportamento; terceiro, o estilo de governo e quarto, o acatamento a todos os direitos e liberdade democrática".

Na entrevista Tancredo falou sobre a proposta de seu governo, "a grande tarefa de meu governo deve ser a retomada do crescimento econômico, que precisará resultar na criação de novos empregos, na melhor remuneração da força de trabalho e numa melhor distribuição da renda nacional".

Ao analisar o combate à inflação, Tancredo afirmou "a inflação tem componentes políticos, econômicos e até psicológicos; para combatê-los te-

mos que atuar simultaneamente, com a mesma força, nos três campos (...). No campo econômico, a ênfase tem que se concentrar no esforço para melhor produtividade dos gastos públicos, com combate sistemático a todo o tipo de desperdício e de despesas suntuárias; criteriosa seleção de prioridades na aplicação de recursos, privilegiando aquelas que gerem retornos mais rápidos, utilizem mão-de-obra intensiva e tenham maior repercussão social".

Sobre a política salarial, o presidente eleito declarou, "o problema salarial todos sabem, é dos mais graves, dos mais complexos em nosso País (...). Na medida em que o salário acompanha o índice inflacionário, ele inflaciona".

Como solução única para o problema dos municípios e estados, Tancredo vê a necessidade de uma "reforma tributária que vise promover uma mais justa distribuição dos recursos nacionais".

Tancredo Neves se posiciona con-

trário à moratória como solução para o problema da dívida externa brasileira. "O que precisamos - disse ele - é pagar o que devemos, é um compromisso de honra da Nação. Isso de dizer que o Brasil não é uma nação séria é uma infâmia, uma balela, uma agressão, porque não existe nenhuma nação no mundo mais séria no resgate de seus compromissos financeiros do que o Brasil. Pelo contrário, temos sido vítimas, algumas vezes, de algumas lesões à nossa economia, praticadas por outras nações capitalistas".

Tancredo manifestou voto de confiança às forças democráticas do País e falou ainda sobre diversos outros temas como reformulação partidária, reformulação do sistema de ensino, a nova constituinte, etc...

A entrevista representou a volta do diálogo entre o povo e o poder através dos meios de comunicação, que tem como função principal informar e comentar os fatos que dizem respeito à sociedade, orientando dessa maneira a formação da opinião pública.

Por: Gracia Martin

WALDOMIRO MALUHY & CIA.

FUNDADA EM 1946

COMÉRCIO DE PAPÉIS

- **IMPRIMIR • ESCREVER • IMPORTADOS**
- **ESPECIAIS • EMBALAGEM • CARTÕES**
- **CARTOLINAS • ENVELOPES • CHAM-EX**

REPRESENTANTES EM TODO PAIS

RUA DO GASÔMETRO, 931 - PBX: 292-6977 - DDD (011) 800 8822 - Telex (011) 38329 - CEP 03004 - SP

Um grande número de convidados participou do almoço promovido pela ANAVE, que teve como convidado o presidente da APFPC, Osmar Zogbi

A participação do empresário

Encerrando a programação da Divisão Social em 1984, a Diretoria da ANAVE promoveu no dia 05 de dezembro, no Salão Nobre do Ipê Clube, um almoço-reunião que contou com a presença de um grande número de convidados dos setores de celulose, papel, gráfico, caderneiro e outras áreas afins.

Dentre os presentes, destacavam-se o convidado de honra, Osmar Elias Zogbi, presidente da Associação Paulista dos Fabricantes de Papel e Celulose e diretor superintendente do Grupo Ripasa; Oswaldo Lazaretti, presidente da ABPO – Associação Brasileira do Papelão Ondulado; Ariovaldo Baccarin e Aroldo Gatti, respectivamente secretário executivo e diretor de relações administrativas da ABRASP – Associação Brasileira dos Fabricantes de Sacos de Papel.

O encontro marcou um momento de grande honra e alegria para a Diretoria de Divulgação, representada pelo diretor Caetano Labbate, quando foi apresentada e distribuída aos convidados a REVISTA ANAVE Nº 36, a primeira publicada nesta gestão. Na ocasião, Caetano Labbate afirmou:

– Como diretor de divulgação sou testemunho de que a publicação desta revista exigiu muito sacrifício e empenho de um grupo de pessoas entre profissionais e colaboradores, pois a edição de uma revista é trabalho complexo, dividido em etapas diversas e inter-relacionadas, que precisam caminhar ininterruptamente. Para nós, a elaboração deste exemplar foi um desafio vencido e isto nos causa uma grande satisfação. Ele destacou ainda, que em 1985 a Revista ANAVE será



Personalidades notórias prestigiaram

publicada bimestralmente, com conteúdo atual e do interesse de todos, “desejamos fazer viva e atuante nossa revista – disse Labbate – transformando-a numa ferramenta profissional”. Encerrando, o diretor de divulgação solicitou o apoio de todos às atividades de seu departamento.

Os convidados vibraram com a dis-



Osmar Zogbi, presidente da APFPC



Sortelo causa expectativa



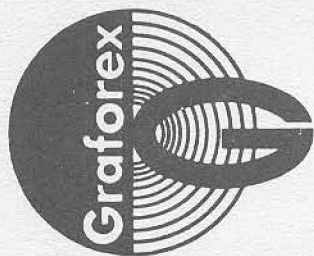
n o evento.

tribuição de alguns brindes como recordação do agradável encontro.

O Empresário e o Desenvolvimento

Para cumprir o objetivo de proporcionar nos almoços, além de lazer, um ponto de incentivo ao aperfeiçoamento cultural, a ANAVE convidou ao presidente da Associação Paulista dos Fabricantes de Papel e Celulose, Osmar Zogbi, para abordar o tema "O Empresário e o Desenvolvimento".

Segundo Zogbi, o desenvolvimento econômico somente se concretiza quando o acréscimo da produção de bens e serviços por homem hora é acompanhado por modificações na estrutura econômica e social, sendo que a responsabilidade por tal desenvolvimento não é exclusiva dos empresários privados. "Incorreríamos em erro — disse ele — se afirmássemos que o desenvolvimento econômico é função em nosso País, das decisões tomadas pelos empresários privados. Podemos sim afirmar, que o desenvolvimento pode se processar no atual estágio, por decisões à nível governamental, coadjuva-



Graforex S.a.

INDÚSTRIA E COMÉRCIO

FABRICANTE DE PAPÉIS CARBONO

EM BOBINAS - PARA FORMULÁRIOS CONTÍNUOS

EM RESMAS - PARA GRÁFICAS

EM OFÍCIO - PARA ESCRITÓRIO

RUA DEOCLECIANA, 58
PONTE PEQUENA - SÃO PAULO - S.P.
TEL. - 228-6622 - PBX

das por decisões de empresários privados”

O presidente da APFPC afirmou também, que os empresários estão conscientes de suas responsabilidades no processo de desenvolvimento econômico e social e defendeu “o atingimento da liberdade, do bem-estar, da igualdade de oportunidade, através da livre iniciativa e da justiça social, somente atingíveis através do exercício pleno da democracia representativa”.

Ao final do pronunciamento, Osmar Zogbi ponderou alguns aspectos da participação do setor de celulose e papel no desenvolvimento econômico e social do País e destacou a necessidade de se buscar o lucro através da eficiência e da produtividade e não na contenção dos níveis salariais. As idéias do convidado especial receberam evidente apoio por parte do grande público que ao final do pronunciamento, saudou ao presidente da ANFPC com calorosos aplausos. Adhemur Pilar Filho, presidente da ANAVE, apresentou a todos votos de boas festas, agradecendo pela presença.

PROGRAMA DE ATIVIDADES DA DIVISÃO SOCIAL DA DIRETORIA EXECUTIVA DA ANAVE PARA 1985

ALMOÇOS — REUNIÃO:

— A Divisão Social programou para 1985 a realização de oito almoços, que seguirão o esquema já adotado com sucesso, do ano anterior. As datas programadas são as seguintes:

04 de março	(segunda-feira)
21 de Março	(quinta-feira)
25 de Abril	(quinta-feira)
20 de Junho	(quinta-feira)
22 de Agosto	(quinta-feira)
19 de Setembro	(quinta-feira)
24 de Outubro	(quinta-feira)
05 de Dezembro	(quinta-feira)

DIA DO VENDEDOR:

— A tradicional confraternização promovida para comemorar a passagem do “Dia do Vendedor” — 1º de Outubro, será realizada no dia 05 de Outubro de 1985, sábado.

X FORUM DE ANÁLISE:

— O evento acontecerá nos dias 22, 23 e 24 de maio de 1985, no Auditório da Escola SENAI “Theobaldo de Nigris”, localizado à Rua Bresser nº 2315 — São Paulo — SP. E, ao final de cada dia de trabalho, a Divisão programou um coquetel de confraternização para os convidados.

ASSEMBLÉIA GERAL ORDINÁRIA:

— A Assembléia Geral Ordinária reúne-se anualmente no mês de maio, a fim de deliberar sobre a eleição e posse de 1/3 dos membros do Conselho Deliberativo e aprovação do relatório, balanço e contas da Diretoria. Após a realização da Assembléia, a Divisão Social oferecerá um coquetel de confraternização aos associados.



indústria ROTATIVA de papeis ltda.

Prestação de Serviços

Serviços de Cortes

+ Bobinas desde 8 m/m até 1200 m/m

+ Folhas desde 30 m/m x 40 m/m até 1200 m/m x 1700 m/m

Laminamos:

Polietileno, Polipropileno, Alumínio até 1200 m/m de largura.

Papéis Industriais

Parafinados, Gomados, Plastificados inibidores de corrosão, Crepados (baixa e alta tensão).

