

**anave**  
**at**

Ano 12 - Nº 48  
Órgão da Associação Nacional  
dos Homens de Venda em Celulose  
Papel e Derivados.

# 12<sup>o</sup> Fórum de Análise



**EDIÇÃO  
ESPECIAL**

# O telefone do papel.



LEA

O papel do telefone você já conhece bem. Agora, você vai conhecer o telefone do papel: (PBX) 292-6977, para ligações da Grande São Paulo, e (011) 800-2000, para ligações gratuitas do Interior e de outros Estados.

Estes são os números da Waldomiro Maluhy & Cia., uma empresa com mais de 40 anos no setor, onde todas as linhas estão abertas para você.

É só chamar que você faz contato direto com o melhor atendimento e com o mais completo estoque de papéis. É só ligar que você aciona um sistema computadorizado encarregado de analisar e expedir o seu pedido, através de uma equipe especializada.

Tudo isso faz com que a Waldomiro Maluhy & Cia. seja uma das maiores distribuidoras de papel do País. E faz também com que o telefone do papel seja um só: o dela.

**WALDOMIRO  
MALUHY & CIA.**

Comércio de Papéis.

Rua do Gasômetro, 931  
Telex: 1138329 WMEC BR  
03004 São Paulo - SP

\* Número para ligações da Grande São Paulo.

## Associados Patrocinadores

Abeto Embalagens Ltda.  
 Agassete Comércio e Indústria Ltda.  
 Antônio A. Nano & Filhos Ltda.  
 Castioni & Cia. Ltda.  
 Celulose Irani S/A  
 Champion Papel e Celulose Ltda.  
 Cia. De Zorzi de Papéis  
 Cia. Industrial de Papel Pirahy  
 Cia. Nacional de Papel  
 Cia. Suzano de Papel e Celulose  
 Empax Embalagens S/A  
 Fabr. Cel. Pap. Amazônia S/A — FACEPA  
 Fabr. Papel Papelão N. Sra. Penha S/A  
 Fornecedor de Papel Forpal S/A  
 Gráfica Linel Ltda.  
 Gretisa S/A Fábrica de Papel  
 Hóbrás Indústria de Papéis Ltda.  
 Indústria Gráfica Foroni Ltda.  
 Ind. de Papel Gordinho Braune Ltda.  
 Indústrias Bonet S/A  
 Inds. Klabin de Papel e Celulose S/A  
 Indústrias de Papel Simão S/A  
 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.  
 Metrôpole Comércio de Papéis Ltda.  
 Nebraska Papéis Industriais Ltda.  
 Ogra Indústria Gráfica Ltda.  
 Papel e Celulose Catarinense S/A  
 Papyrus Indústria de Papel 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. de Papel  
 Santa Maria — Cia. de Papel e Celulose  
 Santo Alberto Artes Gráficas Edit. Ltda.  
 Schneider Ind. Com. Embalagens Ltda.  
 Tilibra S/A Comércio e Indústria Gráfica  
 Waldomiro Maluhy & Cia.  
 Wexpel Indústria e Comércio Ltda.

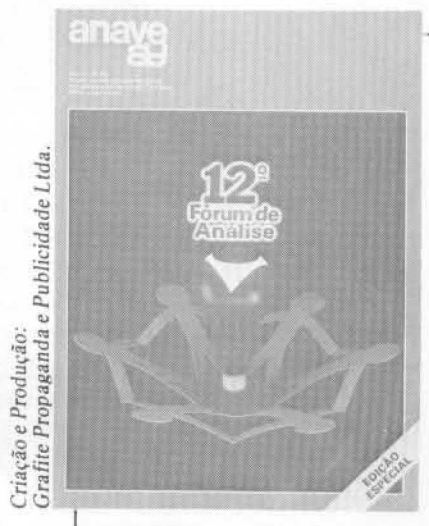
## Associados Colaboradores

ABC — Abril Listas Telefônicas S/A  
 All Coating's Ind. Com. Revestimentos S/A  
 ANAP — Assoc. Nac. dos Aparistas de Papel  
 Apás Representações Comerciais Ltda.  
 Asahi Indústria de Papelão Ondulado Ltda.  
 Barbosa da Silva Representações  
 Brasilcote Indústria de Papéis Ltda.  
 Cleusa Viveiros Representações  
 Fuziuki Koga Representações  
 Genealberto Com. de Variedades Ltda.  
 Ibema — Cia. Brasileira de Papel  
 Ind. de Artefatos de Papel Imperial Ltda.  
 Ipanema Produtos de Papel Ltda.  
 João Marinho de Barros Representações  
 J. Nery Representações  
 Leonardo P.F. Speziali  
 Leone Consultoria Industrial Ltda.  
 Marideni Emb. e Artes Gráficas Ltda.  
 Metalplan — Metalgráfica Planalto Ltda.  
 Papéis Pama Indústria e Comércio Ltda.  
 Papéis Paraná Ltda.  
 Prod. Gráficas Papergoods do Brasil Ltda.  
 Propel Comércio e Representações Ltda.  
 Regispel Ind. Com. de Bobinas Ltda.  
 São Vito Ind. Com. Papéis Ltda.  
 Tobias & Pereira Representações Ltda.  
 Trombini Embalagens S/A

# anave

Ano 12 Nº 48  
 Maio/Junho  
 1.987

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



Criação e Produção:  
 Gráfica Propaganda e Publicidade Ltda.

## NOSSA CAPA

Ilustra a capa desta edição o cartaz alusivo ao 12º Fórum de Análise do Mercado de Celulose, Papel e Artes Gráficas. Principal evento promovido pela ANAVE, este ano realizado de 20 a 22 de maio, no Palácio das Convenções do Parque Anhembi, em São Paulo, cujas palestras e debates estão publicadas nas páginas desta edição especial.

## Índice

Editorial.....	4	Kraft Corre Risco de Perder Mercado .....	46
Unindo os Elos de uma Mesma Corrente .....	6	Já se Exporta o Excedente .....	54
Fórum de Análise: A Volta à Síntese .....	10	A Realidade dos Sacos Multifoliados.....	60
Os Papéis para Imprimir e Escrever .....	14	O Setor de Papelão Ondulado.....	64
Educação: O Caminho para o .....		Painéis Promocionais.....	70
Desenvolvimento .....	23	Agradecimentos .....	72
Os Reflexos do Plano Cruzado .....	26	O Esporte Ganha Espaço .....	74
Setor Gráfico está Otimista .....	30	A Renovação do Conselho Deliberativo .....	76
Realmente se Lê mais em Tempo de Crise? .....	32	Livros.....	77
O Comportamento dos Papéis Absorventes .....	36	Ponto de Vista .....	78

## DIRETORIA EXECUTIVA

**Presidente:**  
Neuvir Assu Venturini Colombo Martini  
(Ipanema Produtos de Papel Ltda)  
**Vice-Presidentes:**  
Agenor Gonzaga Cesar  
(Autônomo)  
Antenor Geraldo  
(Banco Brasileiro de Descontos S/A)  
Caetano Labbate  
(São Vito Ind. Com. Papéis Ltda.)  
**1º Diretor Secretário:**  
Maurício Carlos Alarcão  
(Cia. Suzano de Papel e Celulose)  
**2º Diretor Secretário:**  
Joaquim Correa de Toledo Neto  
(Cia. Suzano de Papel e Celulose)  
**1º Diretor Tesoureiro:**  
Flávio da Silva Pires  
(Banco Francês e Brasileiro S/A)  
**2º Diretor Tesoureiro:**  
Ericceu Antonio Graziani  
(Cia. Indl. Paulista de Papéis e Papelão)  
**Diretor de Relações Públicas:**  
Hércules Coelho do Nascimento  
(Inds. Papel Simão S/A)  
**Diretor Social:**  
Ennes Ricca Diehl  
(Champion Papel e Celulose Ltda)  
**Diretor Cultural:**  
Marcos Salerno  
(Inds. Papel Simão S/A)  
**Diretor de Divulgação:**  
Carlos Eduardo Junqueira  
(Ind. Matarazzo de Papéis S/A)  
**Diretor de Patrimônio:**  
José Campos Filho  
(Santa Maria Cia. Papel e Celulose)

## CONSELHO DELIBERATIVO

**Presidente:** Alberto Fabiano Pires  
(Inds. Papel Simão S/A)  
**Vice-Presidente:** José Carlos Francez  
(Ripasa S/A Celulose e Papel)  
**Secretário:** Luiz Gonzaga de Souza  
(Ind. Matarazzo de Papéis S/A)  
**Conselheiros:**  
Ailton Gomes Portela (Fornecedora de Papel Forpal S/A); Carlos Alberto Madi (Embalapel Beneficiamento de Papéis Ltda); Clayton Fernando Cafaro (Ind. Matarazzo de Papéis S/A); Donaldto Soares (Cia Paulista de Papel); Eunice Inácio Cláudio (Marino Com. Papéis Ltda); Francisco de Barros Barreto (Ind. Matarazzo de Papéis S/A); Gilberto Mauro Pinheiro (Mauro Pinheiro Com. Papéis Ltda); Jairo Joelsas (Formakraft Ind. Com. Papel Ltda); João Batista de Oliveira (Fornecedora de Papel Forpal S/A); José Abreu Valente (Cia. Industrial de Papel Pirahy); José Aidar Filho (Propasa Produtos de Papel S/A); José Américo Pinto Lopes (Ind. Matarazzo de Papéis S/A); José Batista Salvador (Ind. Matarazzo de Papéis S/A); José Tayar (Autônomo); Luiz Maria Martins (Papéis Madi S/A); Marco Antonio P.R. Novaes (Agassete Com. Ind. Ltda.); Olivio Augusto Ferreira (Silfer Com. Ind. Pap. Ltda.); Oswaldo Ferrari (Papéis e Papelaria O Grande São Paulo); Pascoal Spera (Representações Spera S/A); Paulo César Marques Lélis (Ipanema Prods. de Papel Ltda); Rozenil Braz dos Anjos (Waldomiro Maluhy & Cia); Waldemar José da Silva (Waldomiro Maluhy & Cia); Waldir Gomes (Champion Papel e Celulose Ltda); Wilson Aparecido de Oliveira (Papéis Madi S/A).  
**Conselheiros Natos:**  
Adhemur Pilar Filho (Papyrus Ind. Papel S/A); Antonio Pulchinelli (Cia. De Zorzi de Papéis); Antonio Roberto Lemos de Almeida (Indústrias de Papel Simão S/A); Armando Mellagi (Inds. Bonet S/A); Ciro Torcinelli de Toledo (Carvalho S/A Com. Papéis); Paulo Vieira de Sousa (Representante); Sílvio Gonçalves (Gretisa S/A Fábrica de Papel).

## EDITORIAL

**É tradição, após a realização dos Fóruns de Análise promovidos por nossa associação, publicarmos uma edição especial da REVISTA ANAVE com os anais deste importante evento cultural.**

São publicadas as palestras e também os debates desenvolvidos no transcórper do fórum de análise, constituindo-se a revista em um documento básico de pesquisa, sendo imprescindível para a elaboração de estudos sobre o setor de celulose, papel e seus diversos segmentos.

Portanto, temos orgulho de mais uma vez levar aos nossos leitores este documento, desta feita com a cobertura completa do 12º Fórum de Análise, que em seu contexto veio atender aos objetivos da Diretoria Executiva de desenvolver e incentivar o aperfeiçoamento cultural dos profissionais do setor e de cooperar para o desenvolvimento dos diversos segmentos deste mercado.

O 12º Fórum de Análise do Mercado de Celulose, Papel e Artes Gráficas teve amplo sucesso e já estamos empenhados na elaboração do 13º Fórum de Análise, com a proposta de novamente, em 1988, estimular o desenvolvimento deste imenso universo que é a indústria de celulose, papel e seus derivados.

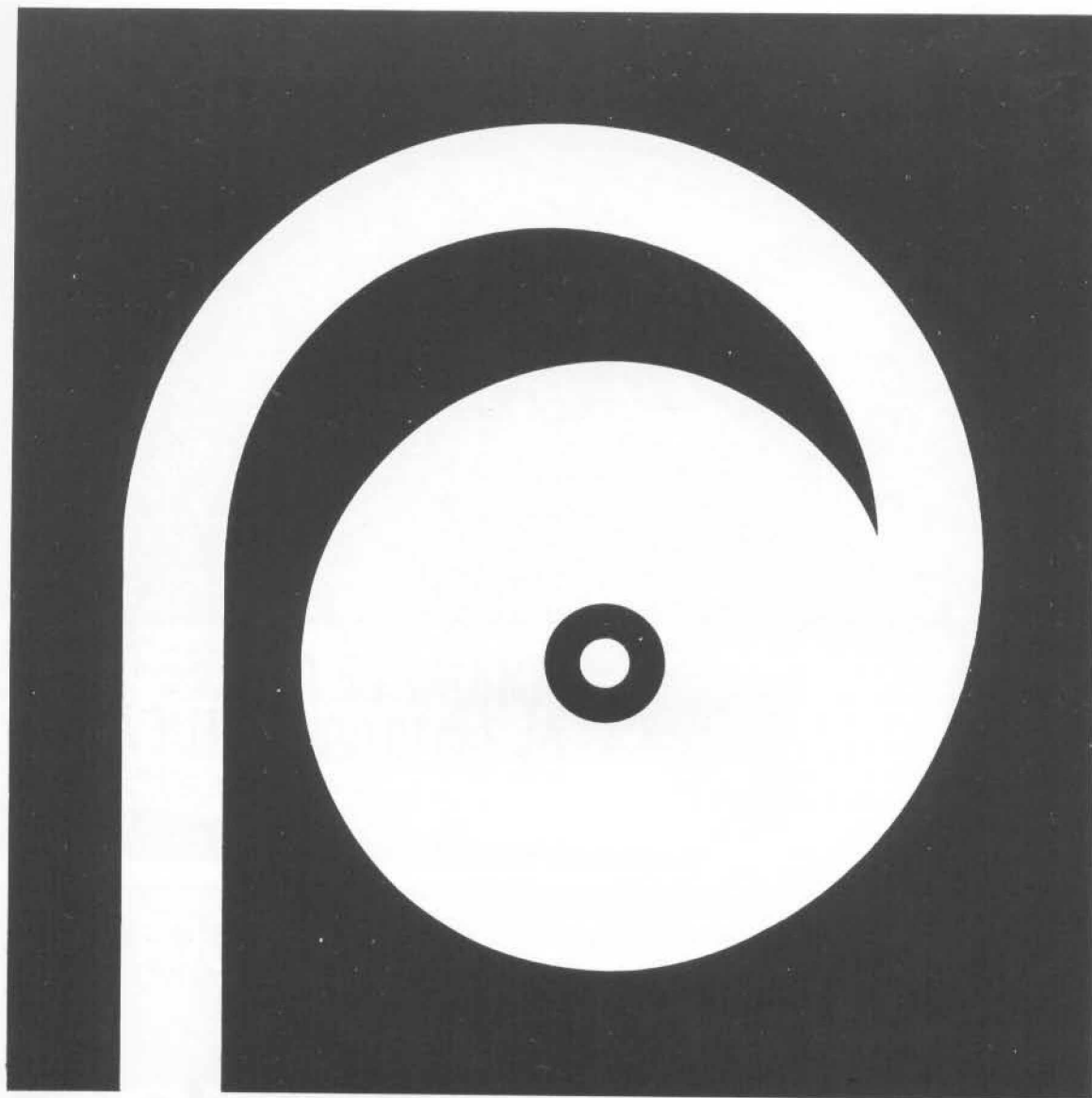
Aproveitamos neste editorial para deixar registrados os agradecimentos da Diretoria Executiva e da Comissão Organizadora do evento a todos que colaboraram para o êxito deste 12º Fórum de Análise, em especial ao Conselho Deliberativo que sempre apoiou as atividades realizadas e aos associados, elementos fundamentais para o sucesso de nossos empreendimentos.

## A DIRETORIA

## EXPEDIENTE

REVISTA ANAVE — Órgão Oficial de divulgação da ANAVE — Associação Nacional dos Homens de Venda em Celulose, Papel e Derivados, registrada no 5º Cartório de Registro de Títulos e Documentos sob nº 4851 — do livro A.  
**Diretor Responsável:**  
Carlos Eduardo Junqueira  
**Comissão Editorial:**  
Caetano Labbate  
Carlos Eduardo Junqueira  
Marcos Salerno  
**Editora Responsável:**  
Gracia Martin — Reg. Prof. MTB 14.051

**Redatora:**  
Rosania dos Santos Mazzuchelli  
**Produção:**  
Studio AC Ltda.  
**Redação e Publicidade:**  
Rua Alabastro nº 165 — Aclimação  
Fone: 279-8570 — São Paulo — SP  
**Impressão:**  
Ind. e Com. Gráfica Conselheiro Ltda.  
**Fotos:**  
Joel Soares Teixeira  
**Colaboradores:**  
Flávio da Silva Pires  
**Tiragem:** 10.000 Exemplares  
Os artigos assinados são de responsabilidade dos signatários.



# papirus

DBC-DUPLEX BRANCO COUCHÊ  
CPL-CARTÃO MARROM

**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



Mesa de honra no momento da execução do Hino Nacional.

*No 12º Fórum da ANAVE, a análise global do setor de celulose e papel trouxe elementos para o desenvolvimento dos vários segmentos de mercado.*

## **Unindo os elos de uma mesma corrente**

O sucesso do 12º Fórum de Análise do Mercado de Celulose, Papel e Artes Gráficas, promovido pela Associação Nacional dos Homens de Venda em Celulose, Papel e Derivados — ANAVE — de 20 a 22 de junho, no Palácio das Convenções do Parque Anhembi, em São Paulo, embora superando todas as expectativas, não surpreendeu à diretoria e aos associados da ANAVE.

O êxito já era esperado, visto o evento ser um dos mais relevantes do setor de papel e celulose, que tem significativa importância no cenário nacional, pois engloba um contingente superior a 300 mil trabalhadores nos seus diversos segmentos, com expressiva participação na balança comercial pelo seu potencial de exportação, embora atendendo prefe-

rencialmente o mercado interno, que em 1.986 absorveu 70,4% da produção brasileira de papel.

Na abertura oficial do evento, Alberto Fabiano Pires, presidente do Conselho Deliberativo da ANAVE, destacou: "Orgulha-se a ANAVE de promover, com seus fóruns anuais de análise, o que podemos chamar de volta à síntese. Ou seja, o retorno ao pensamento em grande escala, à teoria geral, à recomposição das peças". Fabiano esclareceu que esta visão global é fundamental para o desenvolvimento do setor, pois nos últimos anos tem se observado uma tendência de especialização com a formação de inúmeras associações classistas por tipo de produto final, as quais são levadas a agir mais em função dos seg-

mentos de mercado em que atuam.

Prestigiando a Solenidade de Abertura do 12º Fórum de Análise, participaram da mesa de honra as seguintes autoridades: Mário Amato, presidente da Federação das Indústrias do Estado de São Paulo, na qualidade de presidente de honra do evento; Alberto Fabiano Pires e Neuvir Colombo Martini, respectivamente, presidente do Conselho Deliberativo e da Diretoria Executiva da ANAVE; Osmar Zogbi, presidente da Associação Paulista dos Fabricantes de Papel e Celulose; Alfredo Weiszflog, presidente da Câmara Brasileira do Livro; Ricardo Figueiredo, presidente da Abecel — Associação Brasileira dos Exportadores de Celulose; Mário Parmigiani Jenschke representando a ABPO

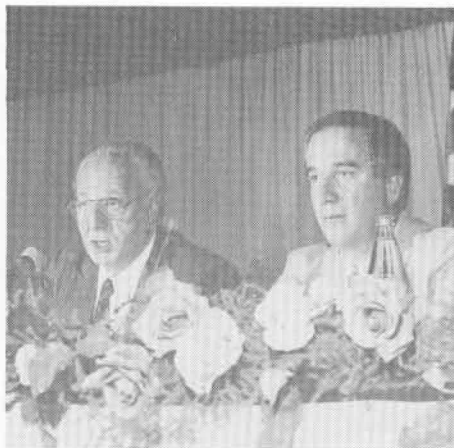
— Associação Brasileira do Papelão Ondulado; Hamilton Têrni Costa, representando a Associação Brasileira da Indústria Gráfica — Abigraf; Claudio Campos, representando a Associação Técnica Brasileira de Celulose e Papel — ABCP; e Nicola Labate, representando o Sindicato do Comércio Atacadista do Papel e Papelão de São Paulo.

Após executado o Hino Nacional Brasileiro, o presidente da Diretoria Executiva da ANAVE, Neuvir Colombo Martini, convidou o presidente de honra do evento a fazer uso da palavra, ocasião em que Mário Amato proferiu o seguinte discurso:

*É com grande satisfação que em nome da indústria paulista participo da solenidade de abertura do 12º Fórum de Análise do Mercado de Celulose, Papel e Artes Gráficas.*

*Agradeço aos amigos da ANAVE o amável convite, considero esta uma excelente oportunidade para retomar contato mais direto com todos vocês. Como sabem, a minha origem vem do setor de papel e eu sou presidente do Sindicato de Artefatos de Papéis e Papelão e Cortiça, por conseguinte, me considero um dos senhores, estou em casa.*

*Nos seguidos contatos que tenho mantido com o empresariado minha palavra tem refletido uma certa dose de*



Mário Amato (à esq.) ao lado de Neuvir Colombo Martini

*preocupação em face da conjuntura econômica e política que o país atravessa; ao mesmo tempo, como incorrigível otimista, acredito firmemente que estas dificuldades serão ultrapassadas como já ocorreu em tantas outras situações. Essa expectativa funda-se na realidade brasileira e especialmente naquilo que nós da indústria e empresários conseguimos construir através desses anos todos.*

*Neste quadro, o que também nos preocupa é o esgotamento da capacidade instalada das fábricas como um to-*

*do; é preciso que o poder público sinalize, e já, os caminhos que os agentes econômicos devem seguir sem mudanças bruscas nas regras do jogo, e a fim de que haja maior confiabilidade, fator que catalizará os investimentos necessários para a manutenção do crescimento econômico.*

*Nesse contexto sei que o setor de papel e celulose encontra-se em situação relativamente confortável vis-a-vis outros segmentos. Tomem nota de alguns números que confirmam este comportamento até certo ponto tranquilizador:*

*— As vendas externas cresceram 26% em 1986, comparando-se com 1985, resultando numa entrada de divisas da ordem de US\$ 700 milhões;*

*— Sei também que o estudo da FAO sobre a oferta e a demanda de celulose no mundo aponta um aumento da demanda da ordem de 3% ao ano nos próximos 10 anos. Essa demanda deve crescer ainda mais nos países em desenvolvimento, pois se prevê um avanço do consumo nas áreas de alfabetização e industrialização.*

*O Brasil aparece com amplas oportunidades no campo externo em razão de seu potencial de floresta, solo, clima e também, mão-de-obra.*

*O setor de papel e celulose não foge à regra, opera no limite de sua capacidade*

# UMA EMPRESA QUE FAZ O SEU PAPEL.



Se o seu problema é corte de papel de bobinas para folhas, em qualquer formato, temos o melhor preço e o melhor prazo de entrega. Com pessoal altamente especializado, nossa mão-de-obra, desde o corte até a escolha e embalagem, é feita com perfeição e segurança. Consulte-nos pelos telefones ou peça um representante.

 SANTA LÚCIA

SANTA LÚCIA COMÉRCIO E BENEFICIAMENTO DE PAPÉIS LTDA.  
01534 - Rua Muniz de Souza, 124  
Tels.: (011) 279.8242 - 279.4091 - São Paulo - SP

de e necessita urgentemente de investimentos, temos conhecimento de que esta é uma das grandes preocupações de todos os senhores, mas a expectativa de investir 4.2 bilhões de dólares até 1995, segundo levantamento da ANFPC, é seguro indicador de que podemos acreditar no futuro do país. Esse exemplo positivo mostra que não devemos nos deter à frente dos obstáculos de hoje.

O horizonte dos brasileiros, por toda sorte de circunstâncias, tem de ser amplo.

Prezados Senhores, tenho sido acobardado de que sou otimista. Nós empresários temos demonstrado através dos tempos nossa capacidade malgrado os desgovernos de que temos sido vítimas nesses últimos tempos. O Brasil vale pela qualidade de seu povo que progride na ordem direta da qualidade de seus empresários e eu me orgulho extraordinariamente de estar na presença dos senhores.

Eu já repeti isso aqui nesta casa e me permito repeti-lo novamente, iniciei no papel quando nada, absolutamente nada era brasileiro; nada era nacional; as máquinas eram estrangeiras, o técnico era estrangeiro, a água para produção do papel sofria uma filtragem de equipamento, enfim, não tínhamos nada, até as próprias caldeiras eram importadas e também o combustível.

O que nós conseguimos através desses anos, e tive a oportunidade de contemplar nessa exposição do Dr. Fabiano Pires, me dá esta força de otimismo. Nós cresceremos porque somos empresários e empresário é um estado de espírito, empresário é aquele homem que, malgrado todas as situações, empreende e nós estamos fadados numa exportação de US\$ 700 milhões a dar a nossa contribuição.

O Brasil somos todos nós, por conseguinte devemos ir para a frente, porque esta é a determinação do povo brasileiro para este grande país. Muito obrigado.

O Presidente Neuvir Colombo Martini declarou oficialmente aberto o 12º Fórum de Análise, que nos dois dias subseqüentes possibilitou a discussão de temas segmentados e relacionados ao setor, com atenção voltada para diversos pontos, tais como, estatísticas de produção e consumo; crescimento no ano de 1. sobre o ano de 1985, e as perspectivas para 1987.

As palestras e os debates realizados no transcórre deste Fórum estão publicados nesta edição da REVISTA ANAVE, na seqüência em que foram apresentadas, a saber: no dia 21 de maio foram analisados os seguintes temas: A CELULOSE DE EUCALIPTO E OS PAPÉIS PARA IMPRIMIR E ESCREVER, por Raul Calfat, presidente do



Espirito participativo: o estímulo para prosseguir.

Grupo Papel Simão; OS DERIVADOS DOS PAPÉIS DE EUCALIPTO, abrangendo os seguintes segmentos — CADERNOS, por José Aidar Filho, diretor da Propasa Produtos de Papel S/A; FORMULÁRIOS CONTÍNUOS, por Oswaldo de Moura Silveira, diretor da Gráfica Bradesco S/A; IMPRESSOS GRÁFICOS, por Thomaz Frank Caspary, gerente de assistência técnica da Agaprint Informática S/A e EDITORIAL, por Ruy Mendes Gonçalves, diretor superintendente da Saraiva S/A, Livrários e Editores; e finalizando, OS PAPÉIS PARA FINS SANITÁRIOS, por Murilo Ribeiro de Araujo, diretor de marketing da Cia. Melhoramentos de São Paulo; no dia 22 de maio as palestras versaram sobre os seguintes temas: A CELULOSE DE PINHEIRO E OS PAPÉIS KRAFT, por Eraldo Sul Brasil Merlin, gerente de serviços técnicos da IKPC — Indústrias Klabin de Papel e Celulose; OS CARTÕES E AS CARTOLINAS NA EMBALAGEM DE PRODUTOS, por Adhemur Pilar Filho, gerente comercial da Papyrus Indústria de Papel S/A; A INDÚSTRIA DE SACOS MULTIFOLIADOS, por Armando Mesnik, diretor de comercialização da Papel e Celulose Catarinense S/A; e A INDÚSTRIA DE PAPELÃO ONDULADO, por Roberto Nicolau Jeha, diretor presidente da Indústria de Papel e Papelão São Roberto S/A.

Ao final de cada dia de trabalho o público participou de um coquetel de confraternização, podendo apreciar também, a III EXPOSIÇÃO DE PAPEIS PROMOCIONAIS, realizada paralelamente ao evento, com a participação das seguintes empresas: AGASSETTE COMÉRCIO E INDÚSTRIA LTDA, ELOF HANSSON DO BRASIL REPRESENTAÇÕES LTDA, GRUPO PAPEL SIMÃO, INDÚSTRIAS MATARAZZO DE PAPÉIS

S/A, IPANEMA PRODUTOS DE PAPEL LTDA, LUBIANI TRANSPORTE LTDA, RIPASA S/A CELULOSE E PAPEL, TILIBRA S/A COMÉRCIO E INDÚSTRIA GRÁFICA, e WALDO MIRO MALUHY & CIA.

Encerrando o 12º Fórum de Análise, o presidente da Diretoria Executiva, Neuvir Colombo Martini, convidou os membros da Diretoria e da Comissão Organizadora do evento a compor a mesa de trabalhos, ocasião em que discorreu sobre os três dias do evento e agradeceu a presença do público. Neuvir Colombo Martini afirmou em seu discurso:

— Concluímos mais um Fórum em que recebemos o apoio que nos estimula a continuar levando a bandeira que empunhamos desde o nosso primeiro pronunciamento quando tomamos posse, que é o de lutar pela integração de todas as associações no sentido de caminharmos na trilha que julgamos seja a ideal, demonstramos a pujança de nosso setor, que unido representa 400 mil empregos diretos.

Não poderia neste dia deixar de consignar o empenho que todos os associados vem desenvolvendo em prol de nossa associação. Conseguimos, em nove meses de gestão, crescer 65% em número de novos associados e esperamos contar com a dedicação de todos, neste esforço que nos envaidece sobremaneira. Somente este espírito participativo cria nesta presidência a força necessária dentro do seu foro íntimo de saber que estamos trilhando o caminho certo.

Gostaríamos de deixar consignado o apoio que venho recebendo, em especial do Conselho Deliberativo, e conclamo toda a diretoria a estar atenta, pois assumimos um compromisso com o social, com o desenvolvimento das atividades culturais, no desenvolvimento de novas técnicas de mercadologia em nossas palestras mensais.

Diz o adágio popular que uma andorinha só não faz verão, e sem o apoio e a integração entre a diretoria, o conselho, os presidentes das associações, as indústrias, o comércio, os prestadores de serviços e nossos associados não poderíamos ter alcançado o êxito que até aqui conseguimos.

A partir deste instante já iniciamos os trabalhos para o 13º Fórum com o mesmo denodo deste aqui realizado, a fim de podermos propiciar para todos que aqui estiveram os subsídios para reflexões das projeções e das decisões que deverão tomar.