Papéis Comerciais:

Crepom, Embrulho personalizado, Fantasia, Sedacor (Tipo Chinesa), Papel Espelho (dobradura).

AVENIDA TOMAZ EDISON, 1384 — CEP 01140 — SÃO PAULO — SP.

BRASIL — TELEX: (011) 32592 — IRP — BR. FONE: 826-5811

A Divisão Cultural da Diretoria Executiva da ANAVE planejou uma série de atividades de grande interesse para este novo ano.

Plano de ação para 1985

Com grande êxito, a Divisão Cultural da Diretoria Executiva da ANAVE está realizando periodicamente palestras sobre diversos temas de interesse para os que exercem atividades profissionais nos setores de celulose, papel e áreas afins.

Motivado pelo interesse despertado nessas palestras e consciente de que a ANAVE tem como objetivo oferecer constante estímulo ao aprimoramento profissional, em 1985, a Divisão Cultural desenvolverá o seguinte programa:

PALESTRAS

Tema: "Influência da Normalização na Comercialização"

Apresentador: Maury Fontes Athayde, assistente do diretor comercial das Indústrias Klabin do Paraná de Celulose S/A.

Data: 06 de fevereiro de 1985.

Tema: "Formação de Preço na Indústria de Papel"

Apresentador: José Temistocles Contin, gerente administrativo de vendas da Cia. Fabricadora de Papéis.

Data: 27 de março de 1985.

Abril/Dezembro: Neste período, em datas a serem definidas e divulgadas oportunamente, serão apresentados os seguintes temas:

- "Formulários Contínuos"
- "Noções de Fabricação e Comercialização de Papéis para Auxiliares"
- "Impressão Off-Set"
- "Impressão Rotogravura"

CAETANO LABBATE JR.



Gastão E. Campanaro falou sobre o planejamento do homem de vendas

CAETANO LABBATE JR.



Um significativo público assistiu à palestra

ATIVIDADES CULTURAIS

- "Cadernos"
- "Material Fibroso"
- "Mercado Descartável"
- "Mercado de Sacos de Papel"
- "Mercado de Caixas de Papelão"
- "Propaganda"
- "Controle de Qualidade"

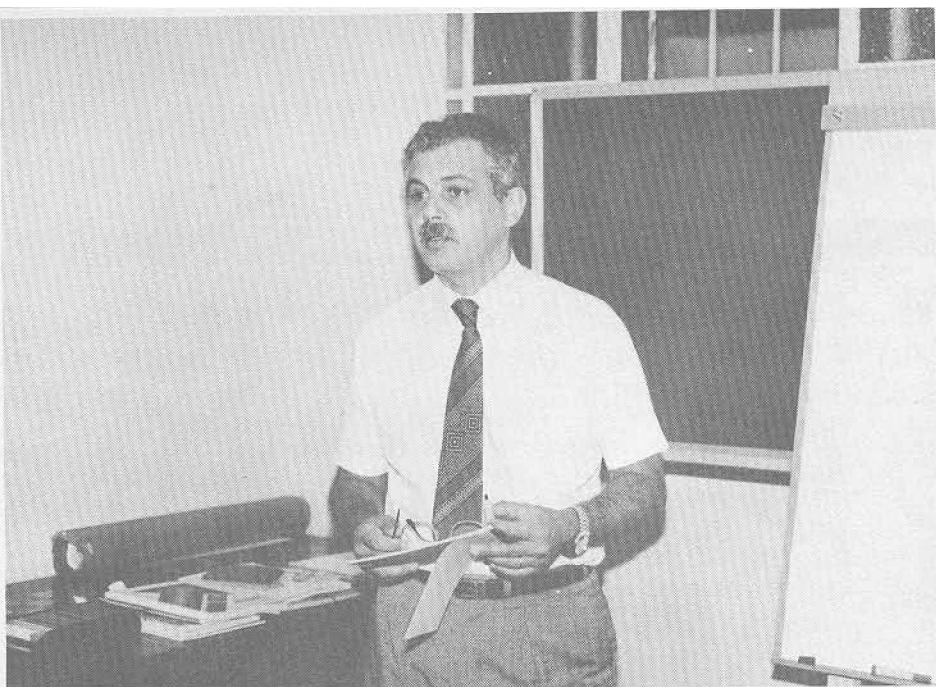
X FORUM DE ANÁLISE:

O evento será realizado nos dias 22, 23 e 24 de maio de 1.985, no Auditório da Escola SENAI "Theobaldo de Nigris", à Rua Bresser nº 2315 - São Paulo - SP.

INFORMAÇÃO: A BASE DO SUCESSO

A palestra sobre o tema "Planejamento do Homem de Vendas", apresentada pelo gerente geral de vendas da Champion Papel e Celulose S/A, Gastão Estevão Campanaro, na sede social da ANAVE, em 27 de novembro de 1984, contou com a participação de grande número de profissionais, que acompanharam atentamente toda a apresentação.

Gastão Campanaro iniciou a palestra explicando que considerando a am-



Adhemur Pilar Filho, o palestrista

plitude do universo em que opera o homem de vendas, ele deve planejar não só a sua linha de execução, mas também a sua carreira, isto é, seu sucesso profissional.

Analisando o aspecto do planejamento mercadológico, Gastão Campanaro enfatizou que o vendedor é de fundamental importância para a elaboração desse plano, por ser o canal

entre o mercado e a empresa. "Este fluxo informacional - disse ele - tem que satisfazer as necessidades do mercado e das metas organizacionais".

E, dentre outros aspectos, destacou a importância das análises do comportamento do mercado para o planejamento das atividades profissionais.

Durante toda a exposição, o palestrista destacou que o homem de ven-

RIO BRANCO

- PAPÉIS ●
- CARTOLINAS ●
- CARTÕES ●
- ENVELOPES ●
- TINTAS SUPERCOR ●

RIO BRANCO

Comércio e Indústria de Papéis Ltda.

Rua Padre Raposo, 1015 - SP - FONE 291.0377 - CEP 03118 - TELEX (011) 36.642

das deve se manter bem informado, tanto a nível geral, como setorial, o que é fundamental para se alcançar o sucesso profissional.

Ao final da exploração foram esclarecidas as dúvidas de todos os participantes.

CARTÕES PARA EMBALAGENS

A primeira palestra realizada no ano de 1985, versou sobre o tema "Cartões para Embalagens Impressas - Duplex - Triplex - Brancos" e foi apresentada no dia 23 de janeiro, na sede social da ANAVE, pelo engenheiro Adhemur Pilar Filho, diretor comercial da Papyrus Indústria de Papel S/A e presidente da Diretoria Executiva de nossa entidade.

A palestra contou com a participação de um significativo público e alcançou pleno sucesso.

Dentre outros aspectos, Adhemur Pilar Filho explicou quais os tipos de materiais utilizados na fabricação de cartões e como é o funcionamento das diferentes máquinas usadas na produção.

Ele falou também, sobre a importân-



CAETANO LABBATE JR.

Sucesso na palestra sobre Cartões para Embalagens Impressas

cia da refinação das fibras, fazendo um parâmetro entre os processos antigos e modernos (cone e disco) de refino; e sobre os tipos de acabamentos superficiais apresentados nos cartões e a influência nos processos de impressão.

Em outro tópico, o palestrista comentou a utilização dos cartões e finalmente abordou aspectos relacionados à comercialização, explicando

que os preços são controlados pelo CIP (Conselho Interministerial de Preços), não havendo portanto, grande variação de uma fábrica para outra.

No transcorrer da palestra, os participantes indagaram sobre a suas dúvidas e foram esclarecidos pelo apresentador, o que tornou o encontro bastante proveitoso.

Fotolitos a Laser.

Grasite

FOTOLITO

**A qualidade
que seu impresso
merece.**

**RUA MESQUITA, 107
FONES: 270-2958 - 278-7342**

REPORTAGEM

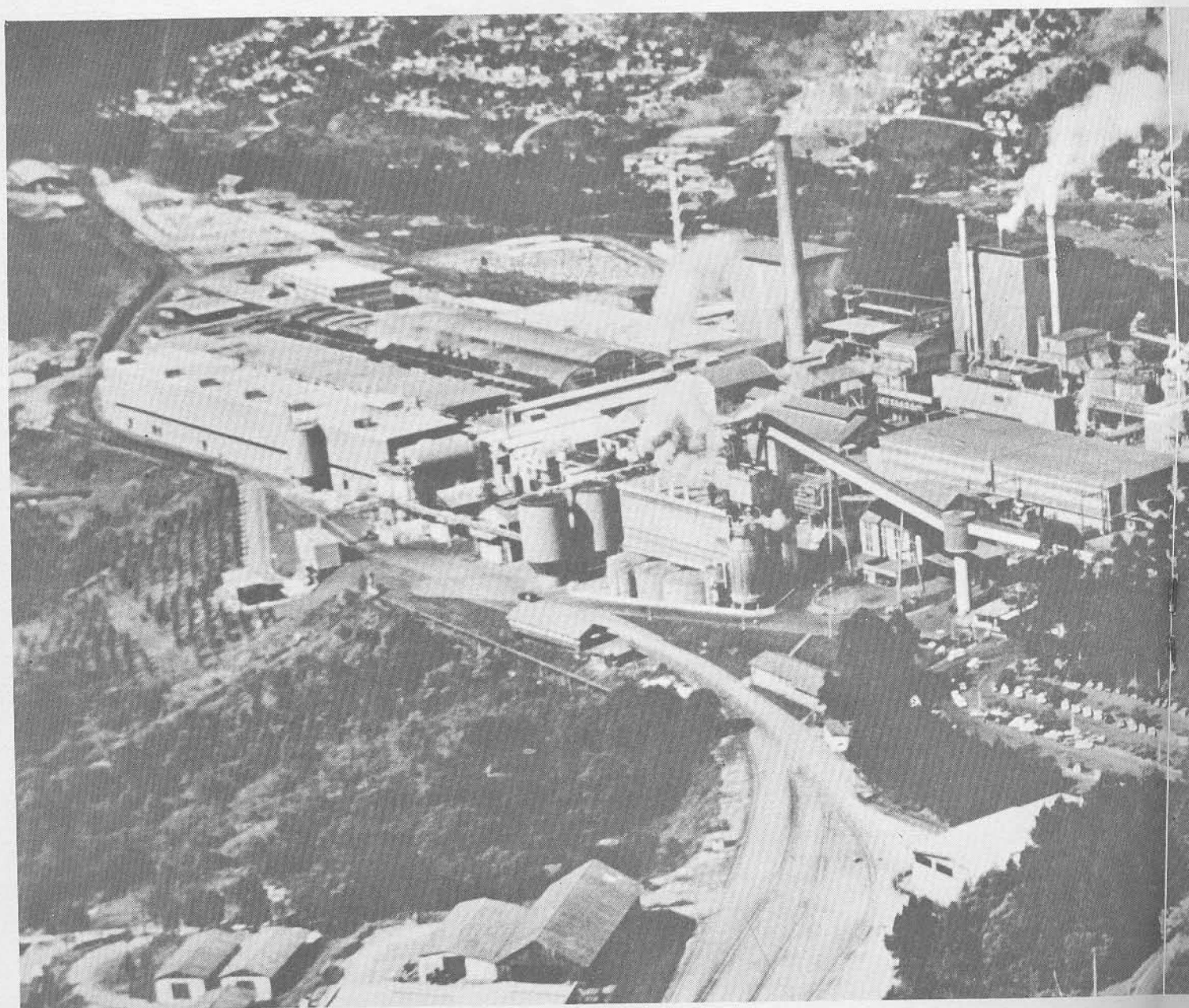
A Klabin do Paraná recebeu o "Prêmio de Mérito da ABCP" por um projeto destinado à preservação das águas do Rio Tibagi.

Klabin investe no meio ambiente

Um grande esforço vem sendo desenvolvido em nosso País por parte de diversos segmentos sociais e produtivos, no sentido de se preservar o meio ambiente, já bastante comprometido pelo desenvolvimento industrial.

Os setores de celulose e papel, conscientes da gravidade do fato, procuram promover o desenvolvimento sem contudo, comprometer o meio ambiente. Com este empenho, resultados altamente positivos estão sendo alcançados e há alguns trabalhos que merecem destaque e atenção especial.

Um destes trabalhos, constitui-se em uma nova unidade para tratamento secundário de efluentes que está sendo im-



plantado pelas Indústrias Klabin do Paraná de Celulose S/A – IKPC, no município paranaense de Telêmaco Borba, visando aumentar em cerca de 60% a oxigenação dos efluentes líquidos daquela empresa que são despejados no Rio Tibagi, afluente do Paranapanema.

O trabalho, coordenado por equipes lideradas pelos técnicos Ricardo Coraiola, da IKPC e Urivald Pawlowski, da Surhema, teve sua eficiência comprovada em minuciosos testes realizados em escala piloto na própria unidade industrial da IKPC e mereceu o primeiro lugar, entre os mais de 100 trabalhos técnicos julgados na 17ª Convenção Anual da ABCP – Asso-

ciação Técnica Brasileira de Celulose e Papel, realizada em novembro último, sendo destacado com o “Prêmio de Mérito da ABCP”.

O projeto, baseado num sistema de filtração biológica com ventilação natural, é inédito no setor e no país e resultou dos trabalhos de pesquisas desenvolvidos durante 14 meses por uma equipe de engenheiros da IKPC e da Surhema – Superintendência de Recursos Hídricos e Meio Ambiente do Paraná.

Avaliação Piloto

Após levantamento das condições dos usos preponderantes das águas da

Bacia do Rio Tibagi, a Surhema o enquadrando como “Classe 2” e como resultado apresentou exigência no sentido de limitar a carga industrial para IKPC a 9 t DBO 5/dia.*

Por ocasião do seu recente projeto de expansão da unidade fabril de Telêmaco Borba, visando um aumento na produção de 650 t/d para 1100 t/dia de produtos acabados, a indústria já havia implantado medidas visando a redução das cargas poluidoras, com a adoção dos seguintes equipamentos:

- Nova planta de preparo de madeira, com descascadores a seco;
- Nova fábrica de celulose com digestor contínuo e nova lavagem de polpa;
- Caldeira de recuperação dos produtos químicos, com capacidade para processar 1100 toneladas de sólidos por dia;
- Desativação da fábrica de celulose sulfito;
- desativação da linha de pasta mecano-química;
- Instalação do tratamento primário dos efluentes;
- Melhoria nos sistemas internos de águas, com maior fechamento dos circuitos das máquinas.

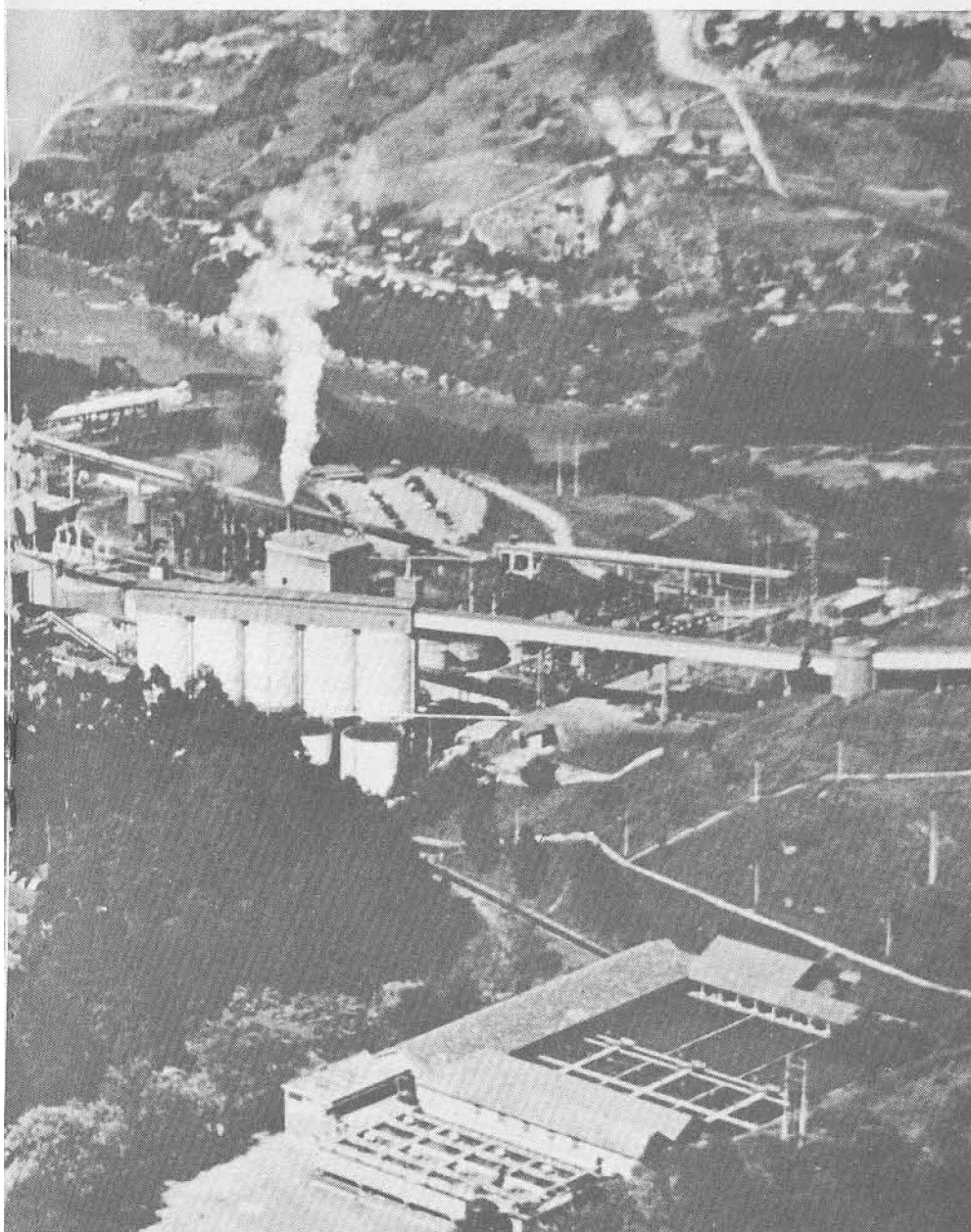
Com as medidas acima adotadas, verificou-se uma redução de 83% na carga poluente, resultando uma carga residual de 22 t DBO 5/dia acima do exigido pela Surhema.

O tratamento secundário dos efluentes industriais tornou-se então imperativo. “Devido às condições topográficas da região onde se encontra localizada a indústria – explica o engenheiro Eraldo Merlin, responsável pela área de serviços técnicos da Klabin – não poderíamos implantar lagoas de estabilização para os efluentes, solução comumente adotada pelas indústrias congêneres”, concluiu-se então, pela necessidade de avaliação do processo de filtração biológica com ventilação natural em escala protótipo, a fim de se obter os parâmetros adequados para o dimensionamento do projeto.