Agradeço em nome da ANAVE e da Comissão Organizadora a presença de todos aqui, vamos em frente e continuemos a acreditar que somos um país forte. Muito obrigado.



# Kraft Santo Amaro. Gênero de primeira necessidade.



papéis Kraft, fale com a gente.  
Agora, quando quiser saber da sua  
qualidade e resistência, pergunte  
ao consumidor.

A qualidade do papel Kraft que fabricamos está em muitos lugares. Mas, principalmente, no dia a dia do brasileiro. São 15 anos produzindo, dentro do mais alto padrão técnico, os papéis mais fortes, bonitos, resistentes e econômicos, com a qualidade que o consumidor de hoje exige.

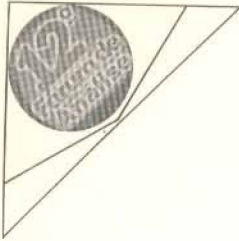
Quando precisar de



**INDÚSTRIA DE PAPÉIS  
SANTO AMARO S.A.**

15 anos fazendo parte da vida do brasileiro.

Endereços: Fábrica: Fazenda Pitanga - Telefone: (075) 241-1611 PABX.  
Telex: (071) 1405 - Santo Amaro-Bahia - Escritório: Av. Estados Unidos, 340 5/313/14  
Telefone: (071) 242-3866 PABX - Telex: (071) 1857 - Salvador-Bahia



*Estimular o consumo de papel no Brasil  
deve ser um dos objetivos  
dos segmentos que integram o setor.*

## Fórum de Análise: a volta à síntese

O presidente do Conselho Deliberativo da ANAVE, Alberto Fabiano Pires, na abertura do 12º Fórum de Análise do Mercado de Celulose, Papel e Artes Gráficas, apresentou uma análise global do setor de celulose e papel no Brasil, destacando aspectos tais como: consumo aparente; produção interna e exportação de papel e celulose; comércio exterior; consumo per-capita de papel; faturamento do setor; etc...

Afirmado que os "fabricantes de celulose, fabricantes de papel, convertedores e distribuidores são todos elos de uma mesma corrente", Fabiano comentou que nos últimos anos nota-se "uma tendência de especialização, com a formação de inúmeras associações classistas por tipo de produto final", as quais são levadas a agir mais em função dos segmentos de mercado onde atuam, isto, segundo ele, leva a um afastamento da visão global do setor e a ANAVE, "com seus fóruns anuais de análise, promove a volta à síntese; o retorno ao pensamento em grande escala, à teoria geral à recomposição das peças."

"A Comissão Organizadora do 12º Fórum de Análise do Mercado de Celulose, Papel e Artes Gráficas me incumbiu, como Presidente do Conselho Deliberativo da Anave, de realizar uma rápida exposição sobre o setor de celulose e papel no Brasil, nesta sessão solene de abertura.

Nos dois próximos dias, serão apresentados e debatidos temas segmentados, abrangendo celulose de eucalipto, celulose de fibras longas, os papéis para imprimir e escrever, o papel Kraft, os derivados dos papéis de eucalipto (cadernos, formulários contínuos, impressos gráficos, livros), os papéis para fins sanitários, os sacos multifoliados, os cartões e cartolinas, o papelão ondulado, etc.

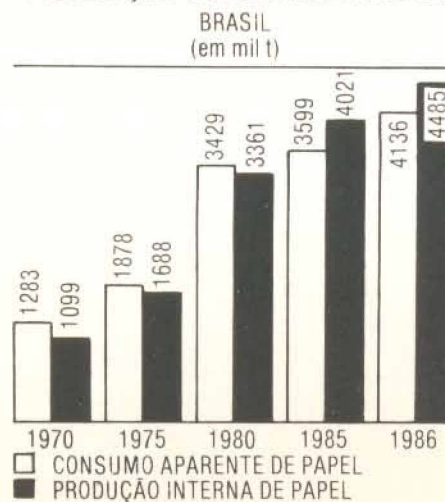
Em cada segmento, serão observados pontos referentes a estatísticas de produção e consumo, o crescimento do ano de 1986 sobre o ano anterior, a avaliação da performance das empresas (grandes, médias, e pequenas) durante o ano passado. Serão também avaliadas as perspectivas para o ano de 1987, com análise de sensibilidade paralela, em função de algumas variáveis, como taxa

inflacionária, expansão de exportação, choques ortodoxos, heterodoxos e seus paradoxos, congelamento de preços, retração de demanda etc.

No presente momento, o que irei apresentar é uma exposição mais abrangente, apreciando o setor de celulose e papel no Brasil como um todo, dentro de uma visão mais macroeconômica.

Devemos salientar que os números do setor de celulose e papel que serão apresentados foram obtidos junto à Associação Nacional dos Fabricantes de Papel e Celulose, resultantes de levantamentos realizados pelo Grupo de Trabalho — 6: Planejamento, Normas e Estatísticas. Os dados referentes a 1986 são ainda preliminares, podendo vir a sofrer pequenas alterações.

### CONSUMO APARENTE E PRODUÇÃO INTERNA DE PAPEL



Nos últimos dezessete anos, o consumo aparente de papel no Brasil se elevou de 1.283 mil toneladas em 1970, para 4.136 mil toneladas em 1986, com um crescimento de 210% (média de 7,6% ao ano).

A produção interna no mesmo período aumentou em 308%, passando de 1.099 mil toneladas em 1970, para 4.485 mil toneladas em 1986.

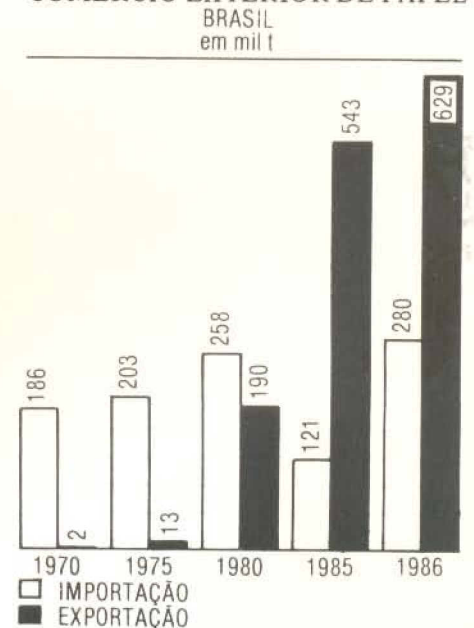
A atual produção brasileira de papel coloca o nosso País em décimo primeiro

lugar entre os fabricantes mundiais. (Vide tabela I) Os dados referem-se a 1985 e são da revista especializada Pulp and Paper International. É pouco provável que tenhamos sido ultrapassados por outro país produtor em 1986, e, certamente, não superamos a produção da Itália, que se achava na posição imediatamente superior no ano de 1985.

### TABELA I PRODUÇÃO MUNDIAL DE PAPEL

1985	(em mil t)
1. Estados Unidos	61.121
2. Japão	20.469
3. Canadá	14.448
4. URSS	9.950
5. Alemanha Ocidental	9.178
6. China	9.112
7. Finlândia	7.444
8. Suécia	7.003
9. França	5.343
10. Itália	4.587
11. BRASIL	4.054
12. Reino Unido	3.766
13. Espanha	2.913

### COMÉRCIO EXTERIOR DE PAPEL

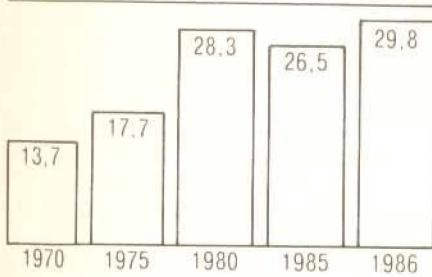


Mas, voltemos ao gráfico que compara o consumo aparente e a produção interna de papel no Brasil.

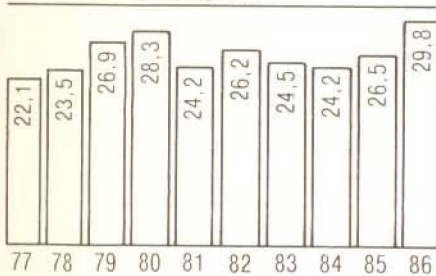
Verifica-se que até 1980, o consumo aparente de papel era maior que a produção interna. Em algum momento do período 1980 a 1985, e mais exatamente em 1983, a situação se inverteu e já em 1985, temos a produção interna superando o consumo aparente em cerca de 430 mil toneladas.

Isto significa que, no período analisado, o comércio exterior brasileiro de papel deixou de apresentar *saldo importador* e passou a apresentar *saldo exportador*, ou seja, as exportações de papel pelo Brasil passaram a ser maiores que as importações de papel, invertendo a situação que se apresentava anteriormente, de importações maiores que exportações.

**CONSUMO PER CAPITA DE PAPEL**  
BRASIL  
em Kg/hab



**EVOLUÇÃO DO CONSUMO PER CAPITA DE PAPEL NO BRASIL NOS ÚLTIMOS 10 ANOS**  
em Kg/hab



No período 1970 a 1986, o consumo per capita de papel no Brasil se elevou de 13,7 kg/hab em 1970 para 29,8 kg/hab em 1986.

Se, em termos de produção interna o Brasil ocupa uma posição de destaque, o mesmo não pode ser dito em relação ao consumo per capita de papel.

Dados da mesma revista especializada já mencionada (Pulp and Paper International), revelam que em 1984 o consumo per capita dos Estados Unidos da América (maior consumidor de papel do mundo) atingiu a 287 kg/hab. (Vide tabela II) Cerca de doze vezes o consumo verificado no Brasil (24 kg/hab).

**TABELA II**  
**CONSUMO PER CAPITA DE PAPEL**  
— em Kg/hab (1984)

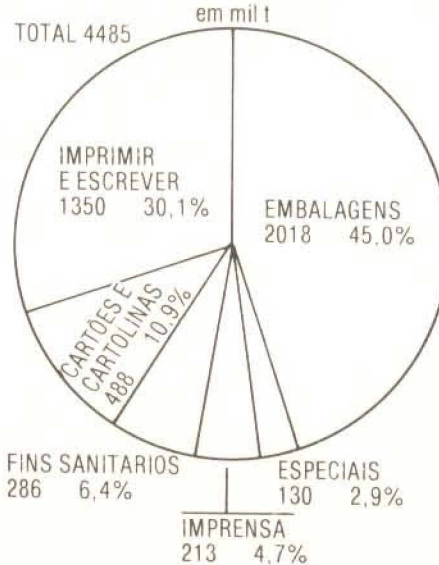
1. USA	287		
2. Suécia	222		
3. Canadá	200		
4. Dinamarca	184		
5. Finlândia	180		
Japão	169	Espanha	79
Reino Unido	134	Portugal	50
França	126	Venezuela	45
Singapura	124	Argentina	32
Itália	93	México	30

BRASIL 24

Mesmo comparado ao de países de menor expressão de desenvolvimento como Espanha, Portugal, Venezuela, Argentina e México, o consumo per capita de papel no Brasil se apresenta extremamente baixo.

Nos últimos dez anos, a evolução do consumo unitário de papel no Brasil revela um pico em 1980 (28,3 kg/hab), seguido de uma certa estabilidade entre 1981 e 1985 (variação do consumo unitário entre 24,2 kg/hab/ano e 26,5 kg/hab/ano), atingindo-se em 1986 o nível mais elevado do período: 29,8 kg/hab. Verificamos que voltamos a um nível já atingido em 1.980.

**PRODUÇÃO DE PAPEL POR TIPOS**  
BRASIL EM 1986  
em mil t



A segmentação da produção brasileira de papel em 1986 indica a predominância dos papéis de embalagem (45,0% do total) e dos papéis para imprimir e escrever (30,1% do total).

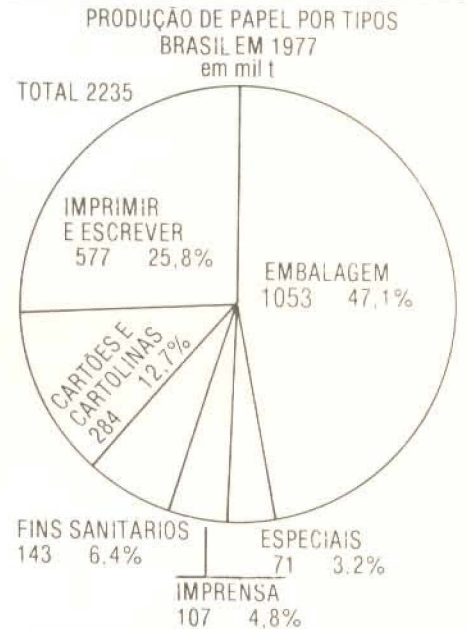
Comparando-se a segmentação da produção em 1986 com a de dez anos atrás (1977), pode-se destacar:

— crescimento da participação percentual dos papéis para imprimir e escrever de 25,8% em 1977 para 30,1% em 1986;

— estabilização da participação percentual dos papéis de imprensa e dos papéis para fins sanitários;

— decréscimo da participação percentual dos papéis de embalagem (47,1% em 1977 e 45,0% em 1986), dos cartões e cartolinas (12,7% em 1977 e 10,9% em 1986) e dos papéis especiais (3,2% em 1977 e 2,9% em 1986).

A segmentação da produção brasileira de papel em 1977 foi a seguinte:



**EXPEDIÇÃO DA PRODUÇÃO**  
BRASILEIRA DE PAPEL  
EM 1986  
em mil t

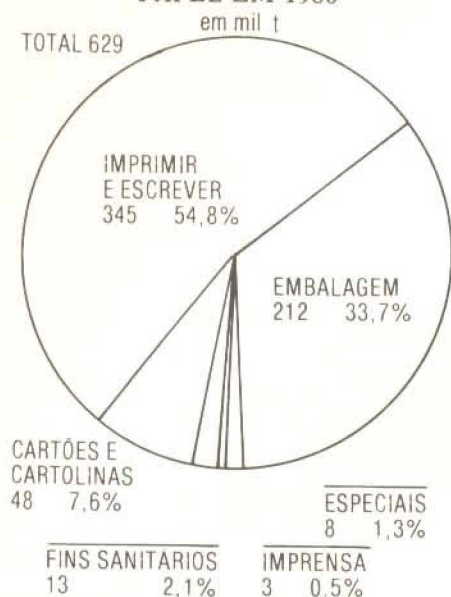


Em 1986, 70,4% da produção brasileira de papel foram vendidos no mercado interno.

A parcela de 15,5% foi consumida cativamente nas fábricas de papel e o percentual restante de 14,1% (629 mil toneladas) se refere à exportação.

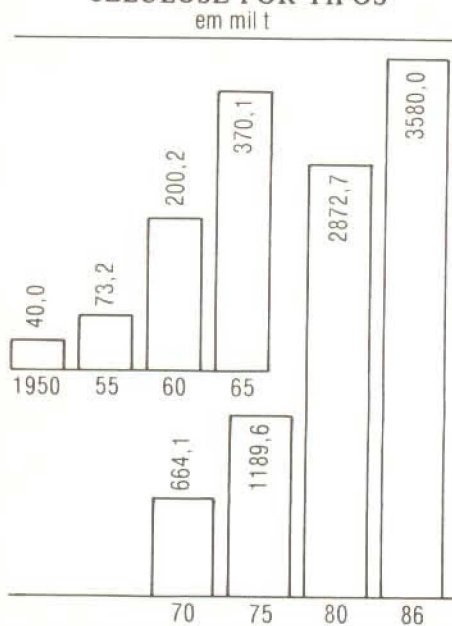
A maior intensidade do consumo próprio de papel ocorre no segmento de papel kraft, convertido cativamente em papelão ondulado e sacos multifolhados.

## EXPORTAÇÃO BRASILEIRA DE PAPEL EM 1986



As 629 mil toneladas de papel exportadas pelo Brasil em 1986 se distribuíram conforme mostra o gráfico acima.

## PRODUÇÃO BRASILEIRA DE CELULOSE POR TIPOS



A evolução da produção brasileira de celulose a partir de 1950 foi a seguinte:

Anos	Celulose Fibra Curta		Celulose Fibra Longa		Total 1000 t
	1000 t	%	1000 t	%	
1950	1,6	4,0	38,4	96,0	40,0
1955	23,0	31,4	50,2	68,6	73,2
1960	119,9	59,9	80,3	40,1	200,2
1965	203,9	55,1	166,2	44,9	370,1
1970	385,9	58,1	278,2	41,9	664,1
1975	830,8	69,8	358,8	30,2	1.189,6
1980	2.117,1	73,7	755,6	26,3	2.872,7
1986	2.428,0	67,8	1.152,0	32,2	3.580,0

Assinale-se que com advento das primeiras fábricas de celulose de eucalipto no final dos anos 50 (Cia. Suzano de Papel e Celulose, Inds. Papel Simão e Champion Celulose e Papel), a produção de celulose de fibra curta no Brasil passou a superar a produção de celulose de fibra longa.

Merecem especial registro os seguintes fatos:

- a produção brasileira de celulose cresceu de 173,5% em 1960 em relação a 1955, exatamente pelo aparecimento: das primeiras fábricas de celulose de eucalipto, anteriormente mencionadas;
- a produção de celulose volta a apresentar expressivo crescimento no ano de 1980 em relação ao ano de 1975 (141,5%), pelo surgimento dos assim chamados fabricantes exportadores de celulose (Aracruz, Cenibra e Jari);
- o período de 1980 a 1986 registra o mais baixo índice de crescimento da produção brasileira de celulose, desde 1950. O crescimento foi de apenas 24,6%.

A atual produção brasileira de celulose nos coloca na oitava posição entre os fabricantes mundiais. Dificilmente essa posição será alterada nos próximos anos, de vez que o fabricante imediatamente superior (a China) apresenta uma produção 71% maior que a brasileira e o fabricante em posição imediatamente inferior (a Alemanha Ocidental) apresenta uma produção 77% menor.

Observe-se que na rubrica de consumo próprio está incluído o fornecimento de celulose a empresas coligadas.

A elevada participação da rubrica de consumo próprio, tanto no caso da celulose de fibra longa (86,2%) como no da celulose de fibra curta (47,7%) revela o alto grau de integração na fabricação de celulose e papel. Contrariamente ao que acontece na integração fabricante de papel-conversão, em que apenas 15,5% do papel produzido no Brasil é convertido cativamente pelo próprio fabricante de papel.

## FATURAMENTO DO SETOR DE CELULOSE E PAPEL

Uma menção à intensidade do faturamento do setor de celulose e papel.

A evolução nos últimos dez anos foi a seguinte:

— em 1000 OTN

	1977	1980	1983	1986
Celulose	11.170	43.631	47.300	76.531
Papel	62.920	128.808	117.679	260.512
Total	74.090	172.439	164.979	337.043

Segundo a ANFPC, o faturamento referente a 1986 foi convertido em OTN pelo valor fixado em fevereiro/86, podendo representar pois um valor maior que o real.

As taxas de crescimento real do faturamento do setor nos últimos dez anos foram as seguintes:

- celulose: 585%
- papel: 314%
- total: 355%

## DESTINAÇÃO DA PRODUÇÃO BRASILEIRA DE CELULOSE



## A FORÇA-DE-TRABALHO NO SETOR DE CELULOSE, PAPEL E DERIVADOS

Em algumas reuniões anteriores da ANAVE, tenho afirmado que fabricantes de celulose, fabricantes de papel, convertedores e distribuidores são todos elos de uma mesma corrente.

Embora esta seja uma assertiva de aceitação quase geral, notou-se nos últi-



Fabiano Pires avalia a força do setor.

mos anos uma tendência de especialização, com a formação de inúmeras associações classistas por tipo de produto final.

No presente momento, dentro do setor de celulose, papel e derivados, além das associações de fabricantes de celulose e papel, podemos assinalar associações de fabricantes de papelão ondulado, fabricantes de sacos de papel, fabricantes de formulários contínuos, gráficos, fabricantes de celulose para exportação, etc.

É óbvio que tais associações são levadas a agir mais em função dos segmentos de mercado em que atuam, o que as conduz, muitas vezes, a se afastar de uma visão global para o setor de celulose, papel e seus derivados no Brasil.

Diríamos até, que tal situação está conduzindo cada vez mais a uma crescente preocupação com a divisão do bolo, sem se atentar que a solução talvez esteja em fazer o bolo crescer. E o bolo, nesse caso, é o consumo per capita de papel no Brasil, que como se viu é ainda muito baixo no cenário mundial.

Orgulha-se a ANAVE de promover, com os seus fóruns anuais de análise, o que podemos chamar de *volta à Síntese*. Ou seja, o retorno ao pensamento em grande escala, à teoria geral, à recomposição das peças.

E nada melhor para encerrar esta minha apresentação do que avaliar a nossa força, do que exibir como os elos se fortalecem quando se transformam na corrente do papel.

Começamos pela ANFPC — Associação Nacional dos Fabricantes de Papel e Celulose, que congrega cerca de 71.600 empregados. Sem contar as atividades normais de extração de madeira que ocupam mais 12.500 pessoas.

A força-de-trabalho nas outras associações classistas assim se apresenta:

ABPO — Associação Brasileira de Papelão Ondulado 14.600 empregados  
ABRAFORM — Associação Brasileira de Formulários Contínuos

7.000 empregados  
Sindicato do Comércio Atacadista de Papel e Papelão de São Paulo

9.000 empregados  
Sindicato da Ind. de Artefatos de Papel, Papelão e Cortiça do Est. de São Paulo

30.000 empregados  
Associação Brasileira da Indústria Gráfica — ABIGRAF 190.000 empregados

Se considerarmos os trabalhadores do comércio atacadista e de artefatos de papel em outros Estados, bem como os trabalhadores ocupados em serviços de silvicultura (reflorestamento), aquele contingente será ainda maior.

Na totalização, encontramos um contingente de 334.700 pessoas.

Esta é a nossa punjança!

É o que tinha a apresentar.  
Obrigado pela atenção."

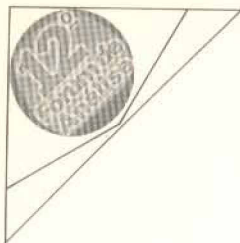


Comércio, Indústria e Exportação de Artefatos de Papéis Ltda.

Bobinas de papel para máquinas de:  
somar, calcular, registradora, tape,  
telex em papel extra-copy, silf-copy e  
com carbono intercalado;  
Arquivo morto e papéis ofício em geral.

## BOBINAS ESPECIAIS SOB CONSULTA

FÁBRICA E VENDAS: Rua Soldado Benedito Eliseu dos Santos, 60-A — Parque Novo Mundo  
Telefone: 941-6822 — Telex: (011) 34.250 — CEP 02177 — São Paulo — SP



A política educacional do governo é um dos fatores que influirá na demanda dos papéis para imprimir e escrever neste ano de 1987.

## Os papéis para imprimir e escrever

Com uma palestra sobre o tema "A CELULOSE DE EUCALIPTO E OS PAPÉIS PARA IMPRIMIR E ESCREVER", apresentada por Raul Calfat, presidente do Grupo Papel Simão, teve início o segundo dia de trabalhos do 12º Fórum de Análise do Mercado de Celulose, Papel e Artes Gráficas.

Iniciando a palestra, o conferencista sintetizou o que seria analisado: "Produção, oferta, consumo de papel para imprimir e escrever serão aspectos analisados nesta apresentação, enfocando principalmente o mercado exterior, projeções para Europa, Estados Unidos e Japão. Posteriormente, enfocaremos também o mercado brasileiro ressaltando a evolução do consumo de papel para imprimir e escrever".

A palestra foi complementada pelo gerente comercial da Aracruz Celulose S/A, César Thomé, que falou sobre a CELULOSE DE EUCALIPTO. Como membros da mesa, fizeram parte desta palestra: Aldo Sani, diretor superintendente da Riocell S/A, como mediador; Walfredo de Andrade Pinto Schindler, gerente de celulose e papel no Departamento de Indústrias Químicas do BNDES — Banco Nacional do Desenvolvimento Econômico e Social e César Thomé, gerente comercial da Aracruz Celulose S/A, ambos como debatedores.

"Produção, oferta, consumo de papel para imprimir e escrever serão analisados nesta apresentação, enfocando principalmente o mercado exterior, projeções para Europa, Estados Unidos, Japão. Posteriormente, enfocaremos também o mercado brasileiro ressaltando a evolução do consumo de papel para imprimir e escrever.

Durante o ano de 1986 tivemos uma evolução de consumo atípica tanto na Europa Ocidental, quanto nos Estados Unidos. O consumo de papel não revestido (offset) evoluiu 9% na Europa; papel couché 14%; nos Estados Unidos se verificou a mesma tendência, o papel não revestido cresceu 7% e o papel revestido 10%. Tradicionalmente o consumo desses tipos de produtos no hemisfério norte apresenta uma evolução



Calfat analisa os papéis para imprimir e escrever.

sempre um pouco acima do PIB para papéis não revestidos; no caso de papéis revestidos, o que se observa já há cerca de uma década é uma evolução ainda maior. Durante o ano passado essa evolução se deu não só por fatores ligados à demanda, mas também por frequentes elevações de preços.

A projeção de demanda para o período 1987/91 revela que deveremos retornar aos níveis históricos, ou seja, os papéis não revestidos na Europa crescendo a 2,9% a.a. e nos Estados Unidos a 3,4% a.a. É interessante fazer uma comparação com o Brasil em termos de volume: este índice de 2,9% a.a. durante o período de 1987 a 1991 representa um acréscimo de 800 mil toneladas, no caso dos Estados Unidos representa 1.650 mil ton. O Brasil apresenta um consumo interno da ordem de 950 mil ton.

No caso dos papéis revestidos (couché) deve ser registrado um crescimento um pouco maior, Europa 4% a.a. e Estados Unidos 3,2% a.a.

### MUDANÇAS NAS VENDAS TOTAIS E CONSUMO APARENTE

Papel fibra curta	1986
Não Revestido	Ton

### EUROPA OCIDENTAL

Total das vendas	4.132
3º Mundo	429

### CONSUMO APARENTE

C.E.E.	3.298
Alemanha Ocidental	823
França	750
Reino Unido	914
Benelux	404
Áustria	103
Escandinávia	301

### MUDANÇAS NAS VENDAS TOTAIS E CONSUMO APARENTE

Papel fibra curta	1986
Não revestido	Ton

### E.U.A.

Vendas domésticas	9.687
Importado do: Brasil	54
Finlândia	38
Suécia	19

### JAPÃO

Vendas domésticas	656
Exportação	77

Fontes:

Eupagraph, API, JPPA, FPI (Scanfin)

Observa-se que no consumo dos países da CEE — Comunidade Econômica Européia, o Reino Unido é o que registra volume maior (914 mil ton), seguido da Alemanha Ocidental, com 823 mil ton. Podemos observar que o Brasil com um consumo superior a 950 mil toneladas isoladamente tem um consumo maior do que membros individuais da CEE. Entretanto, o mercado europeu globalmente é muito significativo com um total superior a 4 milhões de toneladas.

Os Estados Unidos apresentam um consumo que representa mais do que o dobro (9.687 mil ton.), importando apenas marginalmente. No Japão, o

consumo total desse tipo de produto (papel offset) totalizou 656 mil ton.

### PAPÉIS REVESTIDOS (COUCHÊ)

#### MUDANÇAS NAS VENDAS TOTAIS E CONSUMO APARENTE

Papel fibra curta Revestido de 2 lados	1986 Ton
--	-------------

#### EUROPA OCIDENTAL

Total vendas	2.188
3º Mundo	391

#### CONSUMO APARENTE

C.E.E.	1.609
Alemanha Ocidental	454
França	269
Reino Unido	415
Benelux	162
Áustria	43
Escandinávia	154

#### MUDANÇAS NAS VENDAS TOTAIS E CONSUMO APARENTE

Papel fibra curta Revestido de 2 lados	1986 Ton
--	-------------

#### E.U.A.

Vendas domésticas	5.736
Importado do: Japão	18
Finlândia	5
Suécia	23

#### JAPÃO

Vendas domésticas	871
Exportação	91

Fontes:

Eupagraph, API, JPPA, FPI (Scanfin)

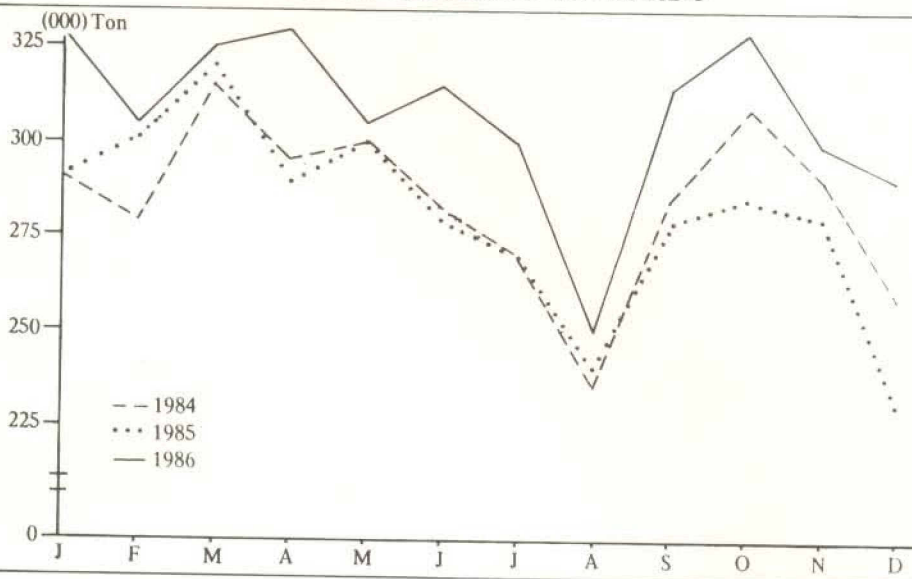
Na Europa Ocidental, em termos de papéis revestidos, o consumo totalizou 2.188 mil ton. e se formos comparar com o consumo de papéis não revestidos verificamos que existe uma proporção de aproximadamente 40% em relação ao mercado total; nos Estados Unidos a proporção que se observa é semelhante (40%); no Brasil, a proporção de papéis couchê em relação ao total do mercado de papéis para imprimir e escrever não ultrapassa a 15%, mostrando o grande potencial que existe para este tipo de produto no mercado brasileiro.