Merlin ressalta a importância da cooperação com a Surhema, que permitiu encontrar na filtração biológica uma alternativa técnica e economicamente viável para tratamento dos efluentes líquidos da empresa, enquadrando-a assim, nas atuais exigên- ▶

*DBO – Demanda Bioquímica de Oxigênio

**Klabin investe
Us\$ 2,3 milhões na preservação
do meio ambiente**



REPORTAGEM

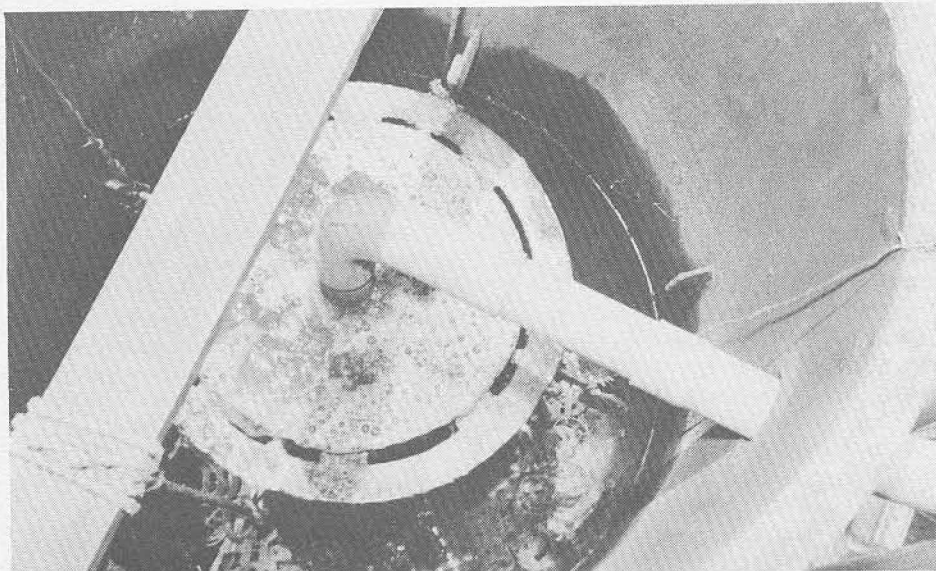
cias para preservação da qualidade das águas da Bacia do Rio Tibagi.

Cooperação Empresa/Governo

A experiência levou à conclusão de que é possível atingir-se a eficiência necessária para tratamento de efluente industrial via filtragem biológica.

O engenheiro Merlin, em entrevista, fez questão de destacar a importância para a indústria nacional de incentivar a pesquisa na área de preservação do meio ambiente, desenvolvendo tecnologia própria, adaptada às reais exigências e condições brasileiras. Em sua opinião, "o bem estar da sociedade é interesse tanto do Governo, quanto da empresa privada, por esse motivo é de fundamental importância a cooperação empresa/governo".

A nova unidade de tratamento das Indústrias Klabin do Paraná de Celulose S/A deverá entrar em operação a partir de junho de 1.985, e segundo informou Merlin, exigirá investimentos na ordem de US\$ 2,3 milhões.



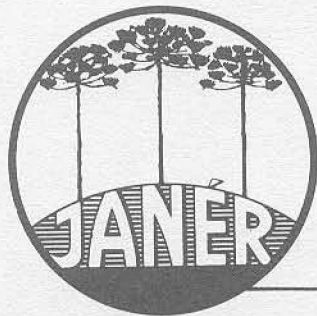
Projeto piloto do filtro biológico da IKPC

A Klabin do Paraná, em conjunto com suas subsidiárias, está classificada entre as 100 maiores produtoras de papel e de celulose do mundo, segundo a Revista "Pulp and Paper International" (a única na América Latina a alcançar essa colocação), proporcionando 18.000 empregos diretos. Em 1.984, este grupo industrial produziu cerca de um milhão de toneladas de

papel e celulose.

Como a Klabin, as demais empresas do setor celulósico-papeleiro mantêm seus olhos atentos para a importante tarefa de preservação ambiental, estando constantemente abertas para a análise conjunta e para o diálogo com os órgãos responsáveis pela solução deste grave problema.

POR GRACIA MARTIN



Cia. T. Janér
Comércio e Indústria

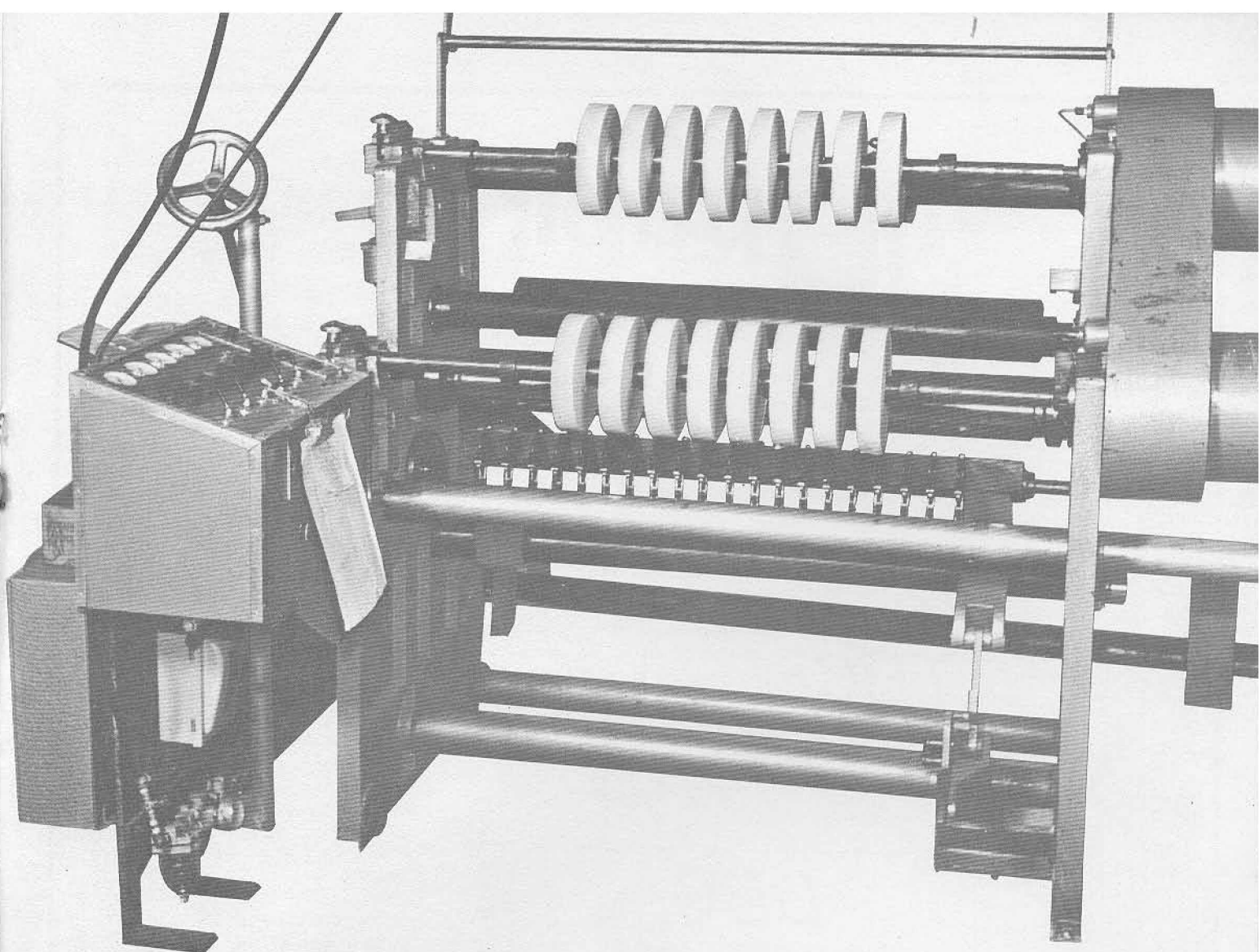
- PAPEL PARA IMPRENSA
- PAPEL PARA LIVROS E REVISTAS
- CELULOSE PARA INDÚSTRIA DE PAPEL

FILIAL: São Paulo

Av. Henry Ford, 811/833
Tel.: 273-6011 PABX
Telex 011/22945 "JANER"

MATRIZ: Rio de Janeiro

Outras Filiais em Porto Alegre,
Belo Horizonte, Curitiba, Recife,
Salvador e Brasília.



PAPÉIS CORTADOS PARA FINS INDUSTRIAIS

- CORTAMOS PAPÉIS ESPECIAIS, PARA QUALQUER FINALIDADE INDUSTRIAL.
- BOBINAS PARA FOLHAS (SOBRE CONSULTA).
- EM BOBINAS DE 1.000 m/m ATÉ 15 m/m, DIÂMETRO ATÉ 1.000 m/m.
- **MÃO-DE-OBRA** ou **MERCADORIA PRÓPRIA**
- PARA FINS **ELÉTRICOS**, EMBALAGENS DE **FÓSFOROS**, **CABOS**, **FIOS**, ETC... (PREÇO SOBRE CONSULTA).

OBS.: — NÃO SOMENTE PAPÉIS, COMO OUTRAS MATÉRIAS PRIMAS SIMILARES.



AGASSETE - Comércio e Indústria Ltda.

Rua Cel. Emidio Piedade, 273 - Pari - SP

Fones: 292-6377 - 93-5086

CONSULTE-NOS SEM COMPROMISSO



Todos sabem que a **papirus** é uma empresa fabricante de cartões, processando a reciclagem de papéis usados, e para isso possui uma sofisticada tecnologia considerada das melhores e mais atualizada.

Porém o que alguns ainda não sabem é que, após muitas experiências, a **papirus** conseguiu atingir um padrão de qualidade em seus cartões que está atendendo as necessidades dos consumidores de forma surpreendente.

Se você ainda não teve a oportunidade de conhecer estes novos cartões solicite amostras e comprove.