O caso do Japão é ainda mais expressivo, o consumo de papéis couchê é maior que o consumo de papéis não revestidos, cerca de 870 mil toneladas, contra 620 mil toneladas.

#### CONSUMO APARENTE DE PAPEL FIBRA CURTA NÃO REVESTIDO

Este quadro apresenta a evolução do consumo aparente de papel não revesti-

#### EUROPA OCIDENTAL CONSUMO APARENTE DE PAPEL FIBRA CURTA NÃO REVESTIDO



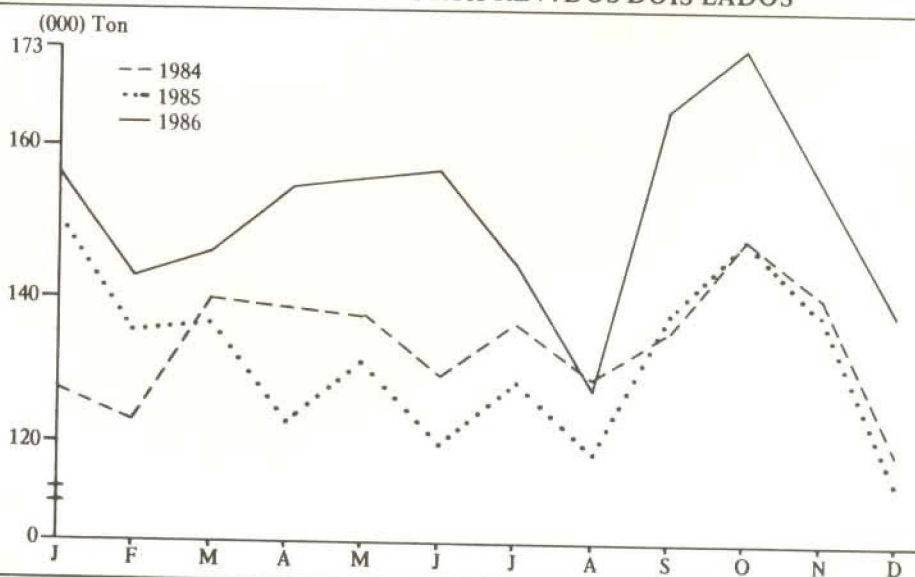
Calfat (à esq.) recebe uma placa simbólica de agradecimento do mediador Aldo Sani.

do, abrangendo o período de 1984 a 1985. Verificamos que no ano de 1986 o consumo foi ascendente, com pontos de sazonalidade bastante expressivos, principalmente durante a época do verão, quando o consumo cai retornando ao patamar anterior a partir de setembro.

#### EUROPA OCIDENTAL CONSUMO APARENTE DE PAPEL FIBRA CURTA REVESTIDOS DOS DOIS LADOS

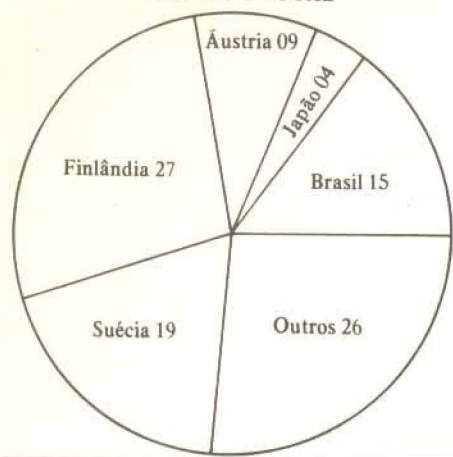
No caso do papel couchê, é também bastante significativo o crescimento que vem sendo sustentado consistentemente.

#### EUROPA OCIDENTAL CONSUMO APARENTE DE PAPEL FIBRA CURTA REV. DOS DOIS LADOS



**EXPORTAÇÃO PARTICIPAÇÃO NO MERCADO INTERNACIONAL % — 1986**

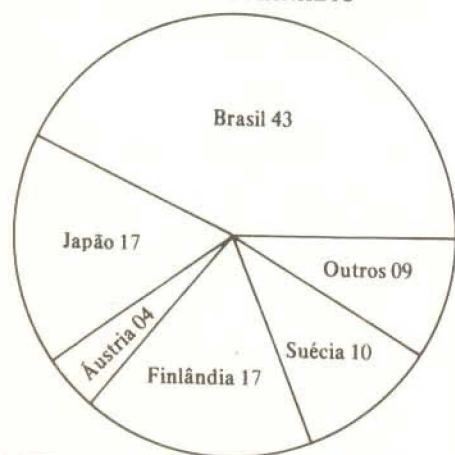
**MERCADO TOTAL**



No mercado total de papel para imprimir e escrever o Brasil detém uma participação total da ordem de 15%. O maior exportador é a Finlândia com 27%; seguida da Suécia, com 19%; Áustria, com 9%; Japão, com 4% e os demais países com 26%.

**EXPORTAÇÃO PARTICIPAÇÃO NO MERCADO INTERNACIONAL % — 1986**

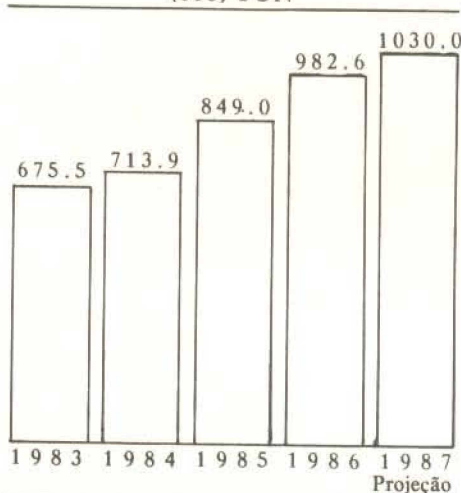
**OVERSEAS MARKETS**



Se analisarmos os *Overseas Markets*, ou seja, países localizados no hemisfério sul, o Brasil é o maior exportador, com uma participação da ordem de 43%; seguido da Finlândia, com 17% e do Japão, também com 17%. Observa-se que o Brasil isoladamente tem 43% nesses mercados, uma participação maior do que a Finlândia e Suécia em conjunto. Isso graças a um trabalho que vem sendo desenvolvido desde 1972, quando o Brasil iniciou a exportação através de uma rede de representantes que abrange hoje cinco continen-

tes. O Brasil tem hoje uma participação bastante estável e regular nesses mercados.

**CONSUMO DOMÉSTICO DE PAPEL IMPRIMIR E ESCREVER (000) TON**



Analisando o consumo doméstico de papel para imprimir e escrever no período de 1983 a 1987, verificamos que o Brasil teve um crescimento mais expressivo a partir de 1985, com quase 19% em relação ao ano anterior. No ano passado também o consumo cresceu de maneira significativa, totalizando 15,7%.

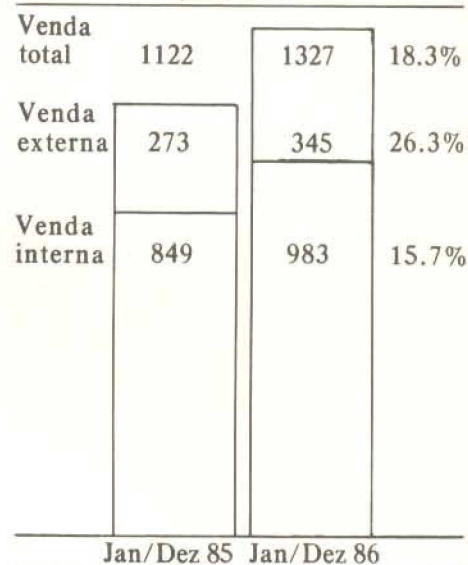
Durante o ano de 1987 estamos projetando um crescimento mais modesto, da ordem de 4,8%. Esta estimativa foi feita através de uma segmentação de mercado, considerando ponderadamente todos os setores que participam como consumidores deste tipo de produto, partindo-se da premissa que o PIB crescerá cerca de 2,5% durante o presente ano. Estes dados parecem consistentes com os anos de recessão da economia brasileira, durante o período de 1981 a 1983, quando o consumo de papel para imprimir e escrever apresentou uma evolução maior do que a do PIB.

**EXPORTAÇÃO BRASILEIRA DE PAPEL**

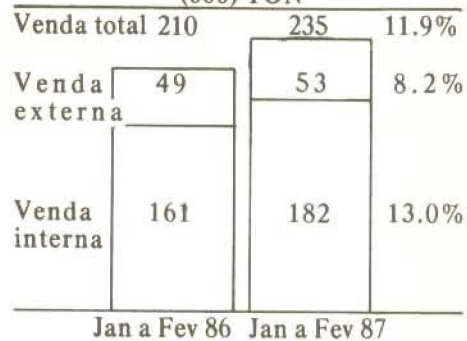
Comparando-se o ano de 1985 a 1986 registramos uma evolução no consumo interno e também na exportação. A produção aumentou 18,3% (1.122 mil ton. para 1.327 mil ton.); a exportação evoluiu de 273 mil ton. para 345 mil ton. e o mercado interno passou de 849 mil ton. para 983 mil ton.

No Gráfico vemos dados da ANFPC relativos aos dois primeiros meses do ano em relação ao mesmo período do ano passado. Notamos o mercado interno com um crescimento da ordem de

**CRESCIMENTO DO MERCADO DE PAPEL IMPRIMIR E ESCREVER (000) TON**



**CRESCIMENTO DO MERCADO DE PAPEL IMPRIMIR E ESCREVER (000) TON**



13% e a exportação crescendo 8,2%. As projeções para este ano indicam que, como nenhuma máquina nova de papel deverá entrar em produção, o crescimento da oferta será, portanto, marginal, devido ao aumento de produtividade. Estamos estimando que de uma produção de 1.350 mil ton. atingidas no ano passado, deveremos ter provavelmente cerca de 1.370 mil ton. este ano.

**FATORES QUE INFLUEM NA DEMANDA DE PAPEL PARA IMPRIMIR E ESCREVER**

Os fatores que influem mais significativamente na demanda de papéis para imprimir e escrever e que constaram de nossas projeções de consumo interno para 1987 são:

- Política educacional do governo:
- Abrange os setores editorial e caderneiro. Durante o ano de 1985 foi aprovada uma emenda constitucional (Lei Calmon) que elevou o orçamento fede-



# 35 ANOS

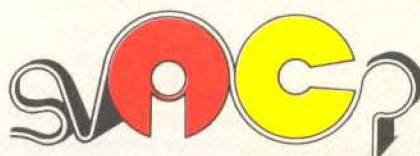
## CUMPRINDO O NOSSO PAPEL

Nesses 35 anos de atividade, desde o início como gráfica, nada para nós foi tão importante quanto a preocupação em satisfazer nossos clientes.

O resultado é o que se vê.

A empresa cresceu e firmou-se no mercado. Temos atualmente significativa participação no mercado papeleiro, distribuindo papéis, cartões, cartolinas, duplex, auto-adesivos, cham-ex e envelopes para todo o país.

E é justamente agradecendo o reconhecimento e prestígio, que nossos amigos sempre depositaram em nosso trabalho, que nos sentimos incentivados a continuar buscando o constante aperfeiçoamento, que faz da São Vito uma empresa, a cada ano que passa, mais jovem.



**SÃO VITO INDÚSTRIA E COMÉRCIO DE PAPEIS LTDA.**

Rua Sampaio Moreira, 200/226  
PBX 229-4477 - São Paulo  
TELEX 011 26455 SVTO BR

ral alocado para o Ministério da Educação para 13% das receitas tributárias da União. Tradicionalmente, o Ministério da Educação recebia uma dotação não superior a 4% do orçamento. O fato dessa emenda ter sido aprovada repercutiu imediatamente no consumo de livros didáticos durante os anos de 1985 e 1986. Em 1985 o Ministério da Educação, através da FAE — Fundação de Assistência ao Estudante —, adquiriu 45 milhões de livros, o que corresponde a 16 mil toneladas de papel; em 1986 o total foi de 52 milhões de livros e de 21 mil toneladas de papel; neste ano de 1987 o programa é de 60 milhões de livros e 24 mil toneladas de papel. Este programa normalmente é deflagrado no segundo semestre, ou seja, a partir do mês de agosto.

Este mesmo programa da FAE abrange também a produção própria de cadernos e a compra no mercado. Em 1985 a produção e aquisição de cadernos representou 3 mil ton. de papel; em 1986, 7.500 ton. de papel e em 1987, 12 mil ton.; boa parte dessas 12 mil toneladas foi recentemente adquirida pela FAE para sua própria produção e ela, no momento, encontra-se em negociação para consumir a aquisição dos cadernos por parte dos convertedores.

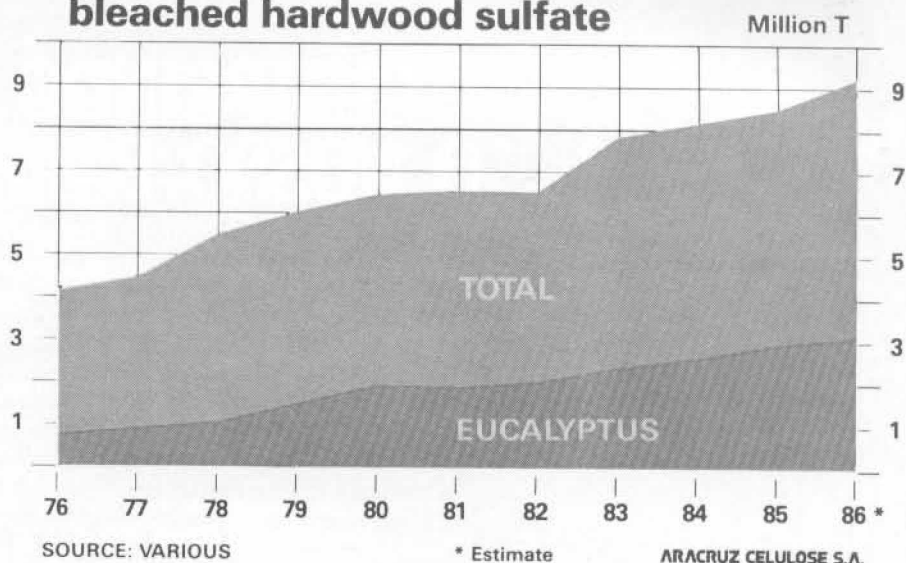
— **Informática:** — Este é um outro segmento bastante significativo, sendo o maior em termos de consumo de papel para imprimir e escrever e foi o único que na realidade não apresentou evolução de consumo durante o ano passado. Historicamente, o segmento do formulário contínuos vem crescendo a taxas de 10 a 15% ao ano e durante o ano passado, principalmente em decorrência da retração do setor bancário, que representa 30% do setor de formulário contínuo, o volume retrocedeu para 145 mil ton.; para o ano de 1987 projeta-se um crescimento da ordem de 10%, gerando um volume de 165 mil toneladas. No caso, a grande alavanca do setor foi a mesma que o fez retroceder durante o ano passado, ou seja, a área bancária, que volta a apresentar altas taxas de crescimento.

Com relação à indústria gráfica em geral, projeta-se uma evolução percentual correlacionada com o PIB".

*RAUL CALFAT é presidente do Grupo Papel Simão; graduado em Administração de Empresas pela Fundação Getúlio Vargas, possui cursos de especialização em comércio exterior, marketing e finanças, todos cursados na Fundação Getúlio Vargas. É também, vice-presidente da Associação Paulista dos Fabricantes de Papel e Celulose.*

# A CELULOSE DE EUCALIPTO

## WORLD MARKET PULP PRODUCTION bleached hardwood sulfate



O quadro acima mostra a evolução da celulose de mercado desde 1976 até 1987. Como podemos observar, as fibras longas cresceram 4,2%; as fibras curtas tiveram um crescimento de 7,5% e o eucalipto 14,5%. O crescimento é vertiginoso e, se considerarmos que a indústria papelreira é extremamente conservadora, a primeira pergunta que surge é por que o eucalipto teve esse sucesso? — A resposta a essa pergunta é a seguinte: as propriedades morfológicas das fibras de eucalipto são muito especiais e muito peculiares.

A fibra de eucalipto é fina, curta, de parede espessa, tem grande número de fibras por grama e é extremamente uniforme. Essas propriedades permitem que se façam papéis de imprimir e escrever com qualidades excepcionais. A superfície é extremamente lisa, a opacidade é ótima, a formação da folha é excelente; o volume é perfeito; tem uma excelente absorção e como um fator fundamental muito importante temos o custo de produção.

Essa mistura de propriedades é responsável pelo sucesso da utilização do eucalipto na indústria de papéis em geral, em particular de imprimir e escrever.

Na evolução da produção mundial de celulose de mercado em fibra curta, o eucalipto teve o crescimento que citei anteriormente, comparado com outras fibras longas. No ano de 1986, a produção de eucalipto foi em torno de 3 milhões de toneladas; as projeções para consumo futuro até 1991, de acordo com o levantamento feito pela Aracruz,

são da ordem de 3,4% a.a.; portanto, em 1991 devemos alcançar um consumo de 3.500.000 ton. de eucalipto. Essa diferença de aproximadamente 500 mil toneladas deverá ser suprida por alguém, mas não existe nenhum novo projeto até 1991 e para suprir esta falta, os papéis de imprimir e escrever deverão usar pastas de alto rendimento em maior escala; maior utilização de cargas nos papéis. Fatalmente, ocorrerá também a otimização de fábricas existentes com pequeno investimento no aumento da produção.

Quando me refiro a cargas, gostaria de lembrar que na Europa se utiliza em papéis de imprimir e escrever até 25% de carga, obtendo-se um papel de boa qualidade.

Outro fato que ajudará a fornecer essas cerca de 500 mil toneladas é a integração crescente de fábricas não integradas que passarão a produzir celulose deixando de utilizar a celulose de mercado.

Se analisarmos os produtores mundiais de fibra curta vamos observar que os Estados Unidos é o maior produtor, obviamente não utilizando o eucalipto. E, os maiores produtores que utilizam eucalipto são: Brasil, Portugal, Espanha e outros.

A Suécia estranhamente é um produtor de eucalipto, eles tem importado madeira do Chile, do Congo, da Espa-

(Aparte complementar proferido por Cezar Thomé, gerente comercial da Aracruz Celulose S/A)

na e de Portugal e, este ano devem produzir aproximadamente 40 mil toneladas de eucalipto. Todavia, isso não representa uma grande ameaça, porque o custo da madeira inviabiliza a competitividade. Só tem sentido se produzir eucalipto na Suécia para ser usado nas integrações crescentes. Eu não duvido que eles tenham condições de competir em celulose de mercado.

A Espanha, na minha opinião, já está no seu limite de crescimento, visto a indisponibilidade de madeira. É um país que importa eucalipto de Portugal que ainda tem algum espaço para crescer, porém não deverá alcançar um crescimento muito significativo porque o território de florestas de eucalipto já está praticamente definido; portanto, existe uma limitação de disponibilidade de madeira de eucalipto.

Diante disso, temos somente o Brasil com um grande potencial para aumentar a produção de celulose de eucalipto. Quem seriam esses produtores em nosso país?

— As expansões programadas para a década de 90 tem a Aracruz com 325 mil toneladas e os investimentos previstos na Cenibra, Suzano, Vale do Rio Doce, Mocuri e Riocell.

Eu gostaria de lembrar que para produzirmos 525 mil toneladas, as estimativas de investimentos são de cerca de 1 milhão de dólares e, se considerarmos no custo do dinheiro 10% ao ano, seriam 100 milhões de dólares/ano; isso dividido por 525 dá aproximadamente 200 dólares por tonelada de celulose, só como custo de capital.

Afortunadamente, os preços de celulose tem sido crescentes, é o sexto semestre simultâneo que são anunciados preços crescentes. Tradicionalmente a celulose fibra longa canadense ou americana é mais cara do que o eucalipto, os custos de produção são mais altos. Além disso, com a desvalorização do dólar americano comparado às moedas européias, se verificou uma anomalia, estamos vendendo celulose de eucalipto mais cara do que celulose fibra longa, essa situação é muito desconfortável, porque se a diferença de preços crescer muito haverá um estímulo para se reutilizar as fibras longas nos papéis de imprimir e escrever produzidos na Europa.

Aqui no Brasil produzimos papéis de imprimir e escrever com 100% de eucalipto; na Europa, vai de 30 a 60% e o fator preço é um ponto importante na utilização do eucalipto, eu diria que eles estariam dispostos a pagar dez dólares a menos, mas pagar mais caro pela celulose fibra longa é uma situação incômoda.

Tradicionalmente, a diferença entre



Público segue atentamente os debates

celulose fibra longa e fibra curta situa-se em torno de US\$ 40. Para o próximo trimestre, os canadenses e americanos anunciaram mais US\$ 25, reduzindo essa situação de desconforto.

Para se ter uma idéia, a celulose de eucalipto está sendo vendida a 1.075 marcos, o que convertido a taxa de hoje dá cerca de US\$ 615/ton.; Enquanto que a celulose fibra longa, do norte dos Estados Unidos e do Canadá, está sendo vendida a US\$ 585. A situação como eu já afirmei, é atípica e nós ficamos muito contentes quando os canadenses e americanos anunciaram uma alta de preços.

É possível as fibras continuarem a su-

bir de preço como tem ocorrido nesses últimos semestres?

— Acredito que ainda tem espaço para se ter uma curva histórica de mais de 30 anos comparando os preços correntes e os preços constantes da celulose fibra curta; como se vê, a preços constantes a celulose fibra curta já ultrapassou US\$ 700 a tonelada e há uma tendência de alta novamente no mercado.

Portanto, com essa escassez de celulose, mais a economia ativa, e espera-se que a economia mundial permaneça ativa pelo menos até 1988 quando ocorrerão as eleições nos Estados Unidos, acreditamos que o mercado terá preços firmes e quantidades limitadas de celulose de eucalipto."

## DEBATES

— Nós vimos os números crescendo tanto na exportação de celulose como na de papel. Nos últimos anos a exportação de celulose está estacionária, já chegou a 1 milhão de toneladas e hoje está por volta de 850/880 mil toneladas. Porém, a de papel continua crescendo.

No ano passado tivemos uma atipicidade tanto no mercado interno, como no externo.

Será que nossa força de concorrência é pela qualidade do papel, pelo preço, pelo serviço ou temos uma série de subsídios embutidos, ou, eu diria, transferência de riquezas, visto que no ano passado, com o congelamento de preços, a tonelada de celulose ficou em torno de US\$ 240 para o mercado interno e, de maio em diante, se acertou um preço FOB de exportação, onde se converteu muita celulose de US\$ 240 a papel, para ser exportado aos nossos consumidores de celulose, com preços realmente concor-

rentes. No ano passado já se exportava celulose a US\$ 500, mas tinha papel na praça sendo vendido a US\$ 650.

Quando vendemos a celulose no mercado interno, mesmo com este acordo feito entre a indústria produtora de celulose e a consumidora de papel não integrada, a relação quando eu exporto a US\$ 600/ton. o papel convertido, e que lá fora geralmente com o fator de multiplicação acresce 50% ou no máximo 60% ao valor, sendo que os US\$ 500 passam a US\$ 650 ou US\$ 800 e já no mercado interno, o preço do papel convertido tem no mínimo duas vezes o valor, isto significa que, ou há um lucro muito grande, ou a ineficiência é maior. Não podemos esquecer que todas as vezes que existe o subsídio ou a transferência de riquezas, isto propicia a ineficiência e essa transferência de riqueza de um setor a outro acoberta a ineficiência.

Efetivamente nós temos o poder de

competição por qualidade, por preço ou só os integrados é que tem esse poder, visto que os não integrados estão destinados a produzir para o mercado interno, porque aqui dentro o fator é "2" e ele não pode exportar com esse fator, deveria existir uma equivalência em relação ao preço FOB, pois o cliente que recebe no exterior tem um custo de frete ao preço FOB e dessa forma, o mercado interno e externo iria pagar a mesma coisa. Hoje ainda temos um delta de US\$ 70 a US\$80, mas se nós tivéssemos esse valor provavelmente poucos convertedores não integrados teriam chances de exportar.

Se tivermos o fator "2" no mercado interno estaremos penalizando o consumidor pelas ineficiências, já que o produtor externo consegue fazer com 1,5; 1,6, por que o consumidor interno não consegue fazer com esse mesmo valor? (Aldo Sani — diretor superintendente da Riocell S/A).

R. Esta pergunta é muito oportuna principalmente porque podemos estabelecer uma comparação entre o que aconteceu o ano passado em relação a este ano. Durante o ano passado não há dúvida nenhuma de que no período de congelamento em que o preço da celulose esteve fixado em patamares realmente baixos (chegou em determinados momentos a US\$ 220/ton, enquanto que no mercado internacional o preço se situava em torno de US\$ 530), houveram exportações que foram feitas por fabricantes não integrados basicamente aproveitando um "subsídio" por parte do produtor de celulose.

Este não é um fato novo no Brasil e não é um caso isolado do setor de celulose e papel. Ocorre em vários outros setores e principalmente no siderúrgico, onde produtos convertidos à base do aço a preços mais baixos conseguem competir no exterior. Isso fez parte de uma política governamental de se exportar produtos com maior valor agregado.

A partir de meados do ano passado essa situação começou a mudar em função da determinação de que o preço da celulose no mercado interno seria fixado em correlação com o preço internacional; esse subsídio deixou de existir e hoje nós temos a celulose no mercado interno custando US\$ 462 a tonelada; ela ainda está com preço inferior ao de exportação, porque se formos considerar por exemplo, o mercado da Alemanha, onde a taxa de marco com relação ao dólar é de 1,77, a celulose estaria sendo exportada a US\$ 603 por tonelada, deduzidos *spreads*, despesas de embarque, etc., vamos chegar a um valor líquido à vista de aproximadamente US\$ 550. Portanto, a defasagem ainda é grande, são US\$ 550 contra US\$ 462.

Porém, o valor de US\$ 462 logicamen-



Thomé falou sobre a celulose de eucalipto.

te modifica completamente a perspectiva de exportação por parte do produtor não integrado, em alguns casos até inviabilizando-a. No caso do produtor integrado a situação é completamente diferente, porque ele tem condições de competir, tanto que, na realidade, retém a sua exportação; poderia atingir volumes muito maiores em função do potencial de mercado, em função da capacidade de competição e só não exporta mais para atender ao mercado interno.

#### PREÇO DE CELULOSE X PREÇO DO PAPEL

— Um ponto abordado pelo Dr. Aldo Sani e que deve ser esclarecido diz respeito à proporcionalidade entre o preço da celulose e o preço do papel tanto no mercado interno quanto no mercado externo.

Foi comentado por ele que no mercado interno essa proporção seria de 2/1. Eu somente gostaria de lembrar que quando se faz essa comparação ela deve ser feita sempre considerando os preços dos produtos à vista e sem os impostos. Se considerarmos o preço a prazo e sem impostos, é lógico que a proporção aumenta e, principalmente considerando que na economia brasileira nós temos uma inflação de 20% ao mês, se pegarmos o preço à prazo e dividirmos pelo preço à vista de celulose, com papel sendo vendido a 180 dias, essa proporção não será nem de 2/1 e sim de 5/1.

No caso, deflacionando-se o produto, trazendo-se o preço à vista e tirando-se os impostos, chegamos numa correlação compatível com o que prevalece na Europa hoje. Se pegarmos o preço do papel da Alemanha, por exemplo, cerca de 1.830 marcos/ton.; dividirmos isso por 1.075 marcos que é o preço da celulose, nós vamos chegar numa correlação de cerca de 1,7 a 1,75 mais ou menos. Essa correlação é rigorosamente a seguida pelo Brasil no mês de maio, e para o mês de junho deverá ser inferior, já que a celulose estará tendo um aumento entre 1º de

maio e 1º de junho, da ordem de 38%; com isso, a celulose fixada a US\$ 462 variou de acordo com a variação do câmbio durante esse período; o papel que tem seu preço fixado no mercado interno com a correlação que tinha (1,7 a 1,75), deverá ter seu preço em torno de US\$ 720/ton., o que dividido por 462 dá uma proporção de 1,6, portanto inferior a que prevalece na Europa hoje.

Estamos levando em consideração a Europa basicamente devido ao fato de que o parque industrial de papel europeu, principalmente o alemão, é bastante semelhante ao brasileiro, onde as maiores máquinas tem uma largura de 4.2 a 4.5 metros, com uma velocidade entre 600 a 700 metros/minuto, portanto bastante parecida com a escala atingida no Brasil. Nos Estados Unidos a situação é muito mais dramática (César Thomé, gerente comercial da Aracruz Celulose S/A).

— Você está pegando o exemplo americano, onde, no momento, está havendo uma grande modificação em termos de perfil industrial do país, no caso americano estão sendo colocadas com grande intensidade máquinas de grande escala de produção, somente este ano entrarão em operação três máquinas e mais uma deve entrar, com larguras superiores a 9 metros, em comparação com o parque industrial brasileiro que tem uma média de 4.2 nas grandes máquinas. Logicamente com essa escala você atinge uma economia suficiente que permite no caso de papéis commodities reduzir seu preço.

O que está acontecendo no caso americano, onde a demanda para celulose continua muito firme e a oferta mantém-se ampliada, é que trata-se de um mercado onde o produtor de matéria-prima consegue fixar os seus preços sem necessitar fazer qualquer tipo de negociação e no qual entram em operação máquinas para fabricação de papel com grande escala de produção competindo e, com isso, num mercado como o americano, com os preços na realidade caindo num primeiro momento e prejudicando logicamente o produtor não integrado, pois este nos Estados Unidos não tem condições de competir em termos de preços.

P. Ou muda o perfil de produção ou desaparece. Isso não pode comprometer as exportações brasileiras?

R. Eu diria que não, porque no caso brasileiro, conforme foi demonstrado durante a palestra, a participação brasileira nas exportações para o mercado americano é muito limitada. Foram exportadas no ano passado 54 mil toneladas. O que na verdade está ocorrendo é que as exportações estão sendo direcionadas para outros locais, principalmente para o mercado europeu, onde se atingem preços superiores a US\$ 800/Ton.

— Eu gostaria de colocar ao Thomé uma discordância bem radical quando ele diz que é uma pena que a fibra de eucalipto com preço acima dá uma situação incômoda.

Eu desde 1972 acreditava que chegaria o dia em que a celulose de eucalipto teria sua raia própria e agora estamos tendo. Não me preocupa este retorno à fibra longa, as características elogiadas da fibra de eucalipto são realidade. Se pegarmos o consumidor de fibra curta de eucalipto, observamos que ele descobriu a maciez da fibra onde o tecido, o papel, o lenço facial, fica muito mais macio que o feito com fibra longa; portanto não acredito que o fabricante vá retornar por questão de preço, quando a aceitação passou a ser maior.

Temos um caso concreto, de um cliente que misturou num produto de segunda linha no mercado externo fibra de eucalipto e o produto começou a crescer; ele analisando o que aconteceu, descobriu que aquele papel realmente estava melhor, tirou o eucalipto e o papel deu condições inferiores a que ele tinha; ele passou a usar eucalipto só na primeira linha e voltou às fibras curtas regionais e a misturar as duas. A mesma coisa ocorre nos papéis de imprimir e escrever.

Eu diria que o consumo de fibra de eucalipto vai continuar crescendo e felizmente é bom termos nossa raia própria, porque se um cliente compra eucalipto é porque ele precisa eucalipto e não é anormalidade que o papel sulfite de 30 anos atrás no Brasil era feito só com fibra longa e hoje o sulfite não é sulfite, é sulfato, é o papel de fibra curta e especificamente por causa do preço (Aldo Sani).

— Muito bem. O título da palestra é papéis para imprimir e escrever, e realmente os consumidores de celulose de eucalipto nos Estados Unidos estão dispostos a pagar um preço melhor, mas também existem certas limitações, eles podem conseguir maciez a um custo um pouco mais baixo e é uma questão de economicidade, eu diria que a diferença vale aproximadamente US\$ 40. Entretanto, no caso dos papéis para imprimir e escrever, que é o grosso da colocação da celulose de eucalipto na Europa, essa diferença pode interferir. O eucalipto também foi introduzido nos papéis de imprimir e escrever, começou como enchimento, depois virou fibra curta e agora virou eucalipto, mas existe um limite que pode ser substituído e quem sabe esse custo de produção do eucalipto nas fibras curtas é inferior ao das fibras longas — a capacidade dos digestores fica menor, o tempo de cocção é menor, é mais fácil branquear.

Assim, se formos muito gananciosos corremos o risco de novamente voltar para a maior utilização da celulose fibra

longa nos papéis de imprimir e escrever. (Cezar Thomé).

### “LUCRO NÃO É PECADO”

— Mas o lucro não é pecado, estamos num regime capitalista e eu acho que enquanto tiver essa prevalência vamos deixar de ter lucro. Dentro de papéis para imprimir e escrever essa tendência ainda não aconteceu, quanto às gramaturas, estamos trabalhando ainda com as tabelas de mil novecentos e nada, que eram 63 gramas. Por que 63 e não 55, por exemplo?

— Acredito que haverá uma normal redução de gramatura nos mercados europeus e no mercado brasileiro, assim como aconteceu com o papel de imprensa em que só se falava em 52; 54 gramas e hoje, fala-se em 46; 42, sendo o papel de imprensa até de 38 gramas. Eu acho que a redução de gramatura é uma tendência normal. Quando a fibra é subsidiada é melhor vender gramatura alta, do contrário, é melhor vender gramatura baixa. (Aldo Sani).

— Eu não sou absolutamente contra o lucro. Sou a favor da permanência da empresa no mercado. Você pode realizar o lucro bruto de uma empresa vendendo todos os seus ativos nas filiais, porém, no ano seguinte você não terá o que fazer. Acho que o principal objetivo de uma empresa é a permanência e não o lucro. (Cezar Thomé).

— Com lucro, porque sem lucro ela vai a falência. (Aldo Sani).

— É claro, permanência implica em lucro. Porque se você obter lucro vendendo todas as suas máquinas num ferro velho, no ano seguinte você não trabalha, portanto, o objetivo é a permanência. (Cezar Thomé).

— Eu sou um homem de produção e qualidade; luto em minha empresa pela qualidade, e será que é correto em todo o mercado, quando ele inverte continuar mantendo o nível 92 de alvura, com alguns dólares a mais para consegui-lo, se o mercado está satisfeito com 89?

— Eu acho que isso representa falta de tino administrativo, porque talvez essa economia seja a recuperação de uma empresa ou de uma compensação para se ter um lucro maior nessa oportunidade, porque a hora em que o mercado inverte também surgirão as reclamações de qualidade. Eu acho que a oportunidade deve ser aproveitada na hora exata e não deixando logicamente de se ter qualidade, mas controlando-a. (Aldo Sani).

— Eu fico muito satisfeito em ver toda essa discussão no sentido de saber se a celulose de eucalipto é boa ou é ótima, e se o preço pelo qual ela deve ser vendida é caro ou muito caro. Eu acho que a discussão que os senhores estão travando es-

tá mais ou menos nesse sentido e é bom que se registre isso. Nós estamos discutindo o patamar de bom para ótimo. (Alberto Fabiano Pires, vice-presidente do Grupo Papel Simão).

— O preço está bom e esperamos chegar a ótimo. (Aldo Sani).

### TAXAS DE JUROS

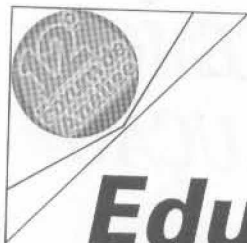
— O Cezar Thomé quando falou a respeito de custo de capital para uma fábrica de celulose, falou que no final daria aproximadamente US\$ 2000/ton/ano a um custo de capital de 10%. Eu queria dizer que nem todo o dinheiro é remunerado a 10% ao ano, por exemplo nas linhas de crédito do BNDES a taxa de juros vigente é de 8% ao ano podendo, em alguns casos, chegar a 6% ao ano, o que dá uma vantagem razoável aos novos investimentos e este talvez seja um dos menores índices do mundo. (Walfredo de Andrade Pinto Schindler, gerente do BNDES)

— Eu acho que agora chegou a hora de discutir essa questão de taxas de juros, porque ela é a menor do ano no Brasil. Mas ela é seis sem a inflação; ela é além da inflação e quando nós vemos uma labor 6.5 ou 7, ela tem a inflação americana embutida; portanto, ela não é barata para um banco de desenvolvimento, lamentando dizer, vamos lutar para que ela seja mais baixa. O negócio é enfrentarmos com maioria e pagarmos os ICMS, os IPIs, e termos um custo para banco de desenvolvimento compatível com uma realidade, que é realmente menor do que 6%. Sei que o custo para o próprio banco já é em torno de 6% e quando cobra esta taxa ele está apenas transferindo dinheiro, mas banco de desenvolvimento é para isso, não é para ter lucro (Aldo Sani).

— Aldo, você está pegando um momento muito particular em que a labor está muito baixa e com tendências de subir; a labor está há alguns anos em torno de 19 a 20%, portanto este é um momento atípico, enquanto que as taxas de juros do BNDES nunca ultrapassaram os 12% e neste momento estão em torno de 6 a 8%.

Além disso, queria registrar também que o BNDES tem que remunerar o custo que recebe, gerar os recursos para o PIS/PASEP, tem que dar uma remuneração aos recursos e tem os próprios custos de administração desses recursos, que hoje estão por volta de 5 ou 5,5%. (Walfredo de Andrade Pinto Schindler).

— Eu aceito a colocação, realmente se nós não tivéssemos pago 17; 18%, a dívida brasileira não era tão grande. Mas dizem que dívida não é para pagar, é para rolar e nós estamos rolando. (Aldo Sani).



Em 1987 o setor de cadernos deve continuar crescendo em função da política educacional adotada pelo governo.

# Educação: o caminho para o desenvolvimento



Aidar: "o setor deve continuar crescendo".

O Setor de Cadernos foi o primeiro a ser analisado dentro do tema "Os Derivados de Papéis de Eucalipto". Falando sobre este importante segmento, José Aidar Filho, diretor da Propasa Produtos de Papel S/A, destacou que o setor em 1986 atingiu um "crescimento espetacular da ordem de 13% sobre o ano anterior". Esta evolução positiva foi, segundo ele, consequência da política educacional adotada pelo governo, que aumentou a dotação orçamentária destinada ao setor educacional. "O Brasil encontrou, finalmente, o único caminho que sustentará o seu desenvolvimento: a educação", disse Aidar em sua palestra.

"Sentindo os primeiros efeitos da nova política educacional com o programa *Educação Para Todos: Caminho Para Mudanças*, destinado a derrotar o analfabetismo e universalizar o acesso ao ensino básico, e também por influência do Plano Cruzado, o setor de cadernos atingiu em 1986 um crescimento espetacular: quase 13% sobre o ano anterior. (vide Quadro I)

E preciso entender que o incremento do setor está na estreita dependência da nova política governamental para a Educação.

Entrou em vigor em 1º de janeiro de 1986 a lei nº 7.348 de 24 de agosto de 1985, também conhecida por Emenda João Calmon, que obriga a União a aplicar *no mínimo* 13% de sua receita oriunda da arrecadação de impostos na manutenção e no desenvolvimento do ensino. Prevê ainda que os Estados, os Municípios e o Distrito Federal devem aplicar também uma importância *não menor* que 25% da sua receita tributária na área de Educação. Se observarmos que em 1985 a União destinou somente 4,5% de sua arrecadação para o setor educacional, podemos afirmar, com toda a certeza, que o Brasil encontrou, finalmente, o único caminho que sustentará o seu desenvolvimento: A Educação.

## QUADRO I — EVOLUÇÃO DE CONSUMO APARENTE — (M. INTERNO)

ANO	(1000T)
1986	79
1985	70
Δ	9 = 12,85%

## EXPORTAÇÕES EM 1986

As exportações das linhas de Stationery tem a função precípua de preencher a ociosidade existente em decorrência da sazonalidade existente no mercado brasileiro. Em 1986 elas evoluíram 12,5% em relação a 1985.

## QUADRO II — EVOLUÇÃO DE CONSUMO APARENTE — (M. EXTERNO) (1000 T)

	CAD	OUTROS PAUT.	TOTAL
1985	6	2	8
1986	8	1	9
Δ	2	(1)	1 = 12,5%

No quadro III temos a consolidação do consumo aparente total (Mercado Interno + Mercado Externo)

## QUADRO III — EVOLUÇÃO CONSUMO APARENTE TOTAL 86 — 85 (MI + ME) (1000 T)

	85	86
MI	70	78
ME	8	9
T	78	87
Δ		12,82%

## O ANO DE 1987

Embora a conjuntura econômica brasileira esteja bem conturbada, à luz dos números, o setor deve continuar crescendo.

## MERCADO INTERNO

O mercado interno deverá aumentar em 87, graças ao crescimento da população escolar, bem como do aumento do consumo doméstico.

O número de matrículas iniciais em 87 é estimado em 10% superior à 86, fruto da política educacional do governo. Estamos nos referindo apenas às matrículas efetivadas desde o pré-primário até o curso de doutorado. A previsão de crescimento de 10% não abrange os estudantes de cursinhos pré-vestibulares; dos movimentos de alfabetização e de outros cursos particulares que proliferaram nos últimos anos. É difícil imaginar hoje uma casa ou alguém que não tenha um caderno para suas anotações, já que a necessidade de registros e controles é cada vez maior.

**QUADRO IV**  
EVOLUÇÃO CONSUMO APARENTE — (M. INTERNO)

ANO	QTDE (1000 T)
1987 (E)	85
1986	78
$\Delta$	7 = 10%

**MERCADO EXTERNO**

As exportações em 87 deverão, inicialmente, atingir níveis inferiores a 86, basicamente por dois motivos:

1º) — Defasagem Cambial — A maior parte das exportações para os Estados Unidos, são contratadas entre fevereiro e março, para entregas até julho. Em março, a situação do dólar era a seguinte:

**QUADRO V**

DATA	OTN	US\$
01/03/86	106,40	13,840
01/03/87	181,61	19,697
VARIAÇÃO	70,69%	42,32%
	└─ ≠ 28,37% ─┘	

2º) — Os preços do mercado americano, coincidentemente estavam am baixa. Para superar o problema exposto, as exportações foram redirecionadas para outros mercados, com a produção de produtos mais elaborados. Se os preços no mercado interno só subirem 80% da variação do INPC e as desvalorizações do cruzado continuarem nos níveis atuais, é possível que as exportações sejam estimuladas no 2º semestre, época de reposição de estoques no mercado americano.

Preferimos não considerar este handicap nas nossas previsões.

**QUADRO VI**  
EVOLUÇÃO CONSUMO APARENTE - MERCADO EXTERNO

ANO	QTDE 1000 T
86	9
87 (E)	5
	(4) = -44%

**QUADRO VII**  
EVOLUÇÃO CONSUMO APARENTE TOTAL 87 — 86 (MI + ME)

	86	87
MI	78	85
ME	9	5
T	87	90
	$\Delta = 3,5\%$	

O segundo semestre deve ser bastante ativo e bom para o setor caderneiro. As vendas no mercado interno devem crescer novamente; temos também, a iminência de um fornecimento por parte da FAE, que vem para a indústria particular.

O setor em 1.987 deve ter uma evolução de aproximadamente 3,5%; crescendo no mercado interno e decrescendo no externo.

Nunca é demais lembrar ao setor que o caminho mais curto para o lucro é um controle eficiente de custos. A inflação elevada sempre determina altos custos de reposição. A comercialização deverá ser feita sempre dentro da realidade em que vivemos para evitar problemas futuros.

Um alerta gostaríamos de deixar registrado: a concentração das compras no final do ano poderá gerar sérias dificuldades nas entregas. Seria mais prudente e inteligente que as entregas fossem programadas com antecedência, de acordo com as possibilidades de cada um, para garantir um suprimento regular e evitar o pior: a falta dos produtos."

*JOSÉ AIDAR FILHO, natural de Franca — SP, é economista e advogado, com curso de extensão universitária em administração financeira pela Fundação Getúlio Vargas. Ocupou diversos cargos no Sindicato da Indústria Gráfica e na Abigraf—Associação Brasileira da Indústria Gráfica, entidade da qual participou também da fundação. É fundador do Grupo Setorial de Cadernos da Abigraf e é diretor da Propasa Produtos de Papel S/A e da Propasa Nordeste S/A.*

# 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**

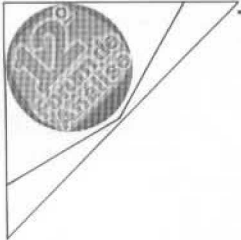
**IPANEMA**  
**BRASIL**  
**1984**



**IPANEMA**  
**E.E.U.U.**  
**1987**







Tendo enfrentado no ano de 1986 uma redução no volume de pedidos, o setor de formulários tem condições de suprir o mercado até 1988.

## Os reflexos do plano cruzado



O mediador, Neuvir C. Martini (à dir.) oferece uma placa de agradecimento à Silveira

O Segmento de Formulários Contínuos foi o segundo analisado dentro do tema "Os Derivados de Papéis de Eucalipto". A palestra foi proferida por Osvaldo de Moura Silveira, diretor da Gráfica Bradesco S/A, que, dentre outros aspectos, falou sobre o desempenho do setor em 1.986, comentando também o primeiro trimestre de 1987.

Para o futuro, Silveira prevê que "a procura de uma especialização talvez venha a ser uma das opções a ser seguida pelo setor de formulários contínuos, que em 1.986 enfrentou uma sensível redução no volume de pedidos, sobretudo por parte das instituições financeiras, responsáveis pelo maior consumo neste segmento de mercado."

### O SETOR DE FORMULÁRIOS CONTÍNUOS

"O setor é composto de pequenas, médias e grandes empresas. Encontramos indústrias ligadas a grupos multinacionais (Thomas de La Rue, Moore, Interprint); financeiros (Bradesco, BCN, América do Sul, Itaú, Nacional); papeleiros (Agaprint, Melhoramentos,

Multiformas) e um grande número de empresas individuais instaladas praticamente em todas as regiões do País. O Estado de São Paulo é a unidade da Federação que sedia o maior número de indústrias de formulários contínuos.

Estima-se que o setor tenha faturado no decorrer de 1986 algo em torno de US\$ 190 a 210 milhões.

Com base nas fontes consultadas, cuja representatividade deve atingir cerca de 90% do setor, registramos 6.992 empregos diretos, 185 impressoras, 95 alceadeiras e 14 unidades auxiliares.

### DESEMPENHO EM 1986

O ano de 1986, ao contrário do que muitos pensam, não pode ser considerado como dos melhores para o setor de formulários contínuos. A implantação do Plano Cruzado trouxe significativa redução no volume de pedidos, sobretudo por parte das instituições financeiras, responsáveis pelo maior consumo de formulários contínuos do mercado.

Registrou-se redução na oferta de matéria-prima, variando desde papel, chapas, filmes até tintas e embalagens.

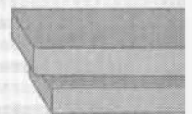
Os estoques, tanto nas indústrias gráficas, como em seus clientes, reduziram-se ao mínimo indispensável.

Em termos de funcionalismo houve grande rotatividade de mão-de-obra com sensíveis reflexos na produção. o grande número de equipamentos novos, somados aos já existentes, provocou uma oferta bastante superior à demanda (a qual já se mostrava reprimida) trazendo os preços a patamares inferiores, em alguns casos, aos praticados quando do congelamento de 28.2.86.

As carteiras de pedidos, em muitas empresas, mostravam-se fracionadas com entregas superiores a seis meses e obviamente a preços fixos. Não era difícil encontrar-se pedidos, cujo prazo de entrega avançava até fevereiro ou março de 1987. Encerrado o exercício, os números apresentados não foram dos melhores como podem ser verificados no quadro abaixo:

### DESEMPENHO 86

1986	PAPEL EM BOBINAS	AUTO COPIATIVO	TOTAL
1º SEM.	61.872 ton	2.439 ton	64.311 ton
2º SEM.	59.867 ton	2.022 ton	61.889 ton
TOTAL	121.739 ton	4.461 ton	126.200 ton
CORREÇÃO % / 100 %	135,266 ton	4.956 ton	140,220 ton



CRESCIMENTO INFERIOR EM 6,52% A 85

(NOTA) Números fornecidos pelas empresas, cuja representatividade atinge aproximadamente 90% do mercado.

Como pode ser observado, houve redução no consumo de papel no 2º semestre de 1986 da ordem de 3,76% comparativamente ao 1º semestre do mesmo ano, em que pese toda a euforia consumista ocorrida após a implantação do Cruzado. Se considerarmos que no ano de 1985 estimou-se um con-

sumo de 150.000 ton/ano, em 1986 ocorreu uma redução de 6,52% em relação àquele período.

### DESEMPENHO EM 1987: 1º TRIMESTRE



O exercício de 1987 iniciou-se sob muita incerteza. A inflação (medida pelo IPC) saltava de 7,27% em dezembro para 16,82% em janeiro, mantendo-se a níveis elevados em fevereiro (13,94%), março (14,40%), além de não apresentar perspectivas de redução para os meses seguintes.

A existência de pedidos em carteira, a preço fixo e entrega programada, levou grande parte das Indústrias de Formulários a renegociarem suas condições de prazo e preço. Embora previsível o aumento no preço do papel colheu muitas empresas de surpresa, sobretudo em face dos percentuais aplicados e condições de vendas.

Novos equipamentos foram, nesse período, incorporados ao setor, em sua grande maioria máquinas de elevada produção.

Em linhas gerais esse foi o quadro que perdurou no 1º trimestre de 1987, agravado, ainda, com a redução na oferta de papel em bobina e atrasos nos prazos de entrega, registrando-se por

parte de alguns fornecedores redução em suas cotas destinadas ao setor.

### PREVISÕES PARA 1987

Desnecessário reprisarmos os riscos que incorremos todas as vezes que procuramos efetuar previsões, por mais previsível que o fato possa vir a ser. Se considerarmos que nos resta percorrer mais três trimestres a empreitada é ainda mais temerosa.

Lembremos que quando da última palestra proferida neste Fórum, sobre o setor, as previsões indicavam um consumo estimado de 165.000 ton para 1986 e arriscava-se algo em torno de 180.000 ton para 1987.

Como pudemos ver anteriormente, 1986 ficou com pouco mais de 140.000 ton sendo que para 1987 está se prevenindo um consumo de aproximadamente 155.000 ton/ano.

Registre-se que iniciamos a coleta de dados para elaboração deste trabalho, sob uma expectativa de crescimento para a economia brasileira da ordem de 6% a 7% ao ano.

Em princípio de maio, com a mudança de ministro, fala-se em reduzir o crescimento para um máximo de 3% a 4% ao ano.

Assim, dentro dessas variáveis, muito mais como exercício de otimismo do que estribados em profundos estudos e análises de mercado, arriscaríamos a prever:

### DESEMPENHO - 87 (PREVISÃO)

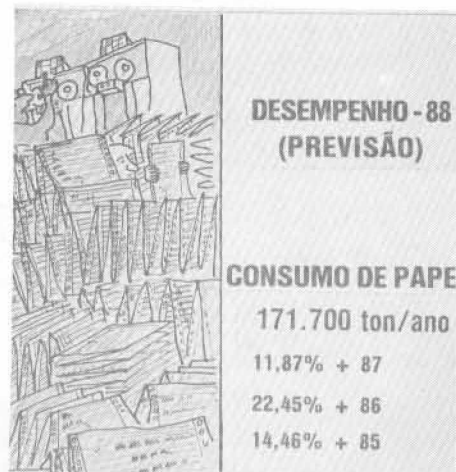
1987	PAPEL EM BOBINAS	AUTO COPIATIVO	TOTAL
1º TRIM	30.093 ton	1.538 ton	31.631 ton
2º TRIM	32.787 ton	1.520 ton	34.307 ton
1º SEM.	62.880 ton	3.058 ton	65.938 ton
CORREÇÃO	69.856 ton	3.397 ton	73.253 ton
2º SEM.	67.600 ton	4.569 ton	72.169 ton
CORREÇÃO	75.111 ton	5.098 ton	80.209 ton
1º + 2º SEMESTRE	144.977 ton	8.495 ton	153.472 ton

**CRESCIMENTO DE  
9,45%  
SOBRE 1.986**

NOTA: A se confirmarem as previsões acima, haverá um crescimento de aproximadamente 10% em 1987 sobre 1986 e apenas 2,5% sobre 1985. Lembremos que sobre as previsões apresentadas no Fórum anterior, ainda estaremos 14,73% abaixo da mesma.

Tomando-se por base o consumo médio do 2º sem. de 1986 comparativamente ao 1º trim. de 1987 registramos que apenas 54,5% das empresas consultadas registraram consumo de papel superior ao atingido em 1986.

### PREVISÕES PARA 1988 CORRIGIDA PARA 100% DO SETOR



Realmente este é um exercício quase impossível, pelo menos no momento presente. O setor, quando consultado, estimou para 1988 algo em torno de 171.700 ton, sendo: 163.335 de papel em bobina para impressão e 8.365 em auto copiativo. Esse número, se confirmado, será 11,87% superior ao previsto para 1987.

### EQUIPAMENTOS E RENOVAÇÃO DO PARQUE IMPRESSOR

A grande maioria dos equipamentos instalados no setor não atinge 10 anos de uso.

Algumas empresas praticamente renovaram todo seu parque gráfico com o que de mais atualizado existe no setor, incorporando máquinas de elevada produção. Estima-se uma capacidade instalada para converter algo em torno de 200.000 ton/ano de papel.

Não obstante esses dados, 54% dos entrevistados declararam que fizeram ou ainda farão novos investimentos no setor, ainda em 1987. Para 1988 existe interesse de 27%, enquanto apenas 19% ainda não se definiram por novos investimentos.

Como conseqüência, 36% declararam pretender ou já estar ampliando suas instalações no presente exercício.

NOTA: Interessante registrarmos que não obstante os números relativos a novos investimentos serem no mínimo animadores, existe uma grande preocupação entre os empresários do setor, quanto ao comportamento futuro do mercado, fornecimento de matéria-prima e situação econômica do País. Senão vejamos:

Indagados sobre quais os fatores que, pela ordem de importância, inibiriam novos investimentos, com vistas a ampliar sua produção; respostas:

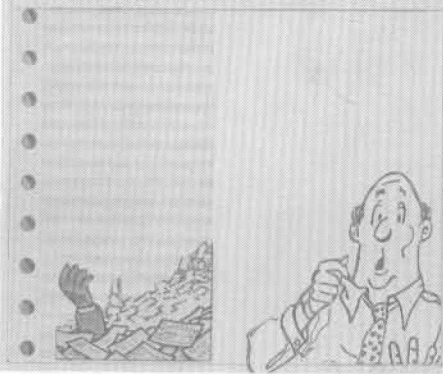
### CONSUMO DE PAPEL 1º TRIM. - 87

PERÍODO	PAPEL EM BOBINAS	AUTO COPIATIVO	TOTAL
1º TRIM - 87	30.093 ton	1.538 ton	31.631 ton
CORREÇÃO IV. 100%	37.456 ton	1.700 ton	39.156 ton

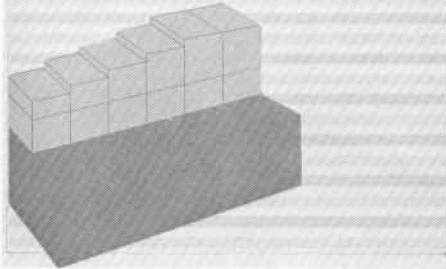
46% DAS EMPRESAS CONSULTADAS GASTARÃO MENOS PAPEL NO 1º TRIMESTRE/87, EM RELAÇÃO AO PERÍODO ANTERIOR.

## 1º - SATURAÇÃO DO MERCADO

65% temem uma saturação do mercado  
27% recebem a atual instabilidade econômica  
10% mostram preocupação com a falta de matéria-prima



CONSUMO DE PAPEL/MÊS EM 1987	20.943 ton/mês
PAPEL IMPRESSORAS INSTALADAS	165 impress.
MÉDIA MÊS DE CONSUMO P/ MÁQUINA	67 ton/mês
CONSUMO DE PAPEL/MÊS PREVISTO P/ 1.987	11.510 ton/mês
TP DE IMPRESSORAS INSTALADAS	185 impress.
MÉDIA/MÊS DE CONSUMO P/ MÁQUINA	62 ton/mês
CONSUMO DE PAPEL/MÊS PREVISTO P/ 1.988	12.870 ton/mês
TP DE IMPRESSORAS INSTALADAS	165 impress.
MÉDIA MÊS DE CONSUMO P/ MÁQUINA	70 ton/mês



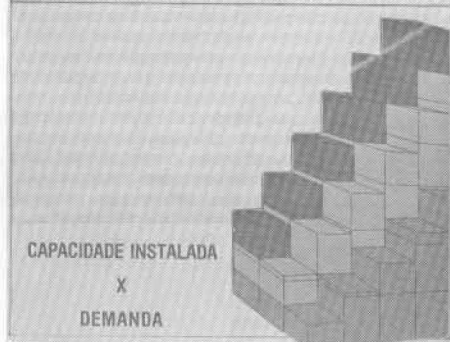
## 2º - INSTABILIDADE ECONÔMICA

77% recebem a atual instabilidade econômica  
18% mostram preocupação com a falta de matéria-prima  
10% preocupam-se com a baixa rentabilidade



Se considerarmos possível elevar a produção mediante novos turnos de trabalho, preenchimento da carga ociosa, melhor aproveitamento do potencial instalado, etc., em 30% dos números apresentados em 31.3.87 teríamos:

MÉDIA MÊS DE CONSUMO P/MÁQUINA EM 31.3	57 ton/mês
ACRESCIMO DE 30%	74 ton/mês
MÉDIA MÁQUINA PREVISTA PARA 1987	62 ton/mês
MÉDIA MÁQUINA PREVISTA PARA 1988	70 ton/mês



## 3º MOTIVO

40% insegurança quanto ao mercado  
20% falta de matéria-prima  
40% outros motivos

## PAPEL

### QUAL O FUTURO



### FALTA DE MATÉRIA PRIMA

1º MOTIVO	10%
2º MOTIVO	18%
3º MOTIVO	20%

Se 45% dos entrevistados manifestaram preocupação quanto à uma eventual saturação de mercado é sinal de que, no mínimo, devemos dedicar algum tempo ao assunto. Assim sendo, tomando-se por base unicamente os entrevistados, elaboramos o quadro seguinte usando-se as informações disponíveis em 31.3.87:

NOTA: Se considerarmos que no último Fórum foi atribuído ao parque gráfico de formulários contínuos a capacidade instalada para converter algo em torno de 200 mil toneladas/ano, das quais 180.000 seriam pelas firmas entrevistadas e mantido o número de equipamento instalado em 31.3.87 (um ano, após o dimensionamento de 200 mil toneladas) teríamos a capacidade máquina de 81 ton/mês de papel, ou seja 42% acima da atualmente registrada.

Se correto os números acima, concluímos que o atual parque instalado é suficiente para abastecer o mercado no mínimo até 1988, mesmo considerando uma elevação de 22,07% no consumo de 88 sobre o de 1987.

## RECOMENDAÇÕES E SUGESTÕES

Diante dos números apresentados, difícil se torna sugerirmos uma política ou diretriz para o setor. Muito se tem

falado em exportação, algumas empresas já a fizeram, outras continuam fazendo por força de operações BEN-FIEX, muito embora, o preço de venda não represente grande atrativo diante do custo final de nosso produto. A aceleração das desvalorizações cambiais e a média desvalorização praticada nos primeiros dias de maio amenizam, mas ainda são insuficientes para motivar a maioria dos empresários do setor.

A procura de uma "especialização" talvez venha a ser uma das opções a ser seguida pelo setor de formulários contínuos. A bem da verdade, já registramos a existência de empresas voltadas para uma especialização. Exemplos: as que se dedicam a impressão de *jatos, notas fiscais, pautados ou listagens, serviços de segurança e valores, cheques em talonários magnetizados e personalizados*, assim como temos aquelas cuja atuação é unicamente a nível regional ou estadual, e também as que se dedicam a fornecer a um único segmento de mercado (o bancário por exemplo).

Está claro que ainda existem aquelas que se dispõem a vender de tudo para todos e em qualquer lugar, porém, o seu número se reduz na proporção em que novas indústrias vão se instalando em quase todas as regiões do País.

## CONSIDERAÇÕES FINAIS

Lembramos aos ouvintes, o fato deste levantamento ter sido efetuado em época de transição política e econômica.