TBC

TRIPLEX BRANCO COUCHÉ
TRIPLEX BOARD · COATED

DBC

DUPLEX BRANCO COUCHÉ
DUPLEX BOARD · COATED

DBF

DUPLEX BRANCO
DUPLEX BOARD · UNCOATED

CTL

CARTÃO MARRON
CARDBOARD BROWN

papirus indústria de papel s.a.

01452 — Av. Brig. Faria Lima, 1058 - 9º/10º and. - Cx. Postal 4523 — São Paulo
Telex (011) 25862 — PAPI — BR — Telefone: (011) 813-1011

O setor de celulose e papel preocupa-se com as consequências de uma possível escassez de madeira em nosso país.

Destaque para o setor florestal

Por: Gracia Martin

Ronaldo Algodual Guedes Pereira, presidente da Sociedade Brasileira de Silvicultura, diretor da Champion Papel e Celulose S/A e tesoureiro das Associações Nacional e Paulista dos Fabricantes de Papel e Celulose, nesta entrevista que concedeu à REVISTA ANAVE no mês de fevereiro fala sobre diversos aspectos relacionados aos setor florestal brasileiro e numa avaliação deste segmento alerta para a consequente escassez de madeira, que poderá comprometer o esquema de substituição energética do setor celulósico-papeleiro, que em quatro anos substituiu 60% do seu consumo de derivados de petróleo por fontes alternativas.

ANAVE — *O senhor poderia fazer uma avaliação do desenvolvimento do reflorestamento em nosso país nos últimos cinco anos?*

GUEDES PEREIRA — Uma avaliação rápida do reflorestamento nos últimos cinco anos mostra que o setor entrou na década de 80 com uma área de plantio aprovada pelo Instituto Brasileiro de Desenvolvimento Florestal — IBDF, da ordem de 450.000 ha anuais, caindo lamentavelmente para 250.000 ha nos dois últimos anos.

Por outro lado, alguns produtos de origem florestal, tais como celulose e papel, tiveram no período um aumento de produção em torno de 37% e 25% respectivamente.

No tocante à área tecnológica, foram notados avanços valiosos como por exemplo, em produção de mudas, em manejo e melhoramento em consequência de uma crescente atuação dos órgãos de pesquisas, tanto os da área pública como privada.

ANAVE — *Quais as influências do quadro atual no desenvolvimento brasileiro?*

GUEDES PEREIRA — O que mais de

perto se nota, é a contribuição atual das exportações dos produtos de origem florestal à nossa balança comercial, que ao encerrar 1984, apresentavam a marca recorde de 1,1 bilhões de dólares.

Exportações como de celulose e papel, atingiram volumes da magnitude de 950 mil e 670 mil toneladas respectivamente, equivalente a 800 milhões de dólares.

No que tange aos empregos diretos proporcionados pelo setor florestal, cabe mencionar que mantém atualmente perto de 300 mil trabalhadores. **ANAVE** — *A escassez de madeira em nosso país poderá comprometer o esquema de produção de celulose e o programa de substituição energética do setor de celulose e papel?*

GUEDES PEREIRA — Com toda a certeza a escassez de madeira poderá comprometer o esquema de produção de celulose e o programa de substituição energética existentes, visto ser esta matéria prima vital para o setor. Convém lembrar que o consumo anual de papel no Brasil ainda é um dos mais baixos do mundo — 25 Kg. per capita — que existe uma meta de se minimizar as nossas exportações, onde a nossa ce- ▶



ENTREVISTA

lulose e papel tem condições de competir com vantagens no mercado internacional e por último, lembrar também, que existe uma séria política de substituição de óleo combustível por biomassa. O reflexo portanto, de uma eventual escassez de madeira, fará com que o setor de celulose e papel fique numa situação delicada quanto à certeza de se vencer esses desafios.

ANAVE – *Na sua opinião, quais os fatores que geraram a atual situação do setor de reflorestamento?*

GUEDES PEREIRA – De uma forma bem resumida, poderíamos citar que pelo menos dois fatores contribuíram e vem contribuindo para alarmar o setor de reflorestamento: primeiro, a redução havida na área de cartas – consultas aprovadas pelo IBDF conforme exposto no início, já que a citada média de 250 mil ha anuais tornará impossível alcançar a meta de 16 milhões ha. dentro dos próximos 15 anos, projetada para satisfazer todas as nossas necessidades futuras; segundo, a inexistência praticamente total de recursos financeiros disponíveis nas institui-

ções de crédito, numa forma de pagamento compatíveis com as características do empreendimento florestal.

ANAVE – *Existe uma política florestal nacional?*

GUEDES PEREIRA – Dizer que absolutamente nada existe em termos de uma política nacional não seria correto. Na realidade existe um Código Florestal datado de 1.965, e ainda não regulamentado, além de decretos e portarias que na verdade não cobrem todas as necessidades requeridas por um país de extensão continental como o nosso.

Uma política florestal nacional mais abrangente, que abordasse por exemplo as peculiaridades de uma região amazônica, de um nordeste que importa praticamente toda a madeira de que necessita, e de uma região sudeste – sul onde existe uma acirrada competição pelo reflorestamento existente, seria então a desejada.

ANAVE – *É possível conciliar-se a preservação das florestas naturais existentes em nosso território e a exploração de madeira necessária ao desenvolvimento social e econômico do país?*

GUEDES PEREIRA – A precária distribuição de determinadas áreas refloresta-

das e a imperfeita localização das fontes de consumo em relação às grandes extensões de florestas naturais, torna impraticável admitirmos a intocabilidade dessas últimas. O que deve ser executado, é uma política racional de exploração das matas nativas, fundamentada em preceitos técnico-econômicos de ordenamento florestal, aliada a um bem elaborado programa de incentivos ao reflorestamento, para atender economicamente as indústrias do setor.

ANAVE – *Como deve se comportar o empresariado para que a escassez de matéria prima vegetal não venha a prejudicar o desenvolvimento?*

GUEDES PEREIRA – O empresário florestal consciente reconhece que a existência das florestas como fonte supridora de sua mais importante matéria prima funciona como um elemento redutor de riscos, garantindo a continuação de seus negócios. Deve portanto, acionar internamente mecanismos para alcançar uma contínua melhoria de produtividade, bem como, sensibilizar os órgãos públicos competentes quanto à absoluta necessidade do setor contar com uma política florestal voltada para a sustentação da indústria de produtos florestais. ▶

**O TELEFONE DO BRINDE
INTELIGENTE**

247.6936

use papel como brinde

ASTA REPRESENTAÇÕES LTDA.

***Antes de construir um
grande nome
foi preciso construir
um grande banco.***

auxiliar

Um grande banco não se faz da noite para o dia. Com tradição e experiência de mais de 50 anos, o Auxiliar é um dos principais bancos brasileiros. Empresa líder da Corporação Bonfiglioli, um dos maiores grupos de capital privado do país, o Auxiliar está presente no exterior e em todo o território nacional, participando ativamente nos setores básicos da economia: agricultura, pecuária, importação, exportação, informática, construção civil e indústria. Auxiliar. É isso que faz um grande banco.



ENTREVISTA

ANAVE – *E qual deve ser a participação do Governo?*

GUEDES PEREIRA – O empreendimento florestal, tendo por principal característica o longo prazo de maturação, requer tratamento especial no âmbito da apreciação econômico-financeira. É praticamente universal o conceito de que o produto florestal, dado aos muitos anos de sua preparação, traz consigo uma moderada taxa de rentabilidade. Consequentemente, de forma a motivar a perpetuar a atividade florestal, para a plena satisfação de bens básicos à população, tem sido norma generalizada de muitos países do mundo, dispor de uma política de incentivos à prática florestal.

Daí portanto, acreditarmos ser de vital importância a participação do governo através de medidas que dêem condições totais de desenvolvimento ao setor.

ANAVE – *Existe alguma entidade desenvolvendo estudos visando o futuro do reflorestamento?*

GUEDES PEREIRA – O que na realidade existe, é uma série de entidades

de classes representativas do segmento florestal, na sua maioria voltadas ao objetivo de salientar ao Governo a importância econômica do setor, para então, reafirmar a premente necessidade de no mínimo manter as atuais regras de incentivos. Outras, mais preocupadas com aspectos conservacionistas, procuram destacar os benefícios indiretos das florestas, tais como, proteção às nascentes, recreação, preservação da flora e da fauna, e finalmente, aquelas especificamente ligadas a problemas regionais como as que defendem um tratamento próprio para a região amazônica. A nossa SBS, pela própria forma abrangente de atuação, procura dentro do possível, coordenar e representar junto aos órgãos responsáveis estas mais diferentes correntes de interesse.

Cite-se ainda uma gama de institutos de pesquisas, prioritariamente preocupados com o aumento da produtividade das florestas implantadas.

ANAVE – *O senhor poderia nos falar alguma coisa sobre algum desses estudos em especial?*

GUEDES PEREIRA – No momento, ocorre-me lembrar que o trabalho mais divulgado entre os estudos visando o futuro do reflorestamento tem sido o

relatório "Brasil Florestal Ano 2.000", publicado em 1.982 e que muito sabiamente traçou diretrizes capazes de impulsionar o setor florestal brasileiro para o lugar que merecidamente lhe é reservado.

ANAVE – *Na sua opinião, como será o futuro do setor florestal em nosso país?*

GUEDES PEREIRA – Não tenho dúvidas em afirmar que cabe ao setor florestal brasileiro uma posição de destaque dentro da economia do país. Imensas áreas a serem ocupadas, clima adequado, disponibilidade da mão-de-obra, especialistas sendo graduados em doze escolas de engenharia florestal, excelentes centros de pesquisas, baixo consumo per capita de produtos de origem florestal, demonstram, de maneira inequívoca, nossa grande vocação florestal e um imenso potencial a ser desenvolvido para atender não apenas ao crescente consumo interno, como também ampliar nossa participação no mercado mundial.