Os problemas relativos à nossa dívida externa não se encontram equacionados, temos déficit em nossa balança comercial, o fantasma de uma recessão parece rondar novamente o País; os índices inflacionários reaparecem com força total, percebe-se certa instabilidade e descontentamento no campo social. Muitas são as incertezas quanto ao futuro, porém... em que pese tudo isso... depois do término deste *bate-papo*... se houver algum vendedor de papel disposto a elevar a sua cota para o setor ou vendedor de máquina impressora que tenha produto a um bom preço, pode me procurar que teremos muito que conversar, afinal nós já assistimos este filme antes e todos se salvaram do naufrágio!"

OSWALDO DE MOURA SILVEIRA é funcionário da Organização Bradesco há 27 anos, exercendo atualmente as funções de diretor junto à Gráfica Bradesco S/A. Entre outros cursos, é formado em direito, tendo sido presidente da Abraform — Associação Brasileira dos Fabricantes de Formulários Contínuos no ano de 1. 985.

# Deu corte no investimento da Rio Branco.



A Rio Branco acaba de investir numa cortadeira JAGENBERG OKm.

Isso significa transformar papéis de bobinas em resmas com o mais alto padrão de qualidade. Se você recebeu bobinas e precisa de resmas, corte na Rio Branco, corte com quem tem alta tecnologia.

Esse investimento representa ainda uma maior regularidade e certeza no recebimento e distribuição dos diversos papéis.

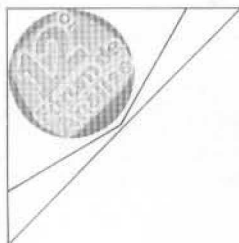
A Rio Branco espera investir e trabalhar muito mais, porque a confiança e a credibilidade se conquistam e se renovam dia a dia.



*A Rio Branco distribui: papéis planos, envelopes e tintas, cartões e cartolinas, formulários contínuos, bobinas para Telex, papel REPORT.*

## RIO BRANCO

COMÉRCIO E INDÚSTRIA DE PAPÉIS LTDA.  
R. Padre Raposo, 1015 - Mooca - S. Paulo - CEP. 03118  
Tel.: 291-0377 - Interior (DDG) 011-8002010 e 8002003  
- Telex: (011) 36642



No setor gráfico, especialmente as áreas de embalagem e propaganda devem registrar evolução em curto espaço de tempo.

## Setor gráfico está otimista

O terceiro segmento a ser analisado dentro do tema "Os Derivados dos Papéis de Eucalipto", foi o de Impressos Gráficos. A palestra foi ministrada pelo engenheiro Thomaz Frank Caspary, gerente de assistência técnica da Agaprint Informática Ltda.

Caspary revela-se otimista, destacando que "a retomada dos trabalhos no segmento gráfico se dará dentro de no máximo 60 a 75 dias e o setor atingirá em termos quantitativos neste ano de 1.987 um resultado equivalente ao alcançado em 1.986". Segundo ele, a grande esperança está no setor de embalagem e de propaganda, que principalmente após o segundo semestre deve ser reativado em vista das datas comemorativas como o dia das crianças e o natal.

"O segmento de impressos gráficos é bastante amplo, vai desde a *Gráfica N. Sra. Aparecida*, em *Santa Rita do Passa Quatro*, com três funcionários; até uma *Toga*, que fabrica, por exemplo, as embalagens de detergente e os rótulos de sabonete. Nós temos no Brasil cerca de 10.500 gráficas e 3% destas representam 80% do consumo de papel e cartão/ano, cerca de 70 mil ton. de papel couché/ano e cerca de 200 mil Ton/ano de papel offset (não revestido). Este é, portanto, o volume que consumiu o setor gráfico de um total de 4.400.000 ton. de papel em geral fabricadas no Brasil em 1.986.

Uma série de números que foram apresentados, tanto pelo Dr. Raul Calfat, como pelos ilustres conferencistas que já se apresentaram e ainda aqueles que amanhã se apresentarão, conferem, as fontes são todas as mesmas, e não quero portanto, me tornar repetitivo.

Não existem informações sobre o segmento de impressos gráficos. Somente no ano passado a Abigraf montou um esquema visando obter informações das 10.500 gráficas brasileiras e, a partir de agora, temos um centro nessa associação funcionando com esta finalidade, assim, no ano que vem teremos estatísticas do setor.

Como todos sabem, com o advento



Caspary prevê crescimento na impressão de embalagens.

do Plano Cruzado aumentou o consumo e o gráfico foi pego despreparado. Ele não tinha estoque, não tinha estrutura, não tinha pessoal, e usava mal suas máquinas. Tivemos em 1.985 e 1.986 a entrada de novas impressoras a folha importadas, ou seja, máquinas superiores a 70 X 100 cms., na ordem de 63 unidades impressoras em 1985 e 80 unidades em 1.986. Isto equivale aproximadamente a 36 máquinas de 4 cores. Essas 36 máquinas têm capacidade de imprimir 100 mil ton. de cartão/ano, com uma gramatura média de 300 gramas ou 34 mil ton/ano de couché, com gramatura média de 90 gramas. Embora seja esta a capacidade, isto não significa que ela seja utilizada, visto que o gráfico não sabe utilizar adequadamente as máquinas a fim de que isso aconteça. Todavia, não temos essa matéria-prima adicional hoje, nos falta couché; importamos couché para a área editorial, para a área de revistas; estamos no limite com cartão duplex; as gráficas,

enfim, estão basicamente sem estoques.

Portanto, com o Plano Cruzado aumentou o consumo e começou a faltar embalagem para os fornecedores de alimentos, de calçados, de brinquedos, de bebidas, etc... Os clientes começaram então a colocar pedidos em duplicata e triplicata, ou seja, um mesmo pedido em várias gráficas, na tentativa de conseguir a embalagem de que necessitavam, isso deu-nos uma ilusão de que o mercado era enorme.

Agora, as empresas estão cancelando os pedidos feitos em duplicata ou triplicata, o cliente precisava de 1 milhão de embalagens, colocava na gráfica "A" um milhão, na "B" um milhão, na esperança de conseguir um pouquinho de cada uma. Hoje o mercado mudou: uma empresa específica de doces, por exemplo, que se utilizava mensalmente de 500 mil embalagens para um determinado bombom, começou na realidade a vender 1.500.000 unidades de seu produto e, para se garantir, fazia o pedido de 3 milhões de unidades.

Hoje, 21 de maio, a previsão de vendas dessa empresa em maio, que ainda não fechou, é de 70 mil unidades. E, como esta empresa de doces estão várias outras.

— Quais são os segmentos que estão se modificando na stagflação?

Os preços subiram; se imaginarmos que o açúcar subiu 228% de março a maio deste ano, esta empresa de doces citada anteriormente consome açúcar: consequentemente, o seu produto passou a ser mais caro e o consumo diminuiu: assim sucessivamente com os demais produtos.

Uma outra empresa de chocolates, por exemplo, que consumia uma determinada embalagem e vendia normalmente 250 toneladas, passou a vender 750 ton/mês desse mesmo chocolate e, hoje vende apenas 30 ton/mês. No caso das papelarias, comprou-se muito material feito em cartão duplex, em offset, porque estava congelado e era barato. Hoje em dia não se compra a mesma quantidade, pois caiu o consumo.

*Alguns setores estão extremamente ruins, como o de calçados, por exemplo, que consome aproximadamente 20 mil ton/ano de cartão em embalagem. Existem pequenas gráficas, especializadas para calçados que estão paradas, porque seus clientes não estão vendendo; as exportações também não estão prometendo ser reativadas.*

Acredito que esta é uma situação passageira, o mercado vai se acomodar e principalmente o mercado de embalagem e de propaganda está otimista. Estamos numa fase ruim que vem desde o mês passado e que deve perdurar por mais uns 90 dias, em seguida, retomam-se os trabalhos para tudo aquilo que será consumido no fim do ano: o dia da criança; os presentes de natal; a páscoa do ano que vem; para se ter uma idéia, é em outubro que se começa a fabricar o ovo de páscoa e esse ovo tem que ser embalado na hora, não pode esperar a época de ser enviado às lojas.

Portanto, determinados segmentos, por exemplo o de brinquedos e o de produtos farmacêuticos, não caíram. As caixas de fósforo, que parecem insignificantes, usam 11 mil ton/ano de papel e cartão; também está crescendo significativamente a área de congelados; e todos esses produtos são feitos no ramo

industrial, do qual agora estamos falando.

Hoje, todos os projetos de propaganda estão parados, somente estão andando catálogos, folhetos e coisas repetitivas. O mercado de couché está muito difícil, não há papel couché sobrando para o setor gráfico, os estoques estão baixíssimos, em alguns casos são quase inexistentes e grandes problemas também são verificados na área de revistas. Tenho ouvido constantemente que este segmento está procurando pequenas gráficas para que imprimam revistas, pois a capacidade das grandes já chegou ao limite; também estão crescendo em volume os *house-organs*.

A perspectiva para o futuro é: um crescimento na área de embalagem; uma necessidade de aprimoramento na qualidade dos cartões, principalmente na área de duplex revestidos; portanto, precisamos de qualidade e não só de quantidade, porque este mercado de embalagem tem tendências de se voltar também à exportação. Ouvimos hoje aqui neste fórum que qualquer investimento na área de papel e cartão visando aumento da quantidade fabricada levará no mínimo dois anos e meio ou três anos. Precisamos que o governo libere investimentos para as indústrias gráficas, evidentemente este é também um

clamor dos livreiros e editores para que sejam liberados recursos nesta área e consequentemente para a área de produção de matéria-prima.

Existem gráficas que estão com carteira de pedidos para cinco dias, enquanto outras estão com carteira para 60 dias e até mesmo para o fim do ano. Os estoques dentro das gráficas são quase inexistentes; mão-de-obra bem qualificada está rara; o equipamento poderia ser melhor utilizado, ou seja, racionalizando-se o uso de equipamentos haverá consequentemente aumento no consumo de papel; a retomada dos trabalhos se dará dentro de no máximo 60 a 75 dias e o resultado em termos quantitativos deste ano de 1.987 deverá se equiparar a 1.986 no segmento gráfico.

Muito Obrigado."

*THOMAZ FRANK CASPARY, brasileiro, 44 anos, formado pela Escola de Engenharia Técnica Administrativa para Indústria Gráfica de Stuttgart — Alemanha. Milita no ramo gráfico há mais de 20 anos, tendo trabalhado nas empresas Hering, Nicolini S/A e Laborgraf. Atualmente desempenha as funções de gerente de assistência técnica na empresa Agaprint Informática Ltda.*



**Jether do Brasil**  
indústria e comércio **Ltda**

Pastas polionda — Pastas suspensas  
Pastas com abas elásticas — Pastas coloridas  
Papel espelho — Cartão cartaz — Caderno único  
Índices para fichários — Classificadores

**MATERIAIS ESCOLARES SOB CONSULTA**

FÁBRICA: Rua Arari Leite, 688 — Vila Maria — Telefones: 264-3306 e 291-3365 — CEP 02123 — São Paulo — SP  
VENDAS: Rua Soldado Benedito Eliseu dos Santos, 60-A — Parque Novo Mundo — Telefone: 941-6822  
Telex: (011) 34.250 — CEP 02177 — São Paulo — SP



A aquisição de livros didáticos pela FAE aumentou a quantidade de volumes vendidos, mas não o retorno do capital investido.

## Realmente se lê mais em tempo de crise?



Conferencistas analisaram os derivados dos papéis de eucalipto.

Encerrando as palestras apresentadas dentro do segmento "Os Derivados dos Papéis de Eucalipto", Ruy Mendes Gonçalves, diretor superintendente da Saraiva S/A Livrarias e Editores, analisou o Segmento Editorial, que compreende diversos setores: o de livros didáticos; livros de literatura; livros de consulta; livros universitários; entre outros.

Ele destacou que os principais componentes da produção industrial de livros são o papel e os serviços gráficos. Com relação ao papel, a grande preocupação dos editores está na regularidade de fornecimento e no nível de preço. Já no tocante aos serviços gráficos, o conferencista frisou a necessidade de se investir em novos equipamentos, pois os "existentes encontram-se bastante desgastados".

### O SETOR EDITORIAL E A CONJUNTURA ECONÔMICA

"A análise que passarei a desenvolver do segmento editorial abrange somente a produção de livros e fascículos, não compreendendo o setor de jornais, revistas e outros periódicos.

Inicialmente, devo confessar que gos-

taria de exibir dados estatísticos abrangentes de nossa atividade. Infelizmente, as informações de que dispomos são incompletas e contém algumas deficiências.

Apesar destas limitações, pretendo fazer alguns comentários sobre o setor nos últimos anos, com o objetivo de analisar os fatores que contribuem, mais significativamente, para determinar seu desempenho.

O SNEL — SINDICATO NACIONAL DOS EDITORES DE LIVROS, elaborou um estudo sobre a produção de livros no período de 1973 a 1982, cujos números reproduzo a seguir:

Produção Editorial (milhões de exemplares)	
1973	146,7
1974	150,7
1975	152,9
1976	159,3
1977	181,4
1978	222,1
1979	238,0
1980	238,6
1981	213,2
1982	243,3

Desta série foram excluídas as quantidades de livros adquiridas pelo MOBILBRAL, que foram muito significativas no período de 1973 a 1977 e passaram a ser marginais nos anos seguintes.

O estudo da performance da produção de livros demonstrou que a mesma está fortemente relacionada com o crescimento do Produto Interno Bruto no período.

A relação com o PIB é evidente, e o coeficiente de correlação calculado é igual a 0,94, quando o valor máximo possível que mede a relação entre as variáveis é igual a 1.

Tal conclusão contraria a tese de que se lê mais em tempo de crise.

Alguns segmentos do setor editorial apresentaram crescimento nos anos de 1982/83 e 84, que se caracterizaram por um menor nível de atividade econômica. O aumento de consumo verificado nestes anos, em certos tipos de livros, a nosso ver, deveu-se muito mais a uma alteração na estratégia de lançamentos de produtos do que ao fato de que se lê mais em tempo de crise.

Os segmentos que apresentaram crescimento, no período de recessão, salvo casos especiais, foram exatamente aqueles que conseguiram produzir livros de menor número de páginas e, por consequência, a preço mais baixo. Isto, de certa forma, confirma que o consumo de livros está diretamente relacionado com o nível de poder aquisitivo da população.

Isto posto, eu diria que o desenvolvimento da indústria do livro em nosso país depende fortemente do nível de atividade da economia e, a médio e longo prazo, do esforço que o governo dedicar à área de educação.

### SETOR EDITORIAL E SEUS PRINCIPAIS SEGMENTOS

Analisarei em seguida os principais segmentos que compõem o setor editorial de livros em função de suas características, destacando aqueles de maior participação:

#### 1. LIVROS DIDÁTICOS

Em 1986, a produção de livros desti-

nados ao 1º e 2º graus do ensino foi de aproximadamente 100 milhões de exemplares, devendo representar cerca de 30% da produção total de livros do país. Este segmento, como é do conhecimento de muitos aqui presentes, vem passando por uma modificação significativa; esta mudança decorreu da participação crescente do governo no mercado, através da FAE — Fundação de Assistência ao Estudante, a partir de 1985. Este órgão ligado ao Ministério da Educação adquire atualmente cerca de 60% da quantidade dos livros didáticos produzidos, doando-os aos alunos matriculados nas escolas públicas. É importante ressaltar que estas compras vêm sendo realizadas por preços extremamente reduzidos, utilizando-se a FAE de toda a pressão que possui um comprador de cerca de 60% do total da produção.

A compra pelo governo, sem dúvida, aumentou o mercado em termos de quantidade vendida de livros, o mesmo não acontecendo em termos monetários.

Outra conseqüência desta participação do governo verifica-se na expressiva quantidade de livros que deixaram de ser comercializados através de livrarias.

Na Alemanha, o governo repassa recursos às escolas que adquirem os livros diretamente nas livrarias. Em um futuro, que não seja muito distante, espero que este sistema venha a ser adotado no Brasil, pelo menos nas capitais dos estados, pois as livrarias são o principal canal de escoamento da produção editorial do país e, como tal, precisam ser fortalecidas. A venda de livros didáticos depende pouco do nível de atividade econômica, pois são encarados pelos consumidores como produto de primeira necessidade.

## 2. LIVROS DE LITERATURA

Este segmento apresentou forte desenvolvimento, especialmente nos dois últimos anos, 1985 e 1986.

Para fins de análise, poderia ser desdobrado em três sub-segmentos, que são:

a) literatura infanto-juvenil — este talvez foi o tipo de livro cujo mercado mais cresceu nos anos 80; várias editoras, principalmente as de livros didáticos, passaram a produzir livros infanto-juvenis e, através de um trabalho profissional de divulgação junto às escolas, alargaram sobremaneira o interesse das crianças pela leitura e, face ao sucesso da iniciativa, quantidades crescentes de livros são vendidas anualmente.

b) literatura adulta — é com satisfação que temos notícias de livros cuja venda supera os 100.000 exemplares; tal fenômeno passou a não ser tão incomum, particularmente nos anos de 85 e 86. A

nosso ver, este é um mercado que, no Brasil, tem uma razoável dependência do nível de atividade econômica; nos anos de recessão (82 a 84), fizeram sucesso as publicações de livros do tipo da coleção *Primeiros Passos*, editados pela Brasiliense, cuja característica básica é a de terem sido produzidos em formato reduzido, com pequeno número de páginas e baixo preço.

c) literatura paradidática — este foi um tipo de livro cujo mercado se desenvolveu bastante nos anos 80; são obras, normalmente, com pequeno número de páginas e com preços muito acessíveis, sendo sua venda derivada, em grande parte, da indicação de professores que solicitam aos seus alunos trabalhos sobre estas obras.

## 3. LIVROS DE CONSULTA

São os dicionários, enciclopédias, livros técnicos profissionais.

São obras de valor unitário mais elevado e, por isto, muito suscetíveis ao nível de poder aquisitivo da população; como ocorreu em quase todo o setor editorial, os anos de 1985 e 86 foram muito bons para este segmento e acredito que, em 1986, a venda destes produtos tenha atingido quantidades recordes.

## 4. LIVROS UNIVERSITÁRIOS

São os destinados aos alunos do 3º grau, cursos de pós-graduação e aos profissionais das diversas áreas de cursos superiores; salvo algumas exceções, como é o caso de obras de informática, poderíamos afirmar que é um segmento que se manteve estável nos anos 80. O desempenho destes produtos está diretamente ligado ao da economia, especialmente ao nível de emprego. As obras deste segmento caracterizam-se, em geral, por baixas tiragens, grande número de páginas e, como conseqüência, preços unitários de venda mais elevados.

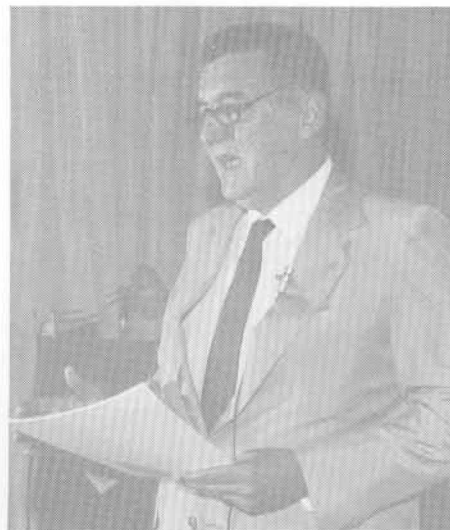
## 5. LIVROS DE ARTE

Este também é um segmento cujas publicações apresentam baixa tiragem, alto custo unitário de produção e conseqüentemente elevado preço unitário de venda; a edição destas obras teve um certo impulso nos últimos anos, em virtude do crescimento do número de grandes empresas, especialmente bancos, que se interessam em promover a produção de livros de arte para oferecê-los como brinde aos seus clientes. Dadas as características descritas, as vendas deste segmento dependem bastante do nível de atividade da economia.

## PRODUÇÃO

Os principais componentes da produção industrial de livros são representados pelo papel e serviços gráficos.

Analisando inicialmente os aspectos



Gonçalves: "o setor é suscetível às variações da conjuntura econômica"

que envolvem o abastecimento de papel, principal matéria-prima para a produção de livros, diria que a grande preocupação dos editores está centrada na regularidade de fornecimento e no nível de preço. Quanto ao primeiro aspecto, não tem havido maiores dificuldades, pois os fabricantes têm atendido os editores em quase todas as suas necessidades, surgindo apenas alguns problemas no fornecimento de papel plano. Quanto ao nível de preço, começam a aparecer as primeiras preocupações dos editores, pois, como vimos, a maioria dos segmentos do setor editorial é suscetível às variações da conjuntura econômica e já se pode notar no mês de abril sensível queda nas vendas do setor.

Entretanto, o maior problema para a produção de livros no país situa-se atualmente na capacidade instalada da indústria gráfica. Houve poucos investimentos no setor, nos últimos anos, e boa parte dos equipamentos existentes encontra-se bastante desgastada.

As gráficas têm cerca de 150 projetos aguardando aprovação do CDI — Conselho de Desenvolvimento Industrial. Este órgão do governo tem se mostrado extremamente lento na liberação dos mesmos, provavelmente seguindo orientação superior, face à aguda crise cambial que vem enfrentando nosso país. Esta situação está extremamente delicada. Em 1986 a indústria gráfica, em decorrência do aquecimento que se verificou na economia e da enorme quantidade de livros didáticos encomendada pelo governo, não teve capacidade de atendimento e muitos editores foram obrigados a importar serviços gráficos do exterior. Aqui se constata um verdadeiro contra-senso porque o Brasil passou de tradicional exportador de serviços gráficos, até 1985, para im-



portador, em 1986. É importante ressaltar que o montante de divisas gasto pelos editores na importação de serviços gráficos seria suficiente para a aquisição de algumas máquinas que poderiam ter executado tais serviços e teriam ainda reforçado para muitos anos a capacidade instalada da indústria gráfica do país. Neste setor esperamos providências urgentes do governo, pois a partir de julho do corrente iniciar-se-á a produção de 60 milhões de livros didáticos e, se novas máquinas não forem incorporadas ao parque gráfico nacional, até setembro a situação será verdadeiramente caótica e os editores não terão outra alternativa senão a de recorrerem novamente ao exterior.

oscilam entre 250 a 300 mil dólares por lançamento.

O correio é um canal de distribuição que vem ganhando crescente importância na venda de livros. Em 1982, apenas 3,5% da produção editorial era comercializada através do correio; já em 1985/86, cerca de 9% das vendas foram efetuadas através de malas diretas.

Como já comentamos anteriormente, uma importante parcela da produção de livros didáticos é vendida atualmente pelas editoras ao Governo. Em 1986, a FAE adquiriu 55 milhões de livros das editoras didáticas do país.

O ano de 1986 propiciou desempenho favorável para muitos setores da economia; sem dúvida, um deles foi o setor editorial.

Após um período de baixo crescimento do setor, nos anos de 1983 e 84, houve recuperação em 1985 e aumento excepcional no ano de 1986, quando se estima que a produção de livros e fascículos tenha atingido a quantidade de 360 milhões de exemplares.

Não estaríamos exagerando ao afirmar que a atividade editorial brasileira apresentou incremento de 20 a 25% em relação a 1985.

No ano de 1986 foram editados cerca de 15.000 títulos, entre títulos novos e reedições.

Segundo dados do CBP — Catálogo Brasileiro de Publicações — editado pela Livraria Nobel S.A., existem atualmente cerca de 56.000 títulos disponíveis no mercado, escritos por aproximadamente 22.000 autores.

### O SETOR EDITORIAL EM 1986

Ao falarmos sobre o ano que passou, não poderíamos deixar de tecer alguns comentários sobre o principal evento do setor editorial do país, que foi a 9ª Bienal Internacional do Livro/1986, realizada durante o mês de agosto; visitaram a Bienal 650.000 pessoas, das quais 224.000 representadas por alunos de 1.200 escolas; 192 estandes, com 896 expositores de 23 países, ocuparam uma área de 7.600 m<sup>2</sup>; foram vendidos durante a Bienal 750.000 livros, que geraram rendas estimadas em Cz\$ 32 milhões.

Este evento teve grande repercussão junto à imprensa escrita, falada e televisada, contribuindo de maneira significativa para a divulgação do livro no

### DISTRIBUIÇÃO E COMERCIALIZAÇÃO

canais de distribuição	(% de exemplares)
Livrarias, papelarias, bazares	39
Porta a porta (coleções)	14
Bancas de jornal	16
Correio	9
Clube do livro	2
Governo	16
Outros	2

TOTAL ..... 100

Dados extraídos do levantamento do SNEL e informações complementares de mercado.

Como podemos observar, as livrarias representam o principal canal para comercialização de livros. As livrarias adquirem cerca de 60% das quantidades vendidas de distribuidores de livros e os outros 40% diretamente de editoras.

Uma parcela expressiva da produção de livros é vendida porta a porta por um grande número de vendedores que realizam suas vendas diretamente em residências, empresas e escolas.

Outro canal importante na distribuição de livros são cerca de 20.000 bancas de jornal existentes em todo o país. Este canal ocupava-se, principalmente, da comercialização de fascículos. Entre 1980 e 1984, as bancas venderam, em média, apenas 2 milhões de livros por ano. Contudo, grandes empresas da área de comunicação passaram a fazer edições especiais para serem comercializadas por este canal de distribuição; em 1986 cerca de 5 milhões de livros foram vendidos através das bancas.

Esta iniciativa muito contribuiu para o desenvolvimento do mercado do livro, em função de que tais lançamentos são precedidos de grandes campanhas promocionais, cujo principal veículo é a TV, nas quais são aplicadas verbas que

### DISTRIBUIÇÃO GEOGRÁFICA DAS VENDAS

Regiões/Estados	%
São Paulo	35
Rio de Janeiro	24
Minas Gerais/Espírito Santo	8
Sul (PR, SC, RS)	13
Norte	4
Nordeste	8
Centro-Oeste	6
Exportação	2

Dados extraídos do levantamento do SNEL.

Como podemos observar pelos dados acima, uma substancial parcela da venda de livros é realizada na região sul/sudeste.

No que tange a comercialização, é importante destacar que os editores vendem seus produtos com desconto médio de 40% sobre o preço de capa, com um prazo para pagamento de 45 a 60 dfm para os livreiros e cerca de 90 dfm para os distribuidores.



O conferencista recebe os cumprimentos do mediador.

país.

A CBL — Câmara Brasileira do Livro — deu início em 1985 a outra atividade, que foram as Bienais do Livro do Interior, realizando feiras de livros nas cidades de Presidente Prudente, Bauru, Araçatuba, Ribeirão Preto e São José dos Campos. Estes eventos foram visitados por 250.000 pessoas.

Tais esforços promocionais contribuíram de maneira decisiva para a performance apresentada em 1986, pelo setor editorial.

### PERSPECTIVAS DO SETOR EDITORIAL

A curto prazo, face a atual conjuntura econômica, as empresas do setor devem desenvolver esforços a fim de que seja possível manter o desempenho obtido em 1986. Acredito ser muito difícil conseguirmos superar o ano anterior, cuja performance, já tivemos oportunidade de citar, foi efetivamente excepcional.

Além do aspecto conjuntural, por si só bastante desfavorável, cabe ressaltar novamente o gargalo com que se defronta o setor, no que diz respeito à capacidade instalada da indústria gráfica.

Dos eventos promocionais programados para 1987, destaca-se a 3ª Bienal Internacional do Livro do Rio de Janeiro, a ser realizada de 10 a 20 de setembro, no Pavilhão de Congressos do Rio-centro, em uma área de 7.000 m<sup>2</sup>; esta bienal será promovida pelo SNEL — Sindicato Nacional dos Editores de Livros e pela CBL — Câmara Brasileira do Livro.

Ainda em 1987, a CBL voltará a realizar as Feiras do Livro do Interior, nas cidades de Sorocaba, Santos, Ribeirão Preto, Bauru, Araçatuba e São José do Rio Preto.

Esperamos que tais eventos consigam, como nos anos anteriores, divulgar de forma significativa a indústria do livro, permitindo-lhe atingir um bom desempenho neste ano.

Para o futuro, a médio e longo prazo, a performance do setor editorial vai depender, além do fator nível de atividade econômica, dos esforços de investimento que o Governo realizar em sua política educacional.

A área de educação no Brasil apresenta uma variada e extensa gama de problemas, senão vejamos: a existência, ainda, de significativa quantidade de brasileiros não alfabetizados, o baixo nível de ensino, as dificuldades no ensino superior, etc..

Nesta oportunidade, gostaria de discutir um pouco a questão do baixo nível de ensino: quando se fala em má qualidade do ensino, logo aparecem como



O setor editorial atrai a atenção do público.

principais responsáveis o professor e o livro didático que, na realidade, são os bodes expiatórios do sistema. Nunca se discute, em profundidade, um fato que talvez seja o mais importante de todos — o aluno tem seu período de aulas limitado a três horas/dia; a escola pública, se pudermos chamar de escola, é uma verdadeira sessão corrida de cinema, pois a cada três horas, uma nova turma de alunos ocupa a mesma sala de aula. Como consequência desta situação e do péssimo nível de remuneração do professor, este é obrigado a dar um enorme número de aulas diárias, o que, sem dúvida, compromete a qualidade do ensino.

De outro lado, os editores produzem uma boa parte de seus livros didáticos adaptados a esta realidade. Entretanto, existem disponíveis no mercado livros didáticos de elevado conteúdo, só que, via de regra, são os menos adotados.

Os alunos dos países mais desenvolvidos passam cerca de 7 a 8 horas diárias nas escolas, executando as mais diversas tarefas, o que lhes propicia uma excelente formação. Não pretendemos chegar tão longe, a curto prazo, mas é imperioso que o aluno fique pelo menos 5 horas por dia nas escolas, o que significa aumentar em aproximadamente 60% o tempo de permanência atual. É evidente que, paralelamente, deverão ocorrer gastos extraordinários no treinamento dos professores, bem como a melhoria dos seus níveis de remuneração.

Não é difícil concluir que, para chegarmos a este resultado, serão necessários investimentos substanciais, o que demandaria adotar a área de educação verdadeiramente como prioridade nacional. Os editores de livros

comprometem-se a acompanhar este processo, produzindo, como sempre o fizeram, livros adaptados à realidade do ensino.

Acredito que, em havendo investimentos significativos na área da educação, com a erradicação do analfabetismo, o setor editorial poderá apresentar índices realmente importantes e talvez sair do acanhado índice de consumo de menos de 3 livros por ano, per capita.

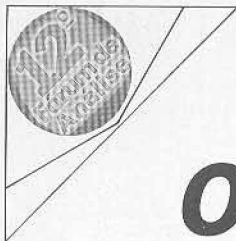
É justo salientar que o atual governo vem dedicando à educação recursos bastante superiores aos destinados pelos seus antecessores. Contudo, para fazer jus ao *slogan* lançado pelo Ministro da Educação no início da Nova República **EDUCAÇÃO PARA TODOS — É POR AÍ QUE MUDA UM PAÍS**, ainda falta muito.

Finalizando, acredito que, ao invés de canalizarmos recursos para, por exemplo, uma estrada de ferro cuja prioridade todos os brasileiros põem em dúvida, poderíamos alocá-los na área da educação: esta sim, indiscutivelmente, prioritária. Fica aí a nossa sugestão.”

---

*RUY MENDES GONÇALVES, economista pela Universidade Católica de São Paulo (1963), pós-graduação pela Fundação Getúlio Vargas (1964/65), funcionário do Banco do Brasil de 1959 a 1969, assessor financeiro das empresas do Grupo Saraiva (Editora, Livraria e Distribuidora), de 1969 a 1970, diretor do mesmo grupo desde 1970 até a presente data, ocupando atualmente, desde 1978, o cargo de diretor superintendente. É membro da diretoria da Câmara Brasileira do Livro e do Sindicato Nacional dos Editores de Livros por diversas gestões.*

---



Eficiência operacional e rentabilidade são pontos básicos para que o setor de papéis absorventes possa investir em novos projetos.

# O comportamento dos papéis absorventes



Murilo Araujo recomenda eficiência operacional e rentabilidade.

produções nos anos de 1985 e 1986 destes grupos de produtos.

## II. COMPORTAMENTO DO SETOR (Quadro II)

### III. DADOS DE CONSUMO

Uma estimativa do real consumo levaria em consideração que no período anterior ao Plano Cruzado o intermediário trabalhava com um estoque médio de 45 dias e que a partir de março do ano passado os estoques intermediários não ultrapassavam a 15 dias.

Com o raciocínio acima exposto poderíamos considerar o quadro nº III como sendo o consumo em 1986 x 1985.

Neste mesmo quadro estão as exportações ocorridas.

### QUADRO I

#### RESUMO DAS PRODUÇÕES DE PAPÉIS ABSORVENTES NOS ANOS DE 1985 X 1986 DADOS EM TONELADAS

Produtos	Produção				Variação	
	1985	%	1986	%	Toneladas	EM %
A - Higiénicos	244.592	77.11	271.308	77.87	26.716	10.92
B - Toalhas Ind.+Domést.	46.790	14.75	46.587	13.37	-203	-0.43
C - Guardanapos	16.854	5.31	21.527	6.18	4.673	27.73
D - Lenços	8.960	2.82	8.979	2.58	19	0.21
Total	317.196	100	348.401	100	31.205	9.84

### QUADRO III

#### ESTIMATIVA DO CONSUMO DE PAPÉIS ABSORVENTES NOS ANOS DE 1985 X 1986 DADOS EM TONELADAS

Produtos	Consumo				Variação	
	1985	%	1986	%	Toneladas	Em %
A - Higiénicos	235.149	78.00	282.895	78.56	47.746	20.30
B - Toalhas Ind + Domést.	46.790	15.52	50.486	14.02	3.696	7.90
C - Guardanapos	10.559	3.50	17.015	4.72	6.456	61.14
D - Lenços	8.960	2.97	9.726	2.70	766	8.55
Total	301.458	100	360.122	100	58.664	19.46

#### EXPORTAÇÃO DE PAPÉIS ABSORVENTES NOS ANOS DE 1985 X 1986

Produtos	Exportação				Variação	
	1985	%	1986	%	Toneladas	Em %
A - Higiénicos	9.443	60.00	8.009	60.00	-1.434	-15.19
B - Guardanapos	6.295	40.00	5.339	40.00	-956	-15.19
Total	15.738	100	13.348	100	-2.390	-15.19

Encerrando o ciclo de palestras do primeiro dia do 12º Fórum de Análise, Murilo Ribeiro Araújo, diretor de marketing da Cia. Melhoramentos de São Paulo, falou sobre o tema "OS PAPÉIS PARA FINS SANITÁRIOS". Ele sugeriu que o setor invista em eficiência operacional e rentabilidade, a fim de que possam ser encarados os pesados ônus de novos projetos nessa indústria de alto investimento em ativo fixo.

Após a explanação de Murilo Araújo, o assunto foi discutido pela mesa formada pelo mediador Jan Claudius Knizek, diretor-superintendente da KC do Brasil Ltda.; e pelos debatedores Cesar Augusto de Oliveira Penna, diretor comercial da Copa Companhia de Papéis e José David Carneiro, diretor comercial da Propasa Papéis S/A.

"Papéis para fins sanitários compreendem uma família de produtos que podem ser agrupados em:

- Papéis Higiénicos
- Toalhas (Industriais e Domésticas)
- Guardanapos
- Lenços

### I. DADOS ESTATÍSTICOS DE PRODUÇÃO:

No quadro I temos um resumo das

QUADRO II

COMPORTAMENTO DO SETOR DE PAPEIS ABSORVENTES NOS ANOS DE 1985 E 1986

CAP. INST. = PROD. LÍQUIDA DA MP (330 DIAS)

# = ESTIMADO

Capacidade Instalada por Fabricante — 1986					Produções		Variações		Utilização da Capacidade	
Empresa	Estado	Tons/Dia	Tons/Ano	Em %	Ano 1985	Ano 1986	Toneladas	Em %	1985	1986
<b>A — Grandes</b>										
Fabricadora	SP	130	42.900	10.95	40.884	40.302	-582	-1.42	95.30	93.94
Copa + Cipec	SP+RJ	124	40.920	10.45	33.708	39.260	5.552	16.47	82.38	95.94
Sta. Therez + Impasa	SP+MG	120	39.600	10.11	37.828	38.294	466	1.23	95.53	96.70
Melhoramentos	SP	93	30.690	7.83	24.597	26.407	1.810	7.36	80.15	86.04
Manikraft	SP	88	29.040	7.41	25.452	26.281	829	3.26	87.64	90.50
Safelca + CVG	SP+SC	76	25.080	6.40	22.652	23.286	634	2.80	90.32	92.85
KC	SP	62	20.460	4.93	19.305	19.337	32	0.17	94.35	94.51
Copapa	RJ	60	19.800	3.59	14.071	18.000	3.929	27.92	71.07	90.91
Sub Total	8empresas	753	248.490	63.44	218.497	231.167	12.670	5.80	87.93	93.03
<b>B — Médias</b>										
Popasa	PB	35	11.550	2.95	7.800	10.400	2.600	33.33	67.53	90.04
Central de GO	GO	34	11.220	2.86	7.800	9.600	1.800	23.08	69.52	85.56
Três Portos	RGS	32	10.560	2.70	7.427	8.615	1.188	16.00	70.33	81.58
Curi	PR	30	9.900	2.53	5.402	8.635	3.233	59.85	54.57	87.22
Mili	SC	30	9.900	2.53	7.089	8.400	1.311	18.49	71.61	84.85
Sepac	PR	28	9.240	2.36	7.100	7.900	800	11.27	76.84	85.50
Bacraft	BA	26	8.580	2.19	8.550	6.589	-1.961	-22.94	99.65	76.79
Serrana	SP	25	8.250	2.11	6.550	6.780	230	3.51	79.39	82.18
Facepa	PA	20	6.600	1.68	4.927	5.254	327	6.64	74.65	79.61
Cantagalo	RJ	20	6.600	1.68	5.686	5.761	75	1.32	86.15	87.29
Sub Total	10empresas	280	92.400	23.59	68.331	77.934	9.603	14.05	73.95	84.34
<b>C — Pequenas</b>										
Martenkil	SP	15	4.950	1.26	1.196	4.351	3.155	263.80	24.16	87.90
Cotia	SP	14	4.620	1.18	3.059	4.039	980	32.04	66.21	87.42
Independência	SP	12	3.960	1.01	2.580	3.100	520	20.16	65.15	78.28
Irapuru	SP	12	3.960	1.01	3.084	2.910	-174	-5.64	77.88	73.48
Astória	RGS	12	3.960	1.01	1.419	3.240	1.821	128.33	35.83	81.82
# Biasi	SP	12	3.960	1.01	2.892	3.193	301	10.41	73.03	80.63
Tijuca	RJ	10	3.300	0.84	2.621	2.687	66	2.52	79.42	81.42
Cadoriti	SC	11	3.630	0.93	2.892	3.193	301	10.41	79.67	87.96
Ipelsa	PB	10	3.300	0.84	2.397	2.437	40	1.67	72.64	73.85
De Zorzi	SP	10	3.300	0.84	2.530	2.713	183	7.23	76.67	82.21
Flor do Arujá	SP	10	3.300	0.84	2.530	2.713	183	7.23	76.67	82.21
Anápolis	GO	8	2.640	0.67	0	1.391	1.391	100.00	0.00	52.69
# Ind. Pap. Brasil		5	1.650	0.42	1.030	1.200	170	16.50	62.42	72.73
Petrópolis	RJ	3	990	0.25	306	350	44	14.38	30.91	35.35
Itajai	SC	4	1.320	0.34	1.030	937	-93	-9.03	78.03	70.98
* União	SP	3	990	0.25	529	732	203	38.37	53.43	73.94
Celupa	RGS	3	990	0.25	273	114	-159	-58.24	27.58	11.52
Sub-Total	17empresas	154	50.820	12.97	30.368	39.300	8.932	29.41	59.76	77.33
Total Geral	35empresas	1.187	391.710	100	317.196	348.401	31.205	9.84	80.98	88.94

IV. AVALIAÇÃO DA PERFORMANCE DAS DIFERENTES EMPRESAS DO SETOR

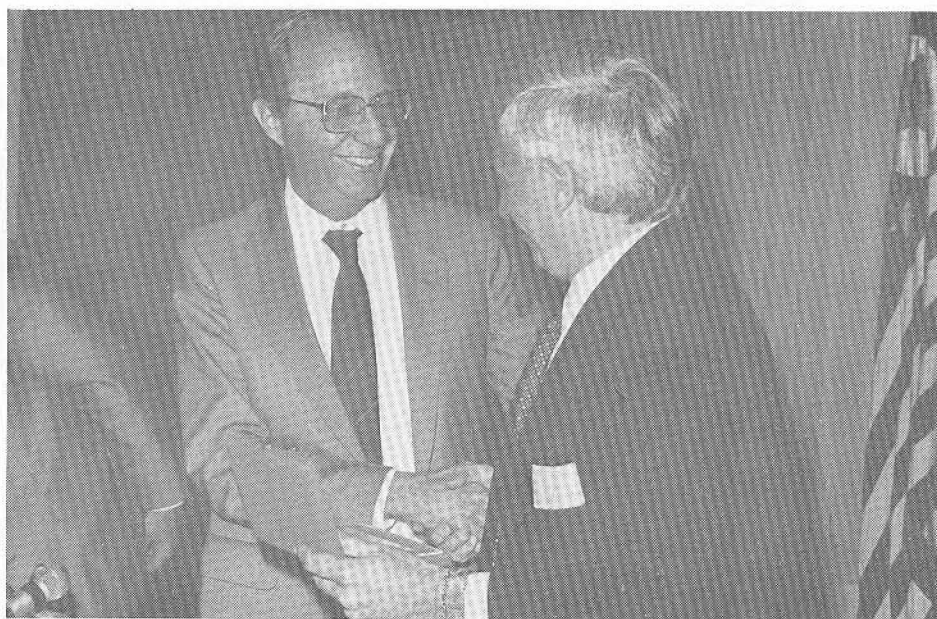
A — Características das Empresas:

O quadro IV mostra a capacidade por fabricante em 1.986. As empresas estão em função da sua capacidade de produção classificadas em:

- Grandes (8 empresas) produção maior que 50 T/dia;
- Médias (10 empresas) produção entre 20 e 50 T/dia;
- Pequenas (17 empresas) produção menor que 20 T/dia.

Pode-se observar que o maior fabricante possui 10,95% da capacidade instalada.

No total são 35 empresas com capacidade instalada de 1187 Ton/dia e de produção anual de 391.710 toneladas, considerando 330 dias úteis de produção.



O conferencista recebe os cumprimentos do mediador dos debates

**QUADRO: IV**  
CAPACIDADE INSTALADA POR FABRICANTE  
EM 1986 # ESTIMADO / TONS

EMPRESA	ESTADO	T/DIA	T/ANO	EM %
<b>A — Grandes</b>				
Fabricadora	SP	130	42.900	10,95
Copa + Cipeç	SP+RJ	124	40.920	10,45
Sta Therez + Impasa	SP+MG	120	39.600	10,11
Melhoramentos	SP	93	30.690	7,83
Manikraft	SP	88	29.040	7,41
Safelca + CVG	SP+SC	76	25.080	6,40
KC	SP	62	20.460	4,93
Copapa	RJ	60	19.800	3,59
Sub Total	8 Empresas	753	248.490	63,44
<b>B — Médias</b>				
Popasa	PB	35	11.550	2,95
Central de GO	GO	34	11.220	2,86
Três Portos	RGS	32	10.560	2,70
Curi	PR	30	9.900	2,53
Mili	SC	30	9.900	2,53
Sepac	PR	28	9.240	2,36
Bacraft	BA	26	8.580	2,19
Serrana	SP	25	8.250	2,11
Facepa	PA	20	6.600	1,68
Cantagalo	RJ	20	6.600	1,68
Sub Total	10 Empresas	280	92.400	23,59
<b>C — Pequenas</b>				
Martenkil	SP	15	4.950	1,26
Cotia	SP	14	4.620	1,18
Independência	SP	12	3.960	1,01
Irapuru	SP	12	3.960	1,01
Astoria	RGS	12	3.960	1,01
# Biasi	SP	12	3.960	1,01
Tijuca	RJ	10	3.300	0,84
Cadoriti	SC	11	3.630	0,93
Ipelsa	PB	10	3.300	0,84
De Zorzi	SP	10	3.300	0,84
Flor do Arujá	SP	10	3.300	0,84
Anápolis	GO	8	2.640	0,67
# Ind. Pap. Brasil		5	1.650	0,42
Petrópolis	RJ	3	990	0,25
Itajai	SC	4	1.320	0,34
# União	SP	3	990	0,25
Celupa	RGS	3	990	0,25
Sub Total	17 Empresas	154	50.820	12,97
Total Geral	35 Empresas	1.187	391.710	100

**QUADRO: V**  
VARIÇÃO NA PRODUÇÃO GLOBAL DAS EMPRESAS  
# ESTIMADO

EMPRESA	1985	1986	TONS	EM %
<b>A — Grandes</b>				
Fabricadora	40.884	40.302	-582	-1,42
CopaCipeç	33.708	39.260	5.552	16,47
Sta Therez + Impasa	37.828	38.294	466	1,23
Melhoramentos	24.597	26.407	1.810	7,36
Manikraft	25.452	26.281	829	3,26
Safelca + CVG	22.652	23.286	634	2,80
KC	19.305	19.337	32	0,17
Copapa	14.071	18.000	3.929	27,92
Sub Total	218.497	231.167	12.670	5,80
<b>B — Médias</b>				
Popasa	7.800	10.400	2.600	33,33
Central de GO	7.800	9.600	1.800	23,08
Três Portos	7.427	8.615	1.188	16,00
Curi	5.402	8.635	3.233	59,85
Mili	7.089	8.400	1.311	18,49
Sepac	7.100	7.900	800	11,27
Bacraft	8.550	6.589	-1.961	-22,94
Serrana	6.550	6.780	230	3,51
Facepa	4.927	5.254	327	6,64
Cantagalo	5.686	5.761	75	1,32
Sub Total	68.331	77.934	9.603	14,05
<b>C — Pequenas</b>				
Martenkil	1.196	4.351	3.155	263,80
Cotia	3.059	4.039	980	32,04
Independência	2.580	3.100	520	20,16
Irapuru	3.084	2.910	-174	-5,64
Astória	1.419	3.240	1.821	128,33
# Biasi	2.892	3.193	301	10,41
Tijuca	2.621	2.687	66	2,52
Cadoriti	2.892	3.193	301	10,41
Ipelsa	2.397	2.437	40	1,67
De Zorzi	2.530	2.713	183	7,23
Flor do Arujá	2.530	2.713	183	7,23
Anápolis	0	1.391	1.391	100,00
# Ind. Pap. Brasil	1.030	1.200	170	16,50
Petrópolis	306	350	44	14,38
Itajai	1.030	937	-93	-9,03
# União	529	732	203	38,37
Celupa	273	114	-159	-58,24
Sub Total	30.368	39.300	8.932	29,41
Total Geral	317.196	348.401	31.205	9,84

**B — Variação na produção global das Empresas (Quadro V):**

No global a produção cresceu em 1986 de 9,84% representando 31.205 toneladas, assim distribuídas:

— Grandes: + 12.670 Ton. (+ 5,8 %)  
— Médias: + 9.603 Ton. (+ 14,05%)  
— Pequenas: + 8.932 Ton. (+ 29,41%)

**B.1. Produção de Papéis Higiênicos (Quadro VI):**

Ocorreram as seguintes variações:

— Grandes: + 8.827 Ton. (+ 5,35%)  
— Médias: + 9.919 Ton. (+ 16,99%)  
— Pequenas: + 7.970 Ton. (+ 37,59%)

TOTAL: + 26.716 Ton. (+ 10,92%)

**B.2. Produção de Toalhas Domésticas e Inds. (Quadro VII):**

Ocorreram as seguintes variações:

— Grandes: + 740 Ton. (+ 2,47%)  
— Médias: - 330 Ton. (- 3,57%)  
— Pequenas: - 613 Ton. (- 8,06%)

TOTAL: - 203 Ton. (- 0,43%)

**B.3. Produção de Guardanapos (Quadro VIII):**

Ocorreram as seguintes variações:

— Grandes: + 3.084 Ton. + 21,13%  
— Médias: + 14 Ton. + 2,00%  
— Pequenas: + 1.575 Ton. + 101,03%

— TOTAL: + 4.673 Ton. + 27,73%

**B.4. Produção de Lenços (Quadro IX):**

Ocorreram as seguintes variações:

— Grandes: + 19 Ton. + 0,21%  
— Médias: — — —  
— Pequenas: — — —

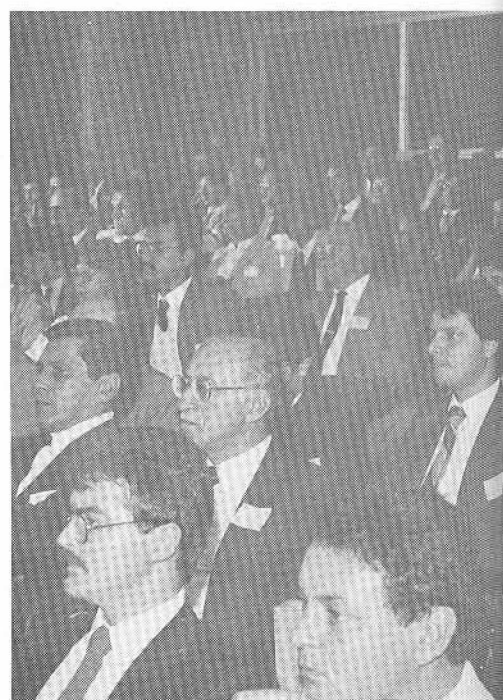
— TOTAL: + 19 Ton. + 0,21%

**C — Utilização da capacidade instalada (Quadro X)**

Ocorreram as seguintes variações:

1.985 1.986  
— Grandes 87,93% 93,03%  
— Médias 73,95% 84,34%  
— Pequenas 59,76% 77,33%

— TOTAL 80,98% 88,94%



O evento atraiu numeroso público.

**CADERNOS**

**BLOCOS**

**PAPEL ALMAÇO**

**FICHAS PAUTADAS**

**IMPRESSOS PADRONIZADOS**

**BOBININHAS PARA CALCULADORAS**



**Gráfico Técnico Caderneiro Ltda.**

Av. Eng. Armando de Arruda Pereira, 1868 - Tel: 578-3822

Jabaquara - São Paulo - CEP 04308

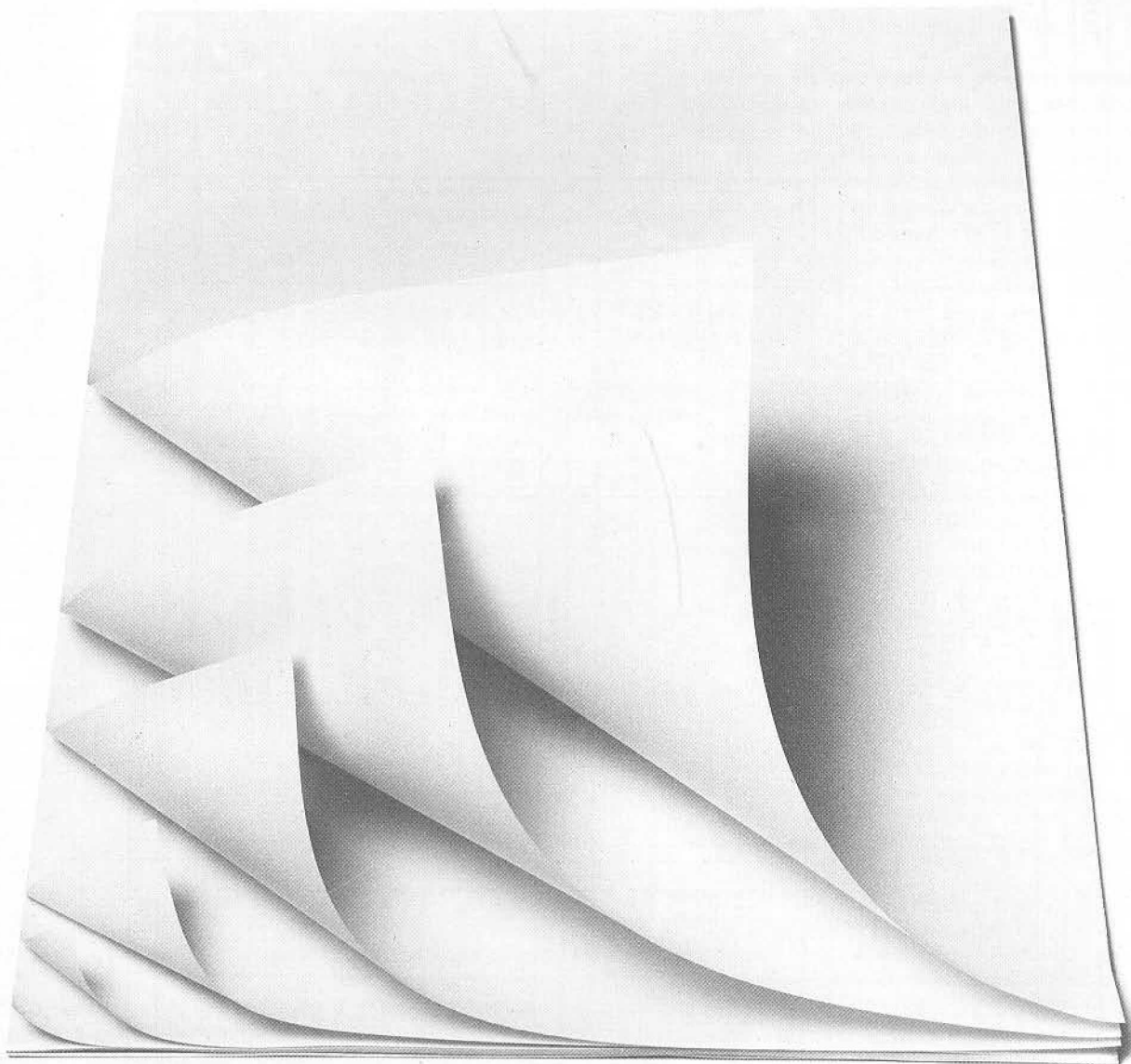
**QUADRO: VI**  
**PRODUÇÃO DE PAPÉIS NOS ANOS DE 1985 - 1986**  
**EM TONELADAS # ESTIMADO**

EMPRESA	PRODUÇÕES			VARIACIONES		
	1985	%	1986	%	TONS	EM %
<b>A - Grandes</b>						
Fabricadora	22.943	9,38	22.674	8,36	-269	-1,17
Copa + Cipec	24.833	10,15	29.445	10,85	4.612	18,57
Sta Theréz + Impasa	33.857	13,84	33.219	12,24	-638	-1,88
Melhoramentos	22.058	9,02	23.765	8,76	1.707	7,74
Mamikraft	21.630	8,84	22.880	8,43	1.250	5,78
Safelca + CVG	19.401	7,93	18.396	6,78	-1.005	-5,18
KC	10.018	4,10	11.738	4,33	1.720	17,17
Copapa	10.250	4,19	11.700	4,31	1.450	14,15
Sub Total	164.990	67,46	173.817	64,07	8.827	5,35
<b>B - Médias</b>						
Popasa	7.800	3,19	10.400	3,83	2.600	33,33
Três Portos	5.683	2,32	7.435	3,54	1.800	23,08
Curi	5.402	2,21	8.635	3,18	3.233	59,85
Mili	7.089	2,90	8.400	3,10	1.311	18,49
Sepac	7.100	2,90	7.900	2,91	800	11,27
Bacraft	8.550	3,50	6.586	2,43	-1.964	-22,97
Serrana	0	0,00	0	0,00	0	0,00
Facepa	3.288	1,34	3.600	1,33	312	9,49
Cantagalo	5.686	2,32	5.761	2,12	75	1,32
Sub Total	58.398	23,88	68.317	25,18	9.919	16,99
<b>C - Pequenas</b>						
Martenkil	772	0,32	2.078	0,77	1.306	169,17
Cotia	3.059	1,25	4.039	1,49	980	32,04
Independência	0	0,00	0	0,00	0	0,00
Irapuru	1.198	0,49	11,40	0,42	-58	-4,84
Astória	7	0,00	3.240	1,19	3.233	46185,71
# Biasi	2.892	1,18	3.193	1,18	301	10,41
Tijuca	2.621	1,07	2.687	0,99	66	2,52
Cadoriti	2.892	1,18	3.193	1,18	301	10,41
Ipelsa	2.397	0,98	2.437	0,90	40	1,67
De Zorzi	2.530	1,03	2.713	1,00	183	7,23
# Flor do Arujá	2.530	1,03	2.713	1,00	183	7,23
Anápolis	0	0,00	1.391	0,51	1.391	100,00
Ind. Pap. Brasil	0	0,00	0	0,00	0	0,00
Petrópolis	306	0,13	350	0,13	44	14,38
Itajai	0	0,00	0	0,00	0	0,00
União	0	0,00	0	0,00	0	0,00
Celupa	0	0,00	0	0,00	0	0,00
Sub Total	21.204	8,67	29.174	10,75	7.970	37,59
Total Geral	244.592	100	271.308	100	26.716	10,92

**QUADRO: VII**
**PRODUÇÃO DE TOALHAS DOMÉSTICAS E INDUST. NOS ANOS DE**  
**1985 - 1986 # ESTIMADO**

EMPRESA	PRODUÇÕES			VARIACIONES		
	1985	%	1986	%	TONS	EM %
<b>A - Grandes</b>						
Fabricadora	14.364	30,70	13.543	29,07	-821	-5,72
Copa + Cipec	3.828	8,18	3.530	7,58	-298	-7,78
Sta Theréz + Impasa	0	0,00	378	0,81	378	100,00
Melhoramentos	1.211	2,59	1.320	2,83	109	9,00
Mamikraft	3.822	8,17	3.401	7,30	-421	-11,02
Safelca + CVG	3.251	6,95	4.890	10,50	1.639	50,42
KC	1.017	2,17	930	2,00	-87	-8,55
Copapa	2.459	5,26	2.700	5,80	241	9,80
Sub Total	29.952	64,01	30.692	65,88	740	2,47
<b>B - Médias</b>						
Popasa	0	0,00	0	0,00	0	0,00
Central de GO	0	0,00	0	0,00	0	0,00
Três Portos	1.744	3,73	1.180	2,53	-564	-32,34
Curi	0	0,00	0	0,00	0	0,00
Mili	0	0,00	0	0,00	0	0,00
Sepac	0	0,00	0	0,00	0	0,00
Bacraft	0	0,00	0	0,00	0	0,00
Serrana	6.550	14,00	6.780	14,55	230	3,51
Facepa	939	2,01	940	2,02	1	0,11
Cantagalo	0	0,00	0	0,00	0	0,00
Sub Total	9.233	19,73	8.903	19,11	-330	-3,57
<b>C - Pequenas</b>						
Martenkil	424	0,91	2.273	4,88	1.849	436,08
Cotia	2.580	5,51	3.100	6,65	520	20,15
Independência	1.886	4,03	305	0,65	-1.581	-83,83
Irapuru	1.412	3,02	0	0,00	-1.412	-100,00
Astória	0	0,00	0	0,00	0	0,00
# Biasi	0	0,00	0	0,00	0	0,00
Tijuca	0	0,00	0	0,00	0	0,00
Cadoriti	0	0,00	0	0,00	0	0,00
Ipelsa	0	0,00	0	0,00	0	0,00
De Zorzi	0	0,00	0	0,00	0	0,00
Flor do Arujá	0	0,00	0	0,00	0	0,00
Anápolis	0	0,00	0	0,00	0	0,00
Ind. Pap. Brasil	1.030	2,20	1.200	2,58	170	16,50
Petrópolis	0	0,00	0	0,00	0	0,00
Itajai	0	0,00	0	0,00	0	0,00
União	0	0,00	0	0,00	0	0,00
Celupa	273	0,58	114	0,24	-159	-57,88
Sub Total	7.605	16,25	6.992	15,01	-613	-8,06
Total Geral	46.790	100	46.587	100	-203	-0,43

# Sabe o que você precisa para fazer cópias?



## Nada. É só usar papel Sincarbon.

Experimente. Sincarbon é o papel da Matarazzo que copia sem necessidade de intercalar papel carbono. Você faz muito mais cópias de forma simples e direta, com economia, eficiência e limpeza. Cópias legíveis, nas cores azul, preta ou vermelha. Sincarbon é ideal para formulários contínuos, jato ou planos, requisições ou pedidos de compra, recibos, folhas de pagamento, guias fiscais, telex e tudo que precisa ser copiado, copiado, copiado...