Para tanto, torna-se imprescindível o apoio governamental face aos vultuosos investimentos necessários na implantação de quase todas as indústrias de base florestal, aliada ao ciclo longo de produção de matéria prima básica.

fábrica de papel santa therezinha s.a.

UNIDADE PENHA

Fone: 295-3411 PABX

Cx. Postal 14.707 - CEP 03630

Telex 011-25486 FPST BR

End. Telegráfico:

PAPERMILL:

Rua Aracati, 275 - São Paulo

Linha Industrial

Auto-cópia

Base para Carbono

Guardanapo

Seda

Monolúcido

Kraft e Fine Kraft

Flor Post Monolúcido

Seda Cores

Papéis Especiais

UNIDADE FADLO HAIDAR

Fone: 433-3657 PABX

Cx. Postal 273

CEP 12900

Rodovia Capitão

Barduino, Km. 98

Bragança Paulista

Linha de Consumo

Higiênicos:

Charme - Personal - Pétala

Guardanapos:

Snob - Santepel

Lenços:

Kiss e Ego





**GRÁFICA
LINEL
LTDA.**

**ESPECIALIZADA
EM:**

- **FOLHINHAS**
- **CALENDÁRIOS**
- **PREÇOS ESPECIAIS PARA
REVENDEDORES.**

273-0044 • PBX

Rua Bom Pastor, 2612/2662 - CEP.: 04203
Caixa Postal: 42557 — São Paulo - SP.

O homem de vendas é de fundamental importância no mecanismo do marketing desenvolvido pelo setor de celulose e papel

Vendedor: uma peça fundamental

Marketing é uma atividade que nos últimos anos vem se desenvolvendo ascendentemente no setor de celulose e papel. Num conceito amplo, marketing tem por objetivo adequar os produtos às necessidades do mercado. Nas empresas as áreas de marketing e comercial devem se manter em perfeita sintonia: para ambas o problema fundamental é a venda; o aumento da demanda dos produtos com os quais trabalham e a formação e manutenção de uma imagem de respeito perante o setor com relação a seus produtos.

Para o cumprimento dessas premissas, a área de marketing desenvolve um planejamento estratégico e procura, segundo o gerente de marketing da Indústria Matarazzo de Papéis S/A, "orientar a área comercial no sentido de que cada venda realizada dê o melhor retorno para a empresa".

Assim, uma das maiores senão a maior responsabilidade dos profissionais de marketing é desenvolver um planejamento traduzindo as expectativas do mercado e delineando as atitudes e posições a serem tomadas com o objetivo de atender às necessidades do mercado, construindo uma imagem positiva da empresa que o produto representa.

Para elaboração do planejamento de marketing há etapas simultâneas. A primeira envolve a avaliação dos produtos fabricados (os produtos são analisados um a um e são analisados também, os segmentos que eles atingem); na segunda etapa é feita uma análise a nível de concorrência e finalmente um estudo do mercado onde os produtos são colocados e das tendências do mercado atingido.

Coleta de dados

O planejamento de marketing resulta

da conciliação dos dados coletados a nível de mercado, a nível de produção...

Neste contexto surge a figura do vendedor, que na opinião do gerente de marketing do Grupo Ripasa, Gerson Sidney Jorge Netto, "é um homem de marketing. É uma pessoa que planeja, controla, promove e propaga a venda"



Gerson Sidney Jorge Netto, gerente de marketing do Grupo Ripasa

e ele explica:

— Quando ele está procurando um novo cliente para vender o produto, ele está fazendo um trabalho de marketing, ele está desenvolvendo o mercado. Ou então, quando ele tenta descobrir o que um determinado cliente deseja em função de um produto que atenda a necessidade dele, ele está desenvolvendo um produto.

Mas Jorge Netto alerta para o fato de que "a maioria dos vendedores sempre fizeram esse trabalho de marketing, muitas vezes inconscientemente". Diante dessa afirmação, Francisco Barreto ressalta que deve existir uma preocupação constante na área de marketing com relação à conscientização do vendedor da importância que ele tem. Na opinião de Barreto, isso deveria ser um trabalho a nível de Setor, "tudo que marketing desenvolve no sentido de facilitar a venda, visa atender os interesses do setor e da empresa".

Marketing enfoca o vendedor

Para o gerente de marketing do Grupo Ripasa:

— O vendedor representa tudo para a área de marketing. O vendedor é um homem de marketing, porque ele faz propaganda e ajuda o planejamento. Ele participa da pesquisa de mercado; participa das informações a nível de controle para que se possa saber onde tem que se alterar ou não e participa muito no próprio planejamento, porque ele é quem pode informar quanto um determinado cliente pode consumir de cada produto, até que ponto o cliente pode aumentar o consumo de determinado produto...

Explicando a função do vendedor em um conceito mais amplo, Jorge Netto argumenta:

— Quando se faz um plano de marketing você por exemplo, aumenta a participação de um determinado produto em determinado segmento, isso é viabilizado a nível de volume e

NÓS TEMOS A SOLUÇÃO

*Se Papéis Confidenciais
como:- ARQUIVO MORTO,
CHEQUES, RELATÓRIOS e
APARAS DE PAPEL
VELHO em geral,
são a sua preocupação
FALE CONOSCO
APARAS VILLENA
OS COMPRA
e oferece a mais
alta tecnologia,
na destruição desses papéis
e, para sua maior segurança,
na sua presença.*

**EQUIPAMENTOS
MODERNÍSSIMOS
ÚNICOS NO BRASIL.**

APARAS VILLENA LTDA.

PABX:- 858-3166

DEP. DE COMPRAS

tamento de dados. Uma coisa importante é que o vendedor tenha consciência da responsabilidade que lhe cabe como fonte de informação.

Casos particulares

Claro que cada empresa tem uma estrutura organizacional, porém, em qualquer que seja a estrutura, o relacionamento entre as áreas de marketing e vendas é bastante profundo e necessário.

Sidney Netto declara que no Grupo Ripasa "sempre houve a maior disposição do pessoal de vendas no sentido de colaborar e acompanhar aquilo que é planejado por marketing. Todas as vezes que precisamos contar com eles para elaboração de qualquer tipo de pesquisa, os vendedores nos trouxeram o maior número de informações possíveis. Colaboraram e nunca reclamaram desse tipo de colaboração. Com relação a alguns trabalhos que fazemos de pro-

moção, como mala direta, catálogos, etc... sempre houve boa receptividade. Inclusive, na troca de idéias para elaboração de um plano de marketing, a área de vendas participa, assim como outras áreas.

Na Indústria Matarazzo de Papéis, segundo Francisco Barreto, são promovidos contatos constantes com a equipe de vendas, como reuniões periódicas ou até particulares quando o assunto exige. "Procuramos constantemente mostrar ao vendedor que com todo o desenvolvimento de marketing na empresa, quem vai colher benefícios é o próprio vendedor e obviamente a empresa. O vendedor para a área de marketing da Matarazzo representa principalmente uma fonte de informações e ele está consciente disso".

Francisco Barreto considera excelente o relacionamento de marketing e vendas na Matarazzo, isso segundo ele, é resultado de "confiança e credibilidade mútua, conseguida com diálogo e com uma abertura que marketing oferece para que o vendedor sinta seu valor como peça integrante do conjunto".

Francisco de Barros Barreto, gerente de marketing da Ind. Matarazzo de Papéis S/A



de cruzeiros, com base naquilo que imaginamos que o mercado comporte. Porém, quem vai fazer o trabalho de venda do produto, convencendo o cliente que aquele produto tem todos os atributos que marketing afirma, computando preço, enfim, fazendo com que o cliente aceite como verdade tudo aquilo que o vendedor está dizendo, é o próprio vendedor. Afinal, não é possível em uma propaganda de televisão ou em uma campanha transmitir tudo que o vendedor pode falar do produto, o vendedor tem um conhecimento técnico que às vezes não é possível de ser colocado em um anúncio ou em uma propaganda.

O gerente de marketing da Indústria Matarazzo de Papéis considera o vendedor uma peça extremamente importante no contexto de marketing como fonte de informação:

– Ele é a pessoa mais indicada a detectar no mercado todas as alterações, oscilações e necessidades dos clientes. Sobre outros pesquisadores, o vendedor tem a vantagem do entrosamento, pois tem uma intimidade maior com o pessoal do mercado e tem portanto, maior facilidade para fazer um levanta-

A Cia. De Zorzi de Papel iniciará um curso de formação técnica em papel e celulose, proporcionando emprego para 90 estudantes.

De Zorzi incentiva formação técnica

No Brasil, a cada ano cerca de um milhão e meio de novos trabalhadores potenciais afloram no mercado procurando seu primeiro emprego.

Diante dessa realidade considerando que o trabalho é a base para que cada indivíduo alcance os recursos materiais necessários para o seu desenvolvimento pessoal e da sociedade da qual faz parte, surge a necessidade da criação de novos empregos, responsabilidade da iniciativa privada e também do Estado.

Nos últimos anos, o Brasil enfrenta

uma grave recessão econômica e como consequência, o nível de emprego não evolui de forma atender às exigências da população brasileira.

Aqueles que procuram o primeiro trabalho são os que enfrentam as maiores dificuldades. Com a ocorrência de demissões nos diversos setores, profissionais já experientes estão à disposição para o preenchimento das vagas que surgem; paralelo a essa questão está o fato de que com a procura superando a oferta de trabalho, o mercado se torna mais exigente com rela-

ção ao nível profissional dos candidatos.

Na conjuntura atual, a iniciativa pioneira da Cia. De Zorzi de Papéis que iniciará no próximo dia 25 de fevereiro um curso de formação técnica a nível de II grau para futuros profissionais do setor de papel e celulose tem um caráter de relevante importância.

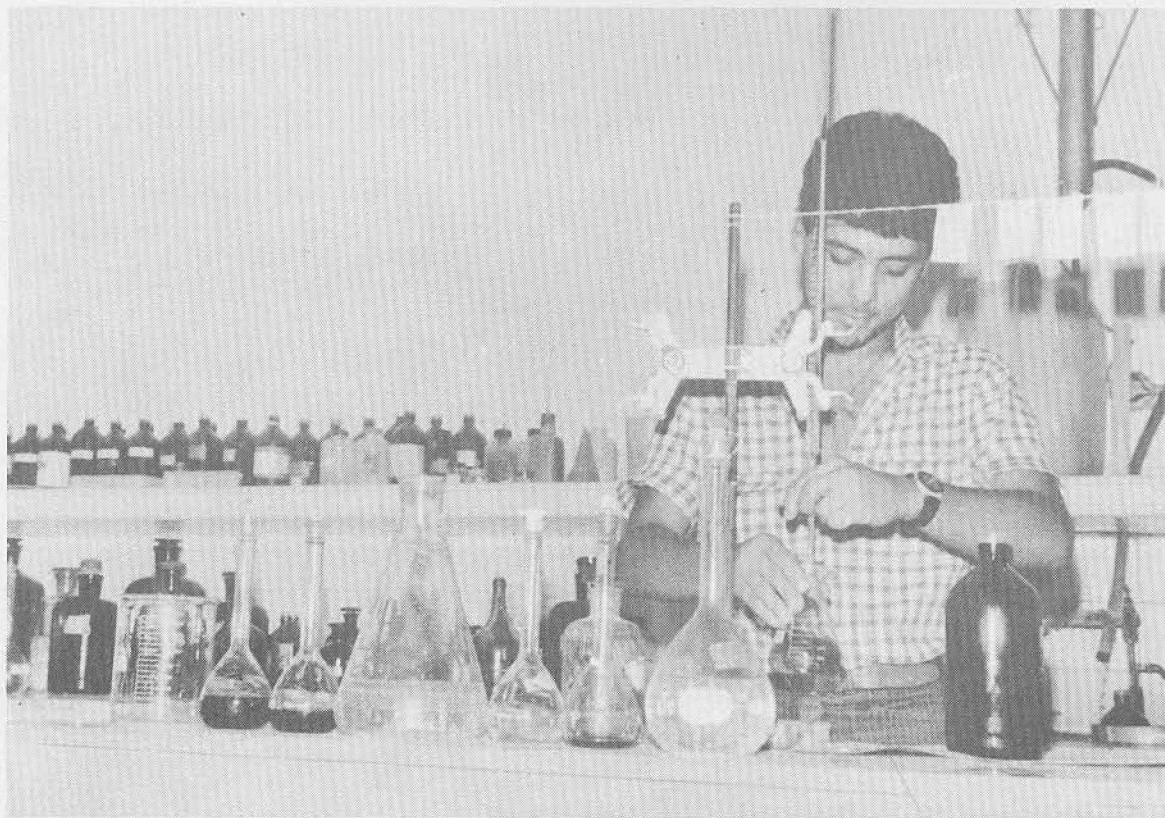
Para o curso, instituído com o apoio do Poder Público, estão inscritos 90 alunos selecionados entre estudantes que concluíram o I Grau em 1984, os quais serão contratados pela empresa após concluírem o curso, a ser ministrado num período de quatro anos.

Com essa iniciativa, a De Zorzi dá mais um passo no programa de formação e aperfeiçoamento profissional, objetivando compatibilizar o nível de qualificação de seus recursos humanos com os esforços que vem sendo realizados na área de desenvolvimento para absorção de moderna tecnologia.

O curso, a ser ministrado nas dependências da empresa, na Escola Estadual de I Grau "Dr. Martinico Prado", localizada dentro da Fazenda Coruputuba, em Pindamonhangaba, terá 2.160 horas de aulas teóricas e 900 de estágio supervisionado na fábrica de papel e celulose.

Os dirigentes da empresa declaram estar convencidos de que "a qualificação profissional é de suma importância, pois não adianta absorvermos tecnologias avançadas, se a mão-de-obra não acompanhar seu desenvolvimento."

A compatibilização entre o desenvolvimento tecnológico e a formação profissional representa ainda condição importante para que a De Zorzi mantenha seus produtos competitivos em preço e qualidade no mercado interno e em mais de 20 países onde colocam 30% de sua produção.



De Zorzi: "a qualificação profissional é de suma importância"

ROSSET

COMÉRCIO DE MÁQUINAS GRÁFICAS LTDA.

LINHA TIPOGRÁFICA

Cadarço de pano p/ Máq. Impressora
Óleo p/ lubrificação (Castrol)
Correias p/ Máqs. Heidelberg e SoIna
Guarnição de Ferro
Grampos p/ Máqs. Catu e Miruna
Réguas p/ Flor Post, Sulfite e Cartão p/ Imp.
Heidelberg

LINHA OFFSET

Algodão Hidrófilo
Prods. Químicos em geral
Esponja Litográfica
Pano p/ Rolo D'Água
Chapas para OFFSET 3 M

VENDAS DE MÁQUINAS TIPOGRÁFICAS E OFFSET

Tel.: (Tronco Chave) 948-5399

Tels.: (0192) 47-0782 - 47-0379

MATRIZ :
R. Coronel Antonio Marcelo, 229
CEP 03054 - SP - São Paulo

FILIAL:
Rua Nazareno Mingoni, 865
CEP 13100 - SP - Campinas

IPANEMA

Produtos de Papel Ltda.

A EMPRESA QUE NASCEU COM 25 ANOS DE EXPERIÊNCIA

NO SETOR CARDENEIRO

- CADERNOS ESCOLARES
- BOBINAS PARA MÁQUINAS DE CALCULAR E SOMAR
- BLOCOS
- PAPEL ALMAÇO
- ENVELOPES

Rua Visconde de Parnaíba, 1438/1450 - Telefones: 264-0009 - 264-0030

CEP 03044 - MOOCA - SÃO PAULO - BRASIL

Notícia boa tem que vir de tonelada.

Que tal 136 mil toneladas ao ano? Pois é esta a capacidade nominal de produção da nova fábrica de papel da Pisa, situada em Jaguariaíva, no Paraná, que entra em operação no final deste ano. Esta será a maior máquina de papel da América Latina, suprimindo mais de 1/3 do volume de papel de imprensa atualmente utilizado no Brasil, o que representa uma economia de divisas da ordem de 70 milhões de dólares ao ano.

A nova fábrica da Pisa também manterá um fornecimento constante ao mercado de 35 mil toneladas ao ano de pasta mecânica e termomecânica, matérias-primas com propriedades específicas e custos que as colocam como fontes de material fibroso de 1.ª linha. Com a Pisa, 1.200 novos empregos diretos vão surgir no Paraná. E, sem dúvida, toneladas de outras boas notícias virão pela Imprensa.



 **pisa**

PISA - PAPEL DE IMPRENSA S.A.

Av. Brigadeiro Faria Lima, 1735 - Cep 01451 - São Paulo - SP

Tel.: (011) 815.9444 - Telex: (011) 32214

Fábrica: Rod. PR 151 - km 232 - Cep 84200 - Jaguariaíva-PR

Tel.: (0439) - 35.1456 - Telex: (041) 6861 PPIS BR

O estudo de marketing no Brasil tem apresentado desenvolvimento bastante significativo nos últimos dez anos, haja visto o grande número de livros e artigos publicados nesse período. No que concerne ao estudo e à especialização do Marketing de Distribuição, há muito pouco feito no Brasil. Formam-se estrategistas de marketing, administradores de vendas, gerentes de produtos, profissionais de propaganda e de promoção, mas quase não se conhecem especialistas em distribuição, em estratégia de distribuição.

Este livro procura trazer algumas contribuições aos profissionais e estudantes dessa importante variável do composto mercadológico — a distribuição — que, devido a sua importância e atualidade, deve, no mínimo, ter um tratamento relativo idêntico às demais variáveis do composto mercadológico. A busca do estreitamento das relações comerciais entre produtores e intermediários (atacadistas, varejistas e outros) parece ser um caminho a ser desenvolvido por ambas as partes. Isto porque, em que pese terem sido já feitos esforços nesse sentido por vários tipos de organizações, ainda assim, na maioria dos casos, esse relacionamento não tem passado de um esforço superficial, de uma intenção ou ainda de argumento de venda. Procurou-se neste livro apontar os possíveis conflitos que podem ser gerados no sistema de distribuição quando mal planejado, sugerindo-se cuidados e recomendações capazes de permitir ao executivo de marketing a mudança gradativa de um sistema individualista de canal para algo cada vez mais próximo do sistema vertical integrado, caracterizado por apresentar uma integração entre as empresas profissionalmente administradas visando obter todas as economias possíveis de um melhor resultado de seus esforços de marketing.

A primeira Revista de Economia Política editada neste ano apresenta uma série de artigos, notas e comentários sobre temas econômicos-políticos, que no momento atual são de considerável interesse para compreensão dos fatos cotidianos.

Dentre os artigos destacam-se, dentre outros, Recessão e Juros, de Pêrsio Arida e André Lara Resende; Dívida Externa, de Rudiger Dornbusch; Endividamento e Acentuação da Miséria, de Pierre Salama.

A Revista de Economia Política é órgão do Centro de Economia Política, publicada trimestralmente pela Editora Brasiliense S/A.