Escreva para Indústrias Matarazzo de Papéis S.A.:

Rua da Intendência, 177,  
Belenzinho - CEP 03015, ou  
Caixa Postal 086 - São Paulo - SP.  
E conheça tudo sobre o papel Sincarbon. Para copiar, você não precisa de mais nada.

**SINCARBON**  
**SINCARBON**  
**SINCARBON**  
o papel autocopiativo da Matarazzo



QUADRO: VIII  
 PRODUÇÃO DE GUARDANAPOS NOS ANOS DE 1985 — 1986  
 (EM TONELADAS)

EMPRESA	PRODUÇÕES			VARIACÕES		
	1985	%	1986	%	TONS	EM %
<b>A — Grandes</b>						
Fabricadora	3.173	18,83	2.548	11,84	-625	-19,70
Copa + Cipec	2.424	14,38	3.418	15,88	994	41,01
Sta Therez + Impasa	3.767	22,35	4.448	20,66	681	100,00
Melhoramentos	1.328	7,88	1.322	6,14	-6	-0,45
Manikraft	0	0,00	0	0,00	0	0,00
Safelca + CVG	0	0,00	0	0,00	0	0,00
KC	2.541	15,08	2.343	10,88	-198	-7,79
Copapa	1.362	8,08	3.600	16,72	2.238	164,32
Sub Total	14.595	86,60	17.679	82,12	3.084	21,13
<b>B — Médias</b>						
Popasa	0	0,00	0	0,00	0	0,00
Central de GO	0	0,00	0	0,00	0	0,00
Três Portos	0	0,00	0	0,00	0	0,00
Curi	0	0,00	0	0,00	0	0,00
Mili	0	0,00	0	0,00	0	0,00
Sepac	0	0,00	0	0,00	0	0,00
Bacraft	0	0,00	0	0,00	0	0,00
Serrana	0	0,00	0	0,00	0	0,00
Facepa	700	4,15	714	3,32	14	2,00
Cantagalo	0	0,00	0	0,00	0	0,00
Sub Total	700	4,15	714	3,32	14	2,00
<b>C — Pequenas</b>						
Martenkil	0	0,00	0	0,00	0	0,00
Cotia	0	0,00	0	0,00	0	0,00
Independência	0	0,00	0	0,00	0	0,00
Irapuru	0	0,00	1.465	6,81	1.465	100,00
Astória	0	0,00	0	0,00	0	0,00
Biasi	0	0,00	0	0,00	0	0,00
Tijuca	0	0,00	0	0,00	0	0,00
Cadoriti	0	0,00	0	0,00	0	0,00
Ipelsa	0	0,00	0	0,00	0	0,00
De Zorzi	0	0,00	0	0,00	0	0,00
Flor do Arujá	0	0,00	0	0,00	0	0,00
Anápolis	0	0,00	0	0,00	0	0,00
Ind. Pap. Brasil	0	0,00	0	0,00	0	0,00
Petrópolis	0	0,00	0	0,00	0	0,00
Itajaí	1.030	6,11	937	4,35	-93	-9,03
União	529	3,14	732	3,40	203	38,37
Celupa	0	0,00	0	0,00	0	0,00
Sub Total	1.559	9,25	3.134	14,56	1.575	101,03
Total Geral	16.854	100	21.527	100	4.673	27,73

QUADRO: IX  
 PRODUÇÃO DE LENÇOS NOS ANOS DE 1985 — 1986  
 (EM TONELADAS)

EMPRESA	PRODUÇÕES			VARIACÕES		
	1985	%	1986	%	TONS	EM %
<b>A — Grandes</b>						
Fabricadora	404	4,51	1.537	17,12	1.133	280,45
Copa + Cipec	2.623	29,27	2.867	31,93	244	9,30
Sta Therez + Impasa	204	2,28	249	2,77	45	100,00
Melhoramentos	0	0,00	0	0,00	0	0,00
Manikraft	0	0,00	0	0,00	0	0,00
Safelca + CVG	0	0,00	0	0,00	0	0,00
KC	5.729	63,94	4.326	48,18	-1.403	-24,49
Copapa	0	0,00	0	0,00	0	0,00
Sub Total	8.960	100,00	8.979	100,00	19	0,21
<b>B — Médias</b>						
Popasa	0	0,00	0	0,00	0	0,00
Central de GO	0	0,00	0	0,00	0	0,00
Três Portos	0	0,00	0	0,00	0	0,00
Curi	0	0,00	0	0,00	0	0,00
Mili	0	0,00	0	0,00	0	0,00
Sepac	0	0,00	0	0,00	0	0,00
Bacraft	0	0,00	0	0,00	0	0,00
Serrana	0	0,00	0	0,00	0	0,00
Facepa	0	0,00	0	0,00	0	0,00
Cantagalo	0	0,00	0	0,00	0	0,00
Sub Total	0	0,00	0	0,00	0	0,00
<b>C — Pequenas</b>						
Martenkil	0	0,00	0	0,00	0	0,00
Cotia	0	0,00	0	0,00	0	0,00
Independência	0	0,00	0	0,00	0	0,00
Irapuru	0	0,00	0	0,00	0	0,00
Astória	0	0,00	0	0,00	0	0,00
Biasi	0	0,00	0	0,00	0	0,00
Tijuca	0	0,00	0	0,00	0	0,00
Cadoriti	0	0,00	0	0,00	0	0,00
Ipelsa	0	0,00	0	0,00	0	0,00
De Zorzi	0	0,00	0	0,00	0	0,00
Flor do Arujá	0	0,00	0	0,00	0	0,00
Anápolis	0	0,00	0	0,00	0	0,00
Ind. Pap. Brasil	0	0,00	0	0,00	0	0,00
Petrópolis	0	0,00	0	0,00	0	0,00
Itajaí	0	0,00	0	0,00	0	0,00
União	0	0,00	0	0,00	0	0,00
Celupa	0	0,00	0	0,00	0	0,00
Sub Total	0	0,00	0	0,00	0	0,00
Total Geral	8.960	100	8.979	100	19	0,21

QUADRO: X

UTILIZAÇÃO DA CAPACIDADE DAS EMPRESAS EM TONS  
# ESTIMADO

CAPACIDADE INSTALADA			PRODUÇÕES		UTILIZAÇÃO	
EMPRESA	DIA	ANO	1985	1986	1985	1986
<b>A - Grandes</b>						
Fabricadora	130	42.900	40.884	40.302	95,30	93,94
Copa + Cipec	124	40.920	33.708	39.260	82,38	95,94
Sta Therez + Impasa	120	39.600	37.828	38.294	95,53	96,70
Melhoramentos	93	30.690	24.597	26.407	80,15	86,04
Manikraft	88	29.040	25.452	26.281	87,64	90,50
Safelca + CVG	76	25.080	22.652	23.286	90,32	92,85
KC	62	20.460	19.305	19.337	94,35	94,51
Copapa	60	19.800	14.071	18.000	71,07	90,91
Sub Total	753	248.490	218.497	231.167	87,93	93,03
<b>B - Médias</b>						
Popasa	35	11.550	7.800	10.400	67,53	90,04
Central de GO	34	11.220	7.800	9.600	69,52	85,56
Três Portos	32	10.560	7.427	8.615	70,33	81,58
Curi	30	9.900	5.402	8.635	54,57	87,22
Mili	30	9.900	7.089	8.400	71,61	84,85
Sepac	28	9.240	7.100	7.900	76,84	85,50
Bacraft	26	8.580	8.550	6.589	99,65	76,79
Serrana	25	8.250	6.550	6.780	79,39	82,18
Facepa	20	6.600	4.927	5.254	74,65	79,61
Cantagalo	20	6.600	5.686	5.761	86,15	87,29
Sub Total	280	92.400	68.331	77.934	73,95	84,34
<b>C - Pequenas</b>						
Martenkil	15	4.950	1.196	4.351	24,16	87,90
Cotia	14	4.620	3.059	4.039	66,21	87,42
Independência	12	3.960	2.580	3.100	65,15	78,28
Irapuru	12	3.960	3.084	2.910	77,88	73,48
Astória	12	3.960	1.419	3.240	35,83	81,82
# Biasi	12	3.960	2.892	3.193	73,03	80,63
Tijuca	10	3.300	2.621	2.687	79,42	81,42
Cadoriti	11	3.630	2.892	3.193	79,67	87,96
Ipelsa	10	3.300	2.397	2.437	72,64	73,85
De Zorzi	10	3.300	2.530	2.713	76,67	82,21
Flor do Arujá	10	3.300	2.530	2.713	76,67	82,21
Anápolis	8	2.640	0	1.391	0,00	52,69
# Ind. Pap. Brasil	5	1.650	1.030	1.200	62,42	72,73
Petrópolis	3	990	306	350	30,91	35,35
Itajai	4	1.320	1.030	937	78,03	70,98
# União	3	990	529	732	53,43	73,94
Celupa	3	990	273	114	27,58	11,52
Sub Total	154	50.820	30.368	39.300	59,76	77,33
Total Geral	1.187	391.710	317.196	348.401	80,98	88,94

V. PERSPECTIVAS PARA O ANO DE 1987

Do ponto de vista de produção, duas novas máquinas já estão em operação, que representam um incremento na capacidade da produção de 23.100 ton/ano, elevando a capacidade instalada do setor para 414.810 ton/ano.

Apesar de produzirmos bens de consumo, o setor vê com preocupação a situação econômica atual e seus reflexos no consumo. É nossa opinião que a reposição dos estoques intermediários não voltarão aos níveis de 45 dias como foram no passado.

QUADRO: XI

PERSPECTIVAS PARA O ANO DE 1987

GRUPO DE PRODUTOS	TONELADAS	INCREMENTO
A - Higiênicos	305.527	8
B - Toalhas (domésticas e industriais)	54.525	8
C - Guardanapos	19.057	12
D - Lenços	10.504	8
TOTAL	389.613	8,19

Admitindo que os estoques intermediários se aproximem a 30 dias, minha opinião pessoal sobre os volumes de produção e abastecimento para o presente ano é a seguinte: (Quadro XI)

NOTA: Exportação, dificilmente o setor terá condições de exportar este ano, tendo em vista o custo atual de celulose (US\$ 462,00/ton) e o alto custo do frete.

Caso a produção atinja aos volumes citados no quadro XI (389.613 ton), o setor com capacidade instalada de 414.810 toneladas, estará trabalhando com um índice de 93,9% de utilização.

VI. RENTABILIDADE

A rentabilidade foi duramente atingida com o Plano Cruzado. O congelamento de preços foi feito num momento de alta defasagem dos mesmos e o setor acumulou prejuízos até março de 1987. O setor foi excluído das portarias 210 e 211 da Sunab e pode a partir de abril do corrente ano atualizar seus preços conforme as GB-1 do CIP.

VII. RECOMENDAÇÕES E SUGESTÕES DE COMPORTAMENTO PARA O SETOR

Pelas perspectivas de consumo o setor poderá no corrente exercício trabalhar com 93,9% de utilização da capacidade. Eficiência operacional e rentabilidade deverão ser os objetivos dos fabricantes, para que possam encarar os pesados ônus de novos projetos numa indústria de alto investimento em ativo fixo.

*MURILO RIBEIRO ARAÚJO nasceu em Guarapuava - PR, em 19 de novembro de 1933. É engenheiro industrial pela PUC - Pontifícia Universidade Católica de São Paulo; administrador de Empresas pela Fundação Getúlio Vargas. Na sua atividade profissional, foi chefe do departamento de assistência técnica de Cia. Brasileira de Plásticos Koppers (1961 a 1969); ingressou na Cia. Melhoramentos de São Paulo - Indústria de Papel em maio de 1969, ocupando os cargos de assistente técnico de diretoria, diretor industrial e diretor de marketing. É vice-presidente da APFPC - Coordenador do GT-12 Papéis Absorventes da Associação Nacional dos Fabricantes de Papel e Celulose e é coordenador do Peper - Planejamento Estratégico de Pastas de Alto Rendimento da ANFPC.*



**ESTRELA**  
ETIQUETAS ADESIVAS LTDA.

Off-set, Flexografia, Tipografia

Silk-screen, Hot-stamping

R. DR. CARVALHO DE MENDONÇA, 39

Fones: 826-3386 - 67-7298 - CEP 01201-SP

## OS REFLEXOS DA INTERFERÊNCIA DO GOVERNO NA INICIATIVA PRIVADA

— Eu acredito que quase nada há para se acrescentar a esta excelente explanação do Murilo, a qual nos deu uma boa visão do *status* atual do setor descartável de papel.

No entanto, eu gostaria de fazer alguns comentários:

Em primeiro lugar, eu gostaria de lembrar que todos nós usamos papel higiênico e precisamos acabar com esse negócio de ter vergonha de admitir que consumimos papel higiênico, pois isso faz com que não exista fidelidade de marca e não haja respeito por esse produto por parte dos canais de distribuição.

A meu ver, o único saldo positivo que o Plano Cruzado deixou é de que esse respeito aumentou no ano de 1986, isto porque não havia produto; as marcas nacionais sumiram das prateleiras e, ao contrário do que muitos dos senhores possam pensar, este fato não ocorreu por uma necessidade de mantermos um estoque alto, o giro aumentou muito em função da incorporação de aproximadamente 18 milhões de habitantes ao universo de consumo.

O mercado de papel higiênico cresceu violentamente no ano passado porque foi permitido o acesso a classes menos favorecidas. E não só o papel higiênico, mas também, guardanapos, lenços, toalhas... Temos até uma divergência na informação de toalha, os grandes institutos de pesquisa apontam um crescimento da ordem de 54% no ano de 1986, o que de maneira nenhuma me surpreende, uma vez que essa categoria de produto já vinha crescendo a passos largos. Me surpreende entretanto, o fato do governo brasileiro estar fazendo o possível e o impossível para expulsar estes consumidores do universo, eles se arrenderam de ter incorporado esses 18 milhões ao universo de consumo e uma prova cabal disso foi a total incompetência do controle de preços; controlar os preços na ponta, para nós do setor, significou um desgaste excessivo da rentabilidade, uma vez que insumos não foram controlados e nós tivemos aumentos de custos quase que mensais.

Recentemente o governo liberou os preços, nós caminhamos então no sentido de recuperar a rentabilidade já de uma maneira bastante sofrida para esses consumidores, porque os impactos de aumentos foram significativos e novamente o governo intervém na iniciativa privada dizendo não, nós não estamos controlando os preços de alguns produ-

tos, não vamos congelar nada, mas estão controlando a ponta novamente. Isso muito me preocupa porque eles se utilizam de uma força, que é o mercado varejista brasileiro, principalmente o supermercado, responsável por 80% do abastecimento nacional, contra a indústria, de modo a fazer valer alguma medida que possa parecer simpática ao povo.

Isso não é surpresa nenhuma, quando nos tiraram dessas portarias 210, 211, nós já sabíamos que cedo ou tarde seria muito cômodo passar a responsabilidade para a indústria. Esses aumentos de preços foram necessários, mas não suficientes.

Eu concordo com esse crescimento de 8%, eu iria até um pouquinho mais além, mas não concordo muito que com o crescimento ainda vamos estar a 93% da capacidade produtiva do setor, acho que essa capacidade produtiva já está exaurida. Por outro lado, também não admito que uma recomposição dos estoques esteja influenciando esse crescimento a níveis de 8%; isso me daria alguma coisinha a mais... por mais que se queira expulsar do universo esses novos consumidores não vamos conseguir fazer isso com tanta facilidade. Cada um de nós sabe da dificuldade que seria não mais utilizarmos papel higiênico, isto é, criado o hábito de consumo o consumidor resiste a não mais consumir, ele corta evidentemente outras coisas que por ventura julgue mais supérfluo.

Para mim, o crescimento do mercado está definido e, em 1988, eu não tenho grandes dúvidas de que teremos uma falta de papel, visto que o momento não permite a nenhum de nós tomar a decisão de fazer novos investimentos, uma máquina de papel hoje, a grosso modo, exigiria um investimento em torno de 40 milhões de dólares, em um setor que apresenta a rentabilidade do nosso não existe aquele que teria coragem de tirar esse capital de caderneta de poupança ou dos bancos onde estão aplicados para colocar em máquinas de papel.

Eu vejo isso do lado do consumidor com muita preocupação, até porque sou um homem de mercado e não poderia ser de forma diferente. Embora necessite desses aumentos de preços, da recuperação da rentabilidade, me preocupa muito o cuidado com o consumidor, que sofrerá um hiato de um ano; um ano e meio; talvez dois, até que possa ter uma nova capacidade instalada de modo a atender a demanda. E, pior do que isso, é o fato de não podermos estar incrementando novas tecnologias que nos dariam redução de custo do produto final.

Vamos enfrentar um período muito duro, quiçá possamos recuperar esta nos-

sa rentabilidade, porque eu já lhes disse, o governo volta a interferir na iniciativa privada e eu não sei o que vai acontecer. Evidentemente fica muito difícil de se fazer previsão para os próximos anos (1988/89), ainda que todos nós estejamos trabalhando nesse sentido, é evidente que hoje se discute muito em nosso país um planejamento estratégico com modelos importados sem nenhuma consideração sócio-política de nosso país.

De fato não há o que contestar, o que debater, me coloco à disposição dos senhores para qualquer pergunta. Lembro que a capacidade ociosa citada no ano passado desapareceu, nós vamos enfrentar sérios problemas com relação a abastecimento. (*César Augusto de Oliveira Penna, diretor comercial da Copa Companhia de Papéis*).

## CONGELAMENTO TORNOU PÉSSIMA A RENTABILIDADE

— Eu acho que o Dr. Murilo foi muito feliz na colocação e não há muito o que debater. O César também complementou muito bem, porque o setor foi tremendamente prejudicado pelo congelamento, fomos cipados e sunabados e como consequência a rentabilidade do setor foi péssima, a performance foi a mais terrível possível e não houve investimento nenhum, não houve estímulo, não resta a menor dúvida. Eu também discordo do Murilo e acho que a capacidade das indústrias está exaurida e entendo também, que no ano de 1987, com esse aumento exagerado dos custos e esses repasses visando retornar os níveis de rentabilidade que o setor precisa, haverá um equilíbrio em termos de mercado e não um excesso de demanda (*José David Carneiro, diretor comercial da Popasa Produtos de Papel S/A*).

P. Onde estas duas máquinas que estão entrando no mercado este ano vão conseguir celulose?

R. Eu acredito que as duas máquinas que estão entrando têm o abastecimento de matéria-prima garantido. Uma é da Santa Therezinha e a segunda é da Manikraft, ambas trabalham com um volume bastante alto de aparas. No ano passado comentamos a temeridade de investimentos sem garantia de matéria-prima, mas essas duas empresas têm a garantia de fornecimento.

## O CAMINHO PARA O CRESCIMENTO

— Pela visão do setor temos que diferente do ano passado está se apresentando um quadro de estabilidade em termos



*Absorventes capta a atenção do público.*

de oferta e demanda. Esse quadro de equilíbrio ou de oferta exaurida, como os debatedores colocaram, foi devido a dois elementos: primeiro houve uma entrada muito grande de máquinas novas desde 1975 até hoje e o mercado demorou bastante para assimilar essa capacidade. A pulverização da indústria, como o Murilo mencionou, com 35 fabricantes, sendo que o que mais produz tem 11% da capacidade instalada, fez com que as indústrias durante esse período não gerassem fundos suficientes para ter capacidade de reinvestir no próprio setor.

O segundo elemento, muito impor-

tante, é a interferência, tanto do CIP como da Sunab, fundamentalmente do CIP, durante o fim da década de 70 e começo da década atual, que inibiu de forma por demais violenta a rentabilidade do setor e a capacidade de gerar fundos tanto para melhorar a capacidade produtiva como para investir em novas tecnologias que requirem tempo para sua assimilação.

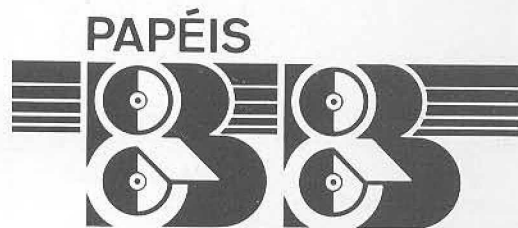
Existe uma preocupação em mantermos o abastecimento do mercado em função basicamente do mesmo ponto que já citei, de a capacidade se exaurir. Os pontos de vendas são muito grandes e a indústria já chegou no ponto em que não pode reduzir mais o preço do produto para aumentar o número de unidades vendidas em função da própria performance que o produto tem, isso tanto em papel higiênico como nos demais produtos.

Um problema pelo qual o setor atravessa é o do abastecimento de fibras, já citado pelo César, a indústria em geral não conta com a quantidade de fibra necessária para abastecer na totalidade o mercado, com uma diferença básica com relação às categorias de produtos que foram mencionadas nas apresentações anteriores, nós não temos cargas minerais a colocar para reduzir a quantidade de fibra virgem que se coloca no produto,

praticamente entregamos aos consumidores a fibra exatamente como ela chega, cada quilo de fibra se transforma em quilo de papel e isto reduz muito a capacidade do setor em aumentar sua capacidade de produção.

Existem novos projetos para investimentos em máquinas que estão, por enquanto, nas mesas dos executivos das empresas, mas como foi bem mencionado pelo Murilo, nenhum projeto pode ser realizado sem duas considerações fundamentais, a capacidade de retorno diante de um investimento de US\$ 40 milhões e a segurança de matéria-prima, coisa que, no momento, a indústria como um todo não tem.

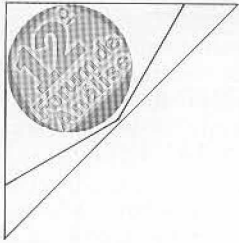
Sintetizando o que foi falado, o ano de 1986 foi um ano terrível para o setor, provavelmente um dos piores da década, e este ano está começando a haver uma recuperação de rentabilidade, na medida em que o governo, mesmo que seja por um período relativamente breve, deixou que o mercado marcasse quais os preços que a indústria deve praticar, e o consumidor deve decidir se quer ou não pagar os preços estipulados para os produtos. Esperamos que uma política de não interferência permita o crescimento do setor que todos nós almejamos. (Jan Claudi Knizek, diretor superintendente da KC do Brasil Ltda).



- **Cadernos escolares**
- **Bobinas para máquinas de somar e calcular**
- **Bobinas para telex com carbono intercalado**
- **Bobinas para telex em papel autocopiativo (sincarbon)**
- **Bobinas carbonadas**
- **Papel almaço**

**Ind. e Com. de Artefatos de Papéis B-B Ltda.**

Rua Rio Verde, 469/485 — CEP.: 02934 — Freguesia do Ó — SP  
Telefone.: 875-4744 — Telex: (011) 26174 ICAB — BR



*Merlin alerta para a necessidade de uma revisão imediata na política de preços do papel kraft, o que proporcionaria novos investimentos.*

# Kraft corre risco de perder mercado

**A**brindo o ciclo de palestras do último dia do 12º Fórum de Análise, Eraldo Sul Brasil Merlin, gerente de serviços técnicos da IKPC — Indústrias Klabin de Papel e Celulose S/A, falou sobre o tema "A CELULOSE DE PINHEIRO E OS PAPÉIS KRAFT", destacando que o desestímulo ao investimento de papel kraft ocorreu por problemas de preços, o qual está muito baixo se compararmos, por exemplo, com o kraftliner. Se esse investimento não ocorrer, a substituição do produto fatalmente ocorrerá pela impossibilidade de atender a demanda do mercado.

Fizeram parte da mesa Luiz Fernando Gomes Franco, diretor da Celulose Irani S/A, como mediador; Walfredo de Andrade Pinto Schindler, gerente de celulose e papel do Departamento de Indústrias Químicas do BNDES — Banco Nacional do Desenvolvimento Econômico e Social; Gilberto Marcos Garcia, diretor comercial da Indústria de Papéis Santo Amaro S/A e Francisco Cianfrani, diretor comercial da Iguaçu Celulose e Papel S/A.

"Inicialmente eu gostaria de agradecer à ANAVE o convite que me fez para ter essa conversa com os senhores e senhoras. Nós vamos falar um pouco de celulose de pinus e papéis kraft.

#### Fibra longa:

fibras oriundas de coníferas

#### Fibra curta:

fibras oriundas de folhudos

#### Principais aplicações da fibra longa:

- Pasta Mecânica para papéis de impressão
- Polpa Kraft natural para papéis de embalagem
- Polpa Kraft branqueada para reforço de pasta Mecânica ou de polpa química de fibra curta

Só para usarmos uma tecnologia uniforme consideraremos como fibra longa, as fibras oriundas de coníferas; existem outras fibras longas, de bambu, ou de outras árvores ou plantas anuais. Fibra curta seria a fibra oriun-



*Merlin: investir é a solução da de folhudos.*

A principal característica da fibra longa é a resistência, e as suas principais aplicações seriam na pasta mecânica para papéis de impressão, na polpa

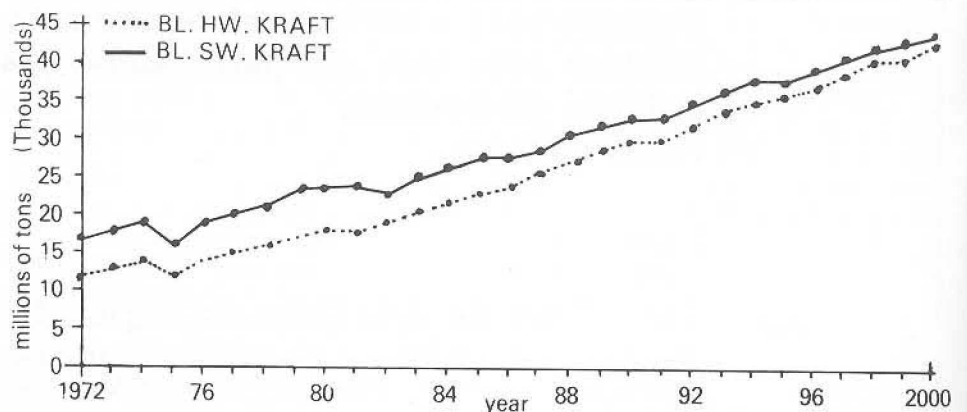
kraft branqueada para papéis de embalagem e em mistura com a polpa química de fibra curta.

Se nós compararmos o Brasil com o resto do mundo verificamos que existe uma diferença sensível em relação ao consumo proporcional entre celulose fibra longa e celulose fibra curta. No Brasil, face aos grandes investimentos em pesquisa e desenvolvimento feitos nos últimos anos, a celulose de eucalipto teve um desenvolvimento preponderante, e hoje se consegue fazer papéis de imprimir e escrever de excelente qualidade e de padrão internacional com 100% de celulose fibra curta, o que não é normal em países do hemisfério norte.

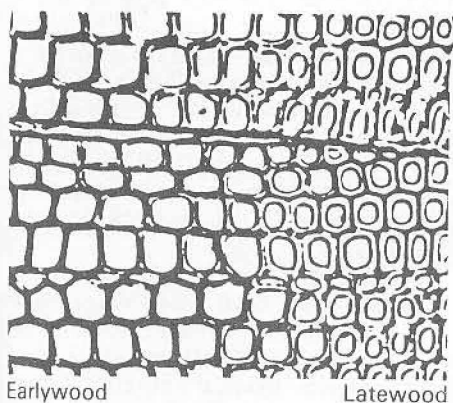
#### WORLD PAPER GRADE WOOD PULP APPARENT CONSUMPTION 1984

	Mil Ton	%
Bleached Softwood Kraft Sulfite	26.478	
Unbleached Kraft	33.523	
Mechanical Pulp	29.656	
Long Fiber Pulps	99.799	76,6
Bleached Hardwood Kraft	22.853	
Semichemical Pulps	7.599	
Short Fiber Pulps	30.452	23,4
Virgin Wood Pulps	130.251	100

#### WORLD—TOTAL PAPER GRADE PULP apparent consumption



Isto não é normal para o resto do mundo, se analisarmos o consumo de celulose fibra longa e fibra curta no mundo, veremos que fibra longa em 1984 representava 76,6% do total de fibras consumidas contra 23,4% de fibras curtas, estamos considerando somente fibras virgens, quer dizer sem levar em conta reciclados, por exemplo, na Europa e no Japão o uso de reciclados é bastante difundido.



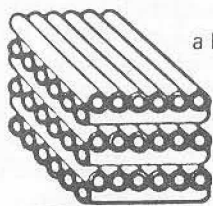
Earlywood

Latewood

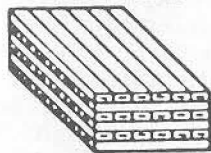
Então, por que usar fibra longa? Acima temos a projeção de um corte de uma célula de pinus que mostra a diferença entre o crescimento *earlywood* e *latewood*, quer dizer a madeira que cresce durante os meses quentes e o crescimento durante os meses frios de fibra longa. Então, observamos que a parede celular é bastante estreita na fibra longa.



Paperin mekaanisten ominaisuuksien kehittyminen kuitusidoksen ja vapaan segmentin alucella jännityksen alaisen kuivatuksen aikana.



a Litistymattomia kuituja



b Litistyneita kuituja

Kuituseinaman litistymisen vaikutus paperin rakenteeseen (9, s. 407).

A ilustração mostra a mesma coisa, de modo mais didático, por exemplo, a fibra de fibra curta é roliça, enquanto que a fibra de fibra longa, por ter paredes finas, colapsa na fabricação do pa-

pel ficando como se fosse uma tábua em comparação com a madeira de fibra curta. Assim, o papel tem resistência não pelo entrelaçamento de fibras, mas pelas pontes de hidrogênio que se estabelecem entre as fibras.