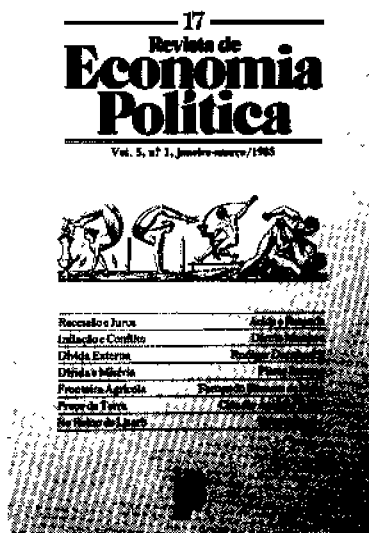
Este livro foi vencedor do Prêmio Brahma de Administração de 1983. Acredita-se que seu sucesso reside no tratamento dado à Gerência de Materiais diante da turbulência econômica e da crise de energia vividas atualmente. Enfocam-se os departamentos ou seções de compras, almoxarifados e transportes como fontes excelentes de redução de custos e incrementos de capital.

O livro está dividido em 5 capítulos. O primeiro fornece subsídios para um entendimento do comportamento gerencial na área de materiais. O Capítulo 2 enfoca aspectos práticos de análise e gerenciamento de estoques, principalmente quando estabelece os índices de controle de estoques. O capítulo 3, destinado a compras, fornece vários métodos de cálculo de índices de eficácia operacional. O capítulo 4, movimentação e armazenagem, estuda as variações de atividades dentro do setor, proporcionando uma correta coordenação no desempenho do tripé análise, produtividade e racionalização. O último capítulo analisa conceitos e práticas dentro do enfoque do usuário de transportes. Ressaltando-se nesse capítulo o tratamento da análise de consumo de combustível e a substituição ou manutenção de equipamentos de transportes. Foram incluídos três apêndices visando fornecer subsídios de planejamento e Controle de Produção (PCP) à área de materiais.

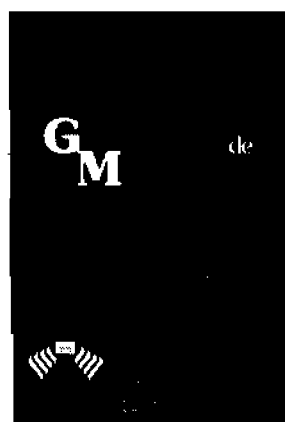
Marco Aurélio P. Dias é economista, com especialização em Administração de Empresas e Engenharia Econômica. É professor universitário e coordenador do curso de especialização em administração de materiais nas FMU — SP. Autor do livro Administração de Materiais (Editora Atlas) e de artigos publicados em revistas especializadas.



Marketing — Política e Estratégia de Distribuição
Autor: Sérgio Roberto Dias
Editora Atlas S/A — 1985



Revista de Economia Política
(Vol. 5 Nº 1 — Janeiro/Março/1985)
Autores Diversos
Editora Brasiliense S/A



Gerência de Materiais
Autor: Marco Aurélio P. Dias
Editora Atlas S/A — 1985

O equilíbrio do poder

A sabedoria e a força. O poder e o domínio. A harmonia e a paz. O poder pode ser uma força moral para o estabelecimento de garantias ao homem. Para isso, é necessária a sabedoria, como instrumento de paz e procura de justiça. Sabedoria é conhecimento integrado, numa soma total de todos os fatos, que podem ser conhecidos por alguém em determinado momento.

É preciso ter suficiente conhecimento e bom senso para não se deixar levar pelo fascínio do poder, onde a vaidade do ser humano pode conduzi-lo a uma tentativa de ocupar espaços e ser absoluto entre todos.

O ser humano está rompendo com os limites existenciais, sempre contrapondo o poder à sabedoria, pensando somente em obter os benefícios que a "posse" proporciona.

Não devemos esquecer que saber e poder, quando caminham juntos, levam o ser humano a um ponto de ponderação, onde o mais cuidadoso a usa como reflexão, o cético como ciência e o mal intencionado como astúcia.

Em nossos tempos, que são tempos de incertezas e desesperanças, de guerra e fome, temos que buscar em nossas ações cotidianas, uma comparação com o nosso passado e tradições, que são sempre velhas/novas lições que a história da humanidade nos legou. E não nos esquecermos nunca que todas essas coisas já existem dentro de nós.

A humanidade deseja renovar-se porque cansou de sua descrença. É o fruto de sua longa decepção, porque os senhores da vida não souberam deixá-la viver e gozar em paz o seu quinhão.

Os mais fracos são sempre os primeiros a sofrer nas horas de sacrifício, de prejuízo e de falta, e os últimos a ganhar nas horas da vitória. Aos erros

dos poderosos, sobrevém o sacrifício dos pequenos...

Resta-nos achar o ponto certo, pois somente isso nos levará ao caminho da evolução e da harmonia, com a serenidade de que sempre haverá um amanhã.

O poder é necessário e é preciso ter liderança para exercê-lo, uma profunda vivência do mundo contemporâneo e uma excelente capacidade de entendimento do ser humano.

O poder, com razão, é a ambição altruística — é a ajuda verdadeira — é saber usar a capacidade cerebral maior em função dos que são menos dotados.

O poder com justiça, é liberdade — é o reconhecimento de si próprio e de todos aqueles que fazem parte dessa imensa família humana — é o reconhecimento da grandiosidade.

Devemos fortalecer o degrau que irá nos servir de alicerce e não nos basearmos na fraqueza dos nossos semelhantes, pois todo ser humano, para alimentar a vaidade, usa para subir apenas o degrau do poder pessoal, levando as pessoas a pisarem sem reconhecer o seu próximo.

O poder, quando movido pela ambição e direcionado para si mesmo, é agressivo.

Existe o poder altruísta e o poder egoísta. A sabedoria está em ter o poder-matéria e ser o poder-espírito. O mérito do homem repousa na sabedoria de suas ações e não em sua cor, fé, raça ou ascendência.

A ambição é veículo da evolução, o poder que nos leva sempre a ter algo ou a ser alguma coisa. Mas, também, a sabedoria e a compreensão são companheiras fiéis da vida, que nunca se mostrarão falsas ao homem e, sim, as suas melhores conselheiras.

...porque somos o poder e o conhecimento da criação!

por Neyde Rosa Bonfiglioli



CHAM • EX

A MAIS COMPLETA E ADEQUADA LINHA DE PAPÉIS PARA EXPEDIENTE. UTILIZE-A COM PERFEIÇÃO, SEGUINDO AS INDICAÇÕES ABAIXO:

O CHAM-EX 100 foi especialmente produzido para uso em duplicador a tinta.

Já o 200 foi idealizado para uso em mini-offset e serviços gerais de escritório.

O CHAM-EX 300 só deve ser utilizado em mimeógrafo a álcool.

Use o 400 para cópias xerográficas.

O CHAM-EX 500, é para correspondência timbrada e impressos nobres.

Já o 600 foi especialmente produzido para cópias reprográficas a toner líquido.



Champion Papel e Celulose S.A.

Sede: Rodovia Campinas-Aguas da Prata, km. 60, tel.: (0192)61-1657 - Mogi Guaçu - São Paulo

Escritórios Regionais: São Paulo: 257-5122 - Belo Horizonte: 225-1909 - Curitiba: 224-4422 - Rio de Janeiro: 233-7922

Representantes: Porto Alegre: 25-1600 - Brasília: 225-7088 - Salvador: 226-0197 - Fortaleza: 231-0447 - Recife: 325-2978

SE VOCÊ NÃO É CURIOSO O BASTANTE PARA SABER O QUE É A RIPASA, SEJA PELO MENOS ESPERTO.

O BRASIL É UM DOS
MAIORES EXPORTADORES
DE PAPEL DO MUNDO.

E A RIPASA É O 2º MAIOR
EXPORTADOR DE PAPEL DE
IMPRIMIR E DE ESCREVER
DO PAÍS.

POR ISSO, O QUE A
RIPASA TEM DE POUCO
CONHECIDA AQUI DENTRO,
ELA TEM DE MUITO
CONHECIDA LÁ FORA.

MAS AGORA A RIPASA
QUER SE TORNAR
CONHECIDA NO BRASIL
TAMBÉM.

E O QUE ISSO TEM A VER
COM VOCÊ?

MUITA COISA, SE VOCÊ
ESTÁ INTERESSADO EM
CONHECER O PERFIL DE
UMA EMPRESA QUE
PRETENDE SE ABRIR PARA
O MERCADO.

PARA COMEÇAR, A
RIPASA É UM COMPLEXO
INDUSTRIAL QUE REÚNE
5 FÁBRICAS EM 3 CIDADES
E EMPREGA 4.500
PESSOAS. PRODUZ 210.000
TONELADAS DE
PAPEL E 210.000 TONELADAS
DE CELULOSE. POSSUI
AUTO-SUFICIÊNCIA NO
SUPRIMENTO DE MADEIRA,
GARANTIDO POR MACIÇOS
FLORESTAIS DE 46.000

HECTARES NO ESTADO DE
SÃO PAULO.

ISSO NÃO É TUDO SOBRE A
RIPASA, MAS O BASTANTE
PARA DESPERTAR A
CURIOSIDADE DE
QUALQUER UM.

OU A ESPERTEZA.



RIPASA

RIPASA S.A. CELULOSE E PAPEL
CIA. SANTISTA DE PAPEL
LIMEIRA S.A. IND. DE PAPEL E CARTOLINA
RILISA TRADING S.A.
LARGO SÃO BENTO, 64 - 3º A 7º ANDARES
CEP 01029 TELEX: (011) 31177
TEL.: (011) 228-5544 - SÃO PAULO