Uma fibra colapsada, além de ter comprimento maior, tem maior probabilidade de formar estas ligações chamadas *inter fiber bonding*, do que uma fibra curta. Com a fibra curta se consegue chegar a resultados semelhantes através da refinação. Logo, para se fabricar papel de fibra longa precisamos pouca refinação, enquanto para se fabricar papel de fibra curta, com resistência adequada, temos que investir, bastante em energia de refinação.

O gráfico I mostra o desenvolvimento de qualidade entre fibra curta e fibra longa. O importante seria destacar que uma mistura de fibra longa com fibra curta dá resistência melhor que a soma das resistências individuais das fibras, justamente por causa dessa pro-

GRÁFICO I

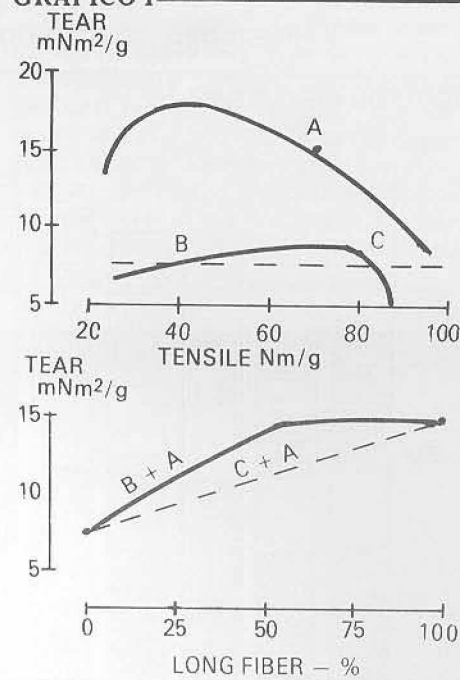
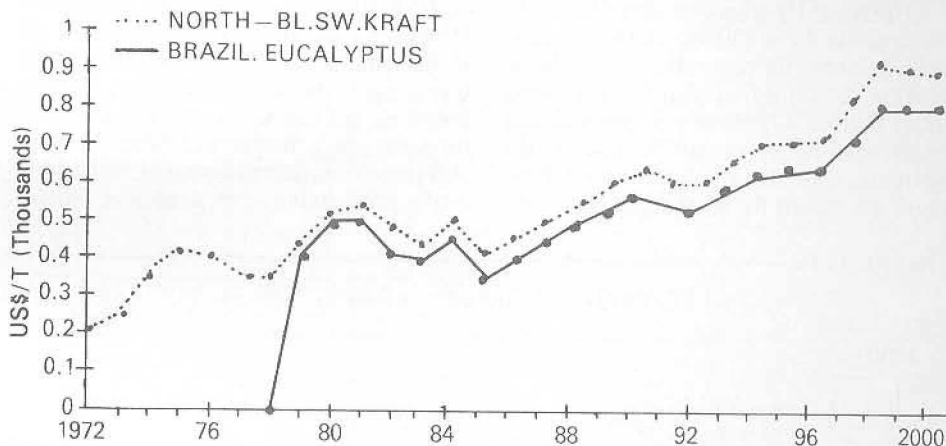


GRÁFICO II

PULP PRICES — US\$/T delivered to europe



babilidade maior de acontecerem ligações intermoleculares. Como exemplo, temos a fibra curta no ponto "B" e a fibra longa no ponto "A", se misturamos as duas, ao invés de a qualidade se desenvolver de acordo com a linha que seria a média aritmética das duas, ela se desenvolve de acordo com a linha "C+A", que é melhor do que a soma de cada fibra em separado.

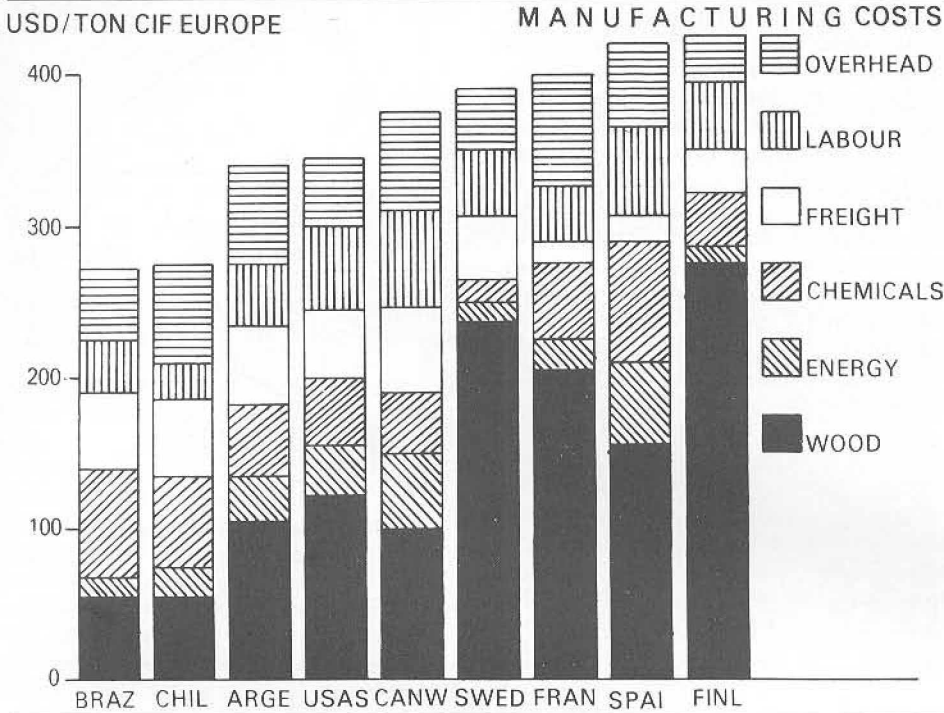
Por outro lado, existe uma diferença de crescimento, o eucalipto entre 7 e 8 anos é uma árvore já adulta e oferece qualidade adequada para a fabricação de papel de imprimir e escrever de boa qualidade, enquanto que o pinus precisa de um tempo maior, de 15 a 20 anos para corte final. Isto significa que em termos de custo, também é diferente.

Por esta razão no mercado internacional tem existido, historicamente, uma diferença entre a fibra longa e a fibra curta. Hoje, excepcionalmente, do final do ano passado para este ano, a celulose de eucalipto está conseguindo em alguns mercados preços até melhores que a celulose fibra longa do hemisfério norte. Isto porque alguns usuários já estão aprendendo a usar melhor as vantagens do eucalipto nesta mistura mencionada anteriormente, onde se conseguem melhores resultados. (GRAF. II).

Por outro lado, se analisamos o Brasil, por que temos uma indústria de celulose fibra curta tão desenvolvida (sendo inclusive exportadora), e não temos o mesmo desenvolvimento para a fibra longa?

GRÁFICO III

## BLEACHED SOFTWOOD KRAFT PULP – BSK



O gráfico III procura identificar isto, analisando os custos de fabricação: mão-de-obra, frete, produtos químicos, energia, preço da madeira e *overhead* só da fábrica. Observamos que o Brasil em relação ao seu competidor mais importante, o sul dos EUA, tem uma diferença em custos de fabricação em torno

de US\$ 100/ton. Quer dizer: o custo de fabricação de celulose branqueada no Brasil está em torno de US\$ 100, menor que o custo de fabricação desta mesma polpa no sul dos EUA, pelas vantagens de custo que a madeira oferece.

Temos concorrentes que também têm custo mais baixo, por exemplo, Portu-

gal e Espanha, mas eles têm área de plantação limitada, portanto, potencial de crescimento limitado. Portugal, praticamente não tem mais terras para investir em florestas e a Espanha a mesma coisa. Então, com relação ao nosso grande concorrente, temos uma diferença de US\$ 100 em custo direto de fabricação. Já, esta diferença não acontece no caso da fibra longa, onde a diferença comparando de novo com o sul dos EUA é de US\$ 60 a US\$ 70/ton, e comparando com o Chile, o Brasil tem custos da mesma natureza, porém o Chile tem pinus de melhor qualidade. O *pinus radiata* do sul do Chile tem qualidade superior aos nossos *pinus elioti* e *taeda* do sul dos EUA. Apesar disto, ainda existe potencial para o desenvolvimento do uso de fibra longa no Brasil.

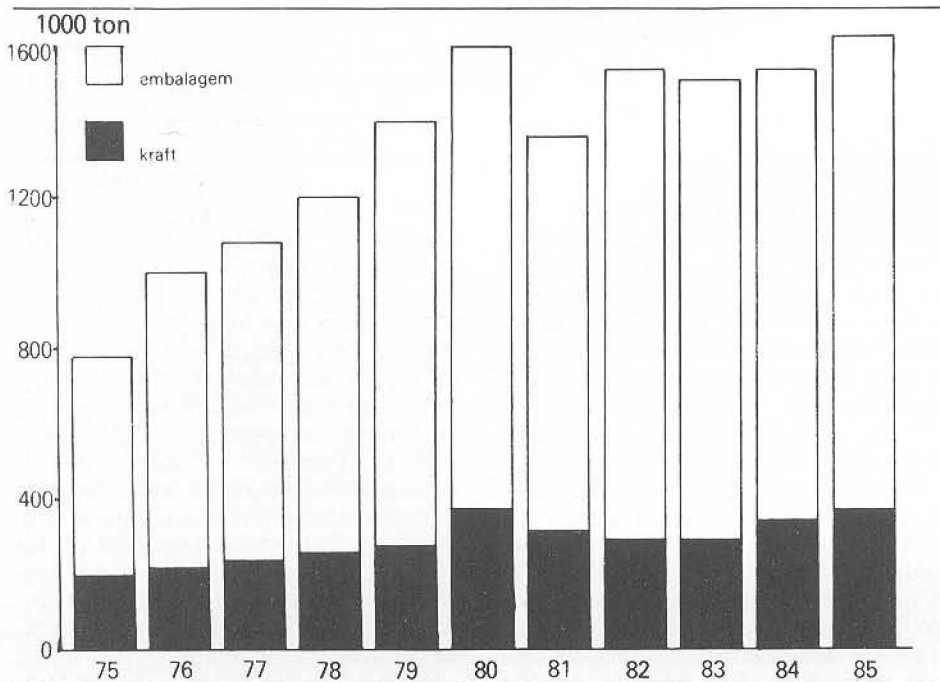
O gráfico IV mostra o desenvolvimento do papel kraft usado em embalagens flexíveis em comparação com o total de papéis de embalagem, aí acumulando papéis usados em embalagens flexíveis e os papéis usados também em caixas de papelão ondulado e outros cartões de embalagem. Portanto, neste período de 10 anos podemos observar que o consumo de papéis de embalagem em geral tem crescido no Brasil, enquanto que o de papel kraft tem se mantido praticamente estável, com ligeiro crescimento.

No gráfico V tentamos correlacionar a evolução do consumo de papel kraft a evolução do consumo de papel kraft com o PIB, mas o interessante é observar, que o consumo de papel kraft para sacos parece se antecipar ao que vai acontecer com o resto da economia. Assim, em 1980 quando a economia brasileira estava em *boom*, o papel kraft começava a reduzir, antes mesmo de termos a recessão de 1980 a 1983. E, enquanto a economia ainda estava caindo, ele já começava a reagir. Esta reação pode ter uma explicação: como o papel kraft é usado para embalagem de sacos de cimento, que são obras de infra-estrutura, possivelmente isto antecipe os ciclos econômicos, quer dizer, se a economia como um todo vai entrar em recessão, talvez, seis meses antes de o resto da economia sentir, estas obras de infra-estrutura já começam a serem reduzidas.

Se compararmos o Brasil com os EUA, a situação lá é muito mais dramática nesta área de papel kraft. Por exemplo, nesta década de 1981 a 1990 é previsto o PIB evoluir (vide gráfico VI), enquanto que o consumo de papel kraft veio declinando até atingir o nível de 3 milhões de ton/ano, cifra onde praticamente se estabilizou. A previsão é de que este nível de consumo se estenda até o final da década.

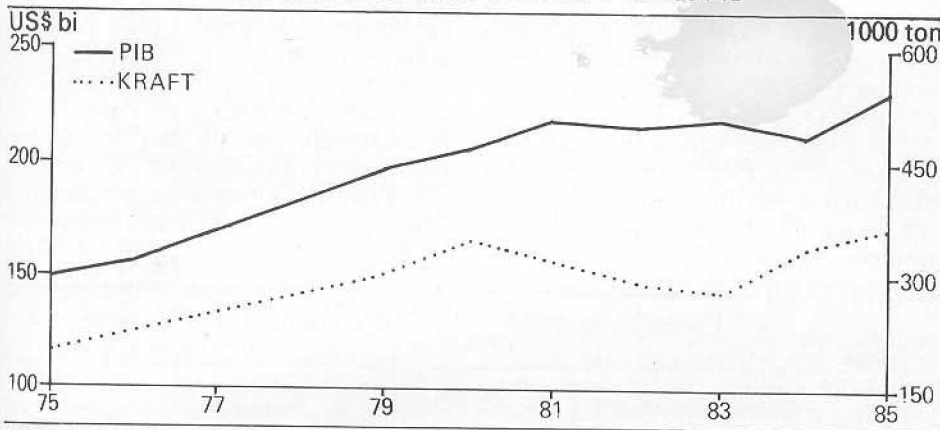
GRÁFICO IV

## PAPÉIS EMBALAGEM versus PAPEL KRAFT



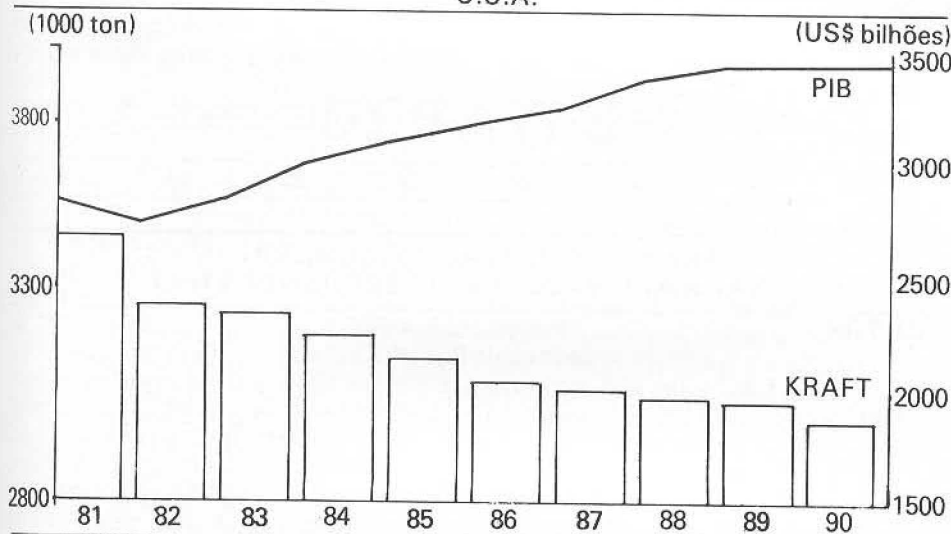
FONTE: ANFPC

**GRÁFICO V**  
BRASIL  
EVOLUÇÃO CONSUMO DE KRAFT versus PIB



FORNTE: ANFPC

**GRÁFICO VI**  
EVOLUÇÃO PIB versus CONSUMO KRAFT  
U.S.A.



FORNTE: PULP & PAPER FACT BOOK

**TABELA VII**  
MERCADO USA DE PAPEL KRAFT

\* MERCADO EM DECLÍNIO COM TENDÊNCIA A SE ESTABILIZAR EM TORNO DE 3 milhões t/ano

1975	3.0 milhões t/ano
1980	3.0 milhões t/ano
1985	3.0 milhões t/ano
PERSPECTIVA	3.0 milhões t/ano

\* PRINCIPAIS CAUSAS  
- PLÁSTICO SUBSTITUINDO PAPEL PRINCIPALMENTE NO SETOR DE SACOS/SACOLAS DE SUPERMERCADO

1983/1985 8 A 10% A PENETRAÇÃO PERSPECTIVA MÁXIMO DE 20%

- TRANSPORTE A GRANEL INFLUENCIANDO MERCADO DE SACOS MULTIFOLIADOS PARA INDÚSTRIA

\* CONSUMO PER CAPITAL ATUAL: 14 KG/HAB.

A tabela VII dá a mesma evolução do gráfico anterior, mostrando esta tendência de estabilização de 1975 a 1985. E as causas principais disto são o plástico substituindo o papel kraft e o transporte a granel.

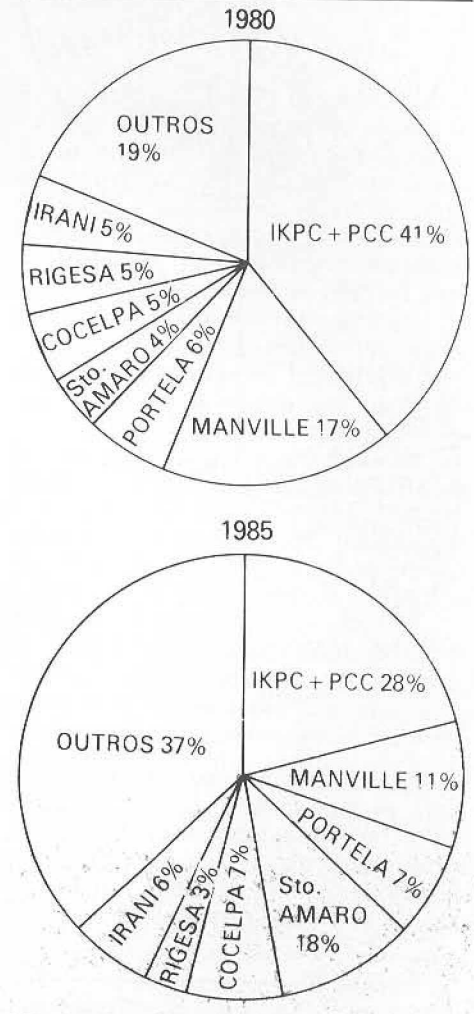
Porém, aqui, temos de analisar que o

**TABELA VIII**  
PAPEL KRAFT DE TODOS OS TIPOS  
PRINCIPAIS PRODUTORES

	1980		1983		1985	
	1000T	%	1000T	%	1000T	%
TOTAL BRASIL	406.3	100.0%	327.6	100.0%	380.5	100.0%
IKPC	106.2	26.1%	54.4	16.6%	10.1	2.7%
PCC	60.7	14.9%	53.5	16.3%	66.9	17.6%
IKPC + PCC	166.9	41.1%	107.9	32.9%	77.0	20.2%
MANVILLE	67.4	16.6%	33.4	10.2%	40.9	10.7%
PORTELA	23.8	5.9%	21.0	6.4%	26.7	7.0%
STO. AMARO	15.8	3.9%	29.6	9.0%	38.0	10.0%
COCELPA	18.3	4.5%	19.0	5.8%	25.3	6.6%
RIGESA	18.4	4.5%	15.8	4.8%	10.9	2.9%
IRANI	18.4	4.5%	24.7	7.5%	22.3	5.9%
OUTROS	67.2	16.5%	61.5	18.8%	139.5	36.7%

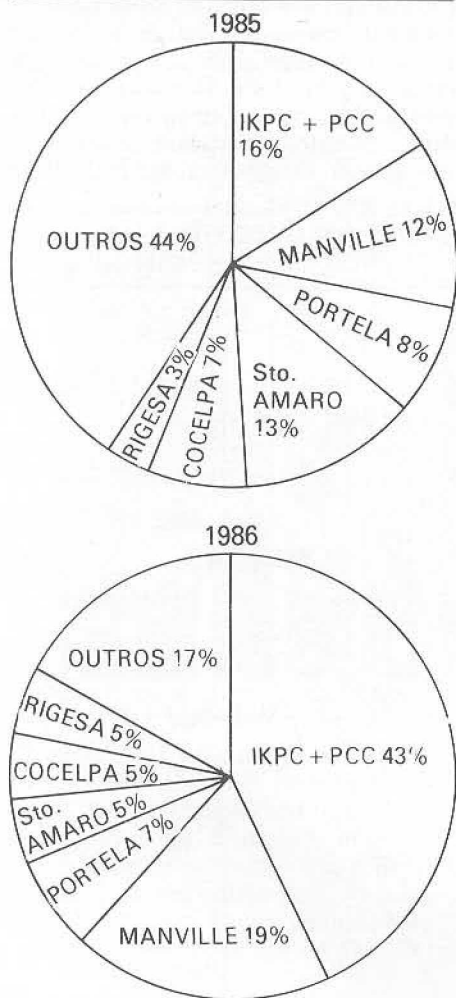
Brasil é diferente. Os EUA é um país que tem as mesmas dimensões continentais do Brasil, mas tem uma população distribuída mais ou menos uniformemente em todo o território, enquanto que nós estamos distribuídos em núcleos na parte leste do país e em algumas concentrações no interior. Então, possivelmente, para nós, este transporte a granel intensivo vai ser mais difícil

**GRÁFICO IX**  
PAPEL KRAFT DE TODOS OS TIPOS  
PRINCIPAIS PRODUTORES





**GRÁFICO X**  
KRAFT NATURAL PARA SACOS E EM CORES PARA OUTROS FINS



de ser economicamente viável do que para os americanos ou para os europeus. Por isso a nossa visão é de que o consumo de papel kraft para as embalagens flexíveis vá continuar ainda por muitos anos, pela distribuição geográfi-

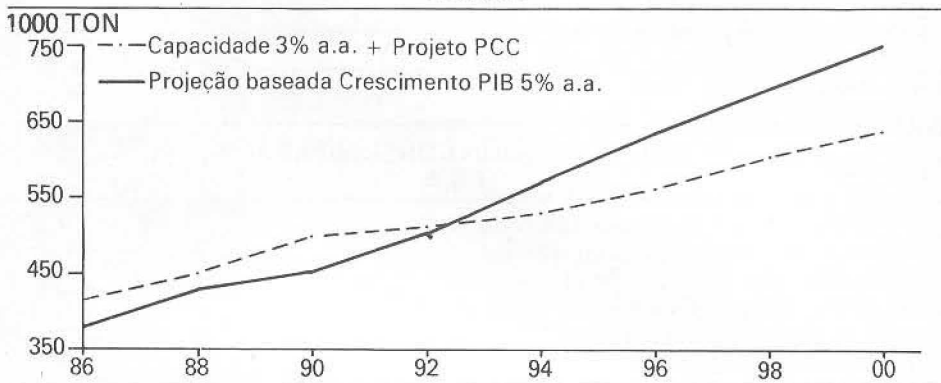
ca da população e pela distribuição geográfica da renda em nosso país.

A tabela VIII mostra os principais produtores de papel kraft, abrangendo todos os tipos deste papel. O interessante é que em 1980 o consumo total destes papéis era de 400 mil ton., caiu para 327 mil ton., em 1985 subiu para 380 mil ton., e em 1986, como estes dados ainda não foram publicados, a nossa estimativa é de que deve chegar em um nível parecido com o de 1980.

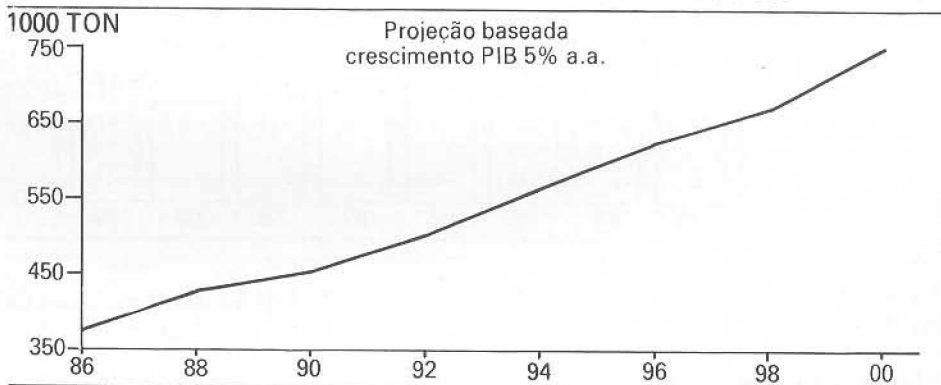
Esse mesmo quadro apresentado em forma de gráfico (IX e X), mostra que o Grupo Klabin, nesta área de papel kraft, teve uma queda bastante grande: de 41% de participação no mercado passou para 20%, isto se deve à mudança da Klabin do Paraná, que praticamente saiu do mercado de papéis kraft para embalagens flexíveis.

Porém, ainda existe um potencial de desenvolvimento por estarmos bastante longe dos níveis de consumo dos EUA,

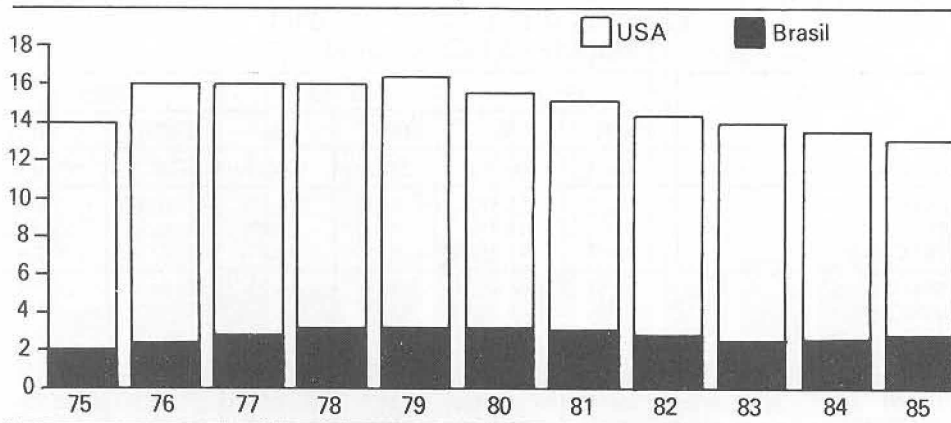
**GRÁFICO XII**  
Projeção Consumo Kraft versus Capacidade BRASIL



**GRÁFICO XIII**  
BRASIL - PROJEÇÃO CONSUMO KRAFT NATURAL P/SACOS EM CORES P/OUTROS FINS



**GRÁFICO XI**  
CONSUMO PER CAPITA (kg/hab)



FONTE: PULP & PAPER E ANFPC

que é de 14 a 16 kg/hab/ano, enquanto o nosso consumo não chega a 3 kg/hab/ano. É lógico que a renda americana é 10 vezes maior que a renda brasileira, mas é possível e nós acreditamos que vá haver aumento de consumo, aqui no Brasil, com o aumento da renda per capita. (vide gráfico XI).

Em termos de visão de futuro tentamos fazer uma projeção de como crescerá o papel kraft correlacionando isto com o crescimento do PIB. Hoje, já estamos trabalhando na indústria a nível próximo ou ligeiramente superior a 90% da capacidade instalada. Praticamente não houve falta maior do produto porque foi possível a conversão entre papel kraftliner e papel kraft, mesmo a Klabin Monte Alegre produziu papel

kraft para saco durante algum tempo o ano passado. (vide gráfico XII).

Acreditamos que, mantida a capacidade de 1985 e assumindo um crescimento vegetativo desta capacidade por melhorias internas em torno de 3% ao ano, que é mais ou menos o padrão histórico, e colocando em marcha o único projeto de expansão que conhecemos nesta área de maior envergadura, que seria a PCC, em torno de 1990 teríamos falta do produto. Se estamos trabalhando a 90% da capacidade, em 1990 já estaríamos a 96% que já é acima do tecnicamente viável. Por isso acreditamos que vai faltar papel kraft. (vide gráfico XIII).

O que fazer para corrigir isto? Sabemos que esse desestímulo ao investimento em papel kraft só pode ter ocorrido por problemas de preço, pois o preço do papel kraft tem sido muito baixo, tradicionalmente, comparado com outras alternativas, por exemplo o kraftliner para exportação. Então a única possibilidade para se evitar esta falta de

produto é investir, e para isto precisamos ter preços que remunerem o investimento. Se não acontecer este investimento a substituição de produto, quer dizer a invasão do plástico, abalando o domínio de mercado que o papel ainda exerce em alguns segmentos, por exemplo, nos sacos de saída de supermercados, e outros, pode ser atingido fatalmente pela impossibilidade de atender a demanda do mercado. Muito obrigado.”

**ERALDO SUL BRASIL MERLIN**, engenheiro pós-graduado em Harvard Business School. Trabalha nas Indústrias Klabin desde 1968, exercendo, hoje, o cargo de gerente de serviços técnicos. Realizou vários estudos para a apresentação de novos projetos da Klabin, os quais estão voltados para papéis de embalagem e alguns estudos sobre o mercado.

## DEBATES

P. Por que o preço do papel kraft permaneceu, tradicionalmente, tão inferior, ou a níveis tão baixos, em relação aos papéis de imprimir e escrever ou até mesmo o kraftliner?

R. Esta pergunta é complicada de analisar. Primeiro, porque temos o CIP; depois, o mercado internacional, onde nos espelhamos. Por exemplo, a celulose de eucalipto estava sendo vendida no Brasil a US\$ 240, enquanto no mercado internacional estava a US\$ 500, os produtores se uniram e, hoje, está sendo transacionada em torno de US\$ 460. Então, além do controle de preço do CIP, o mercado americano — que é o maior do mundo, representa mais ou menos 50% de todos os mercados de papel do mundo — serve como orientação.

Se analisarmos a estrutura de custos, temos o custo de fabricação e o custo de capital. Tradicionalmente, na indústria americana, pelo fato de a capacidade ociosa estar caindo, a diferença entre custo de papel kraftliner e kraft, tem sido bastante pequena. Imagino que na formação da estrutura de custo do Brasil isto também tem funcionado como referência, apesar de a nossa realidade ser diferente, quer dizer nós não estamos em situação de capacidade ociosa, nós precisamos investir para criar capacidade, então isto é um erro estratégico que a indústria está cometendo, talvez até inconscientemente. Um outro aspecto é que não houve incentivo para investir no desenvolvimento de qualidade como ocorreu, por exemplo, com o eucalipto, que recebeu disponibilidade de recursos para este

investimento.

— O preço do papel kraft está péssimo, isto devido à pressão que o governo exerce sobre a indústria; pressão esta que não sabemos se é certa ou errada, seria muito fácil dizer que é totalmente errada uma vez que ele está querendo asfixiar as empresas. Por outro lado, há o segmento de papel kraft para sacos multifoliados, que sofre uma pressão muito grande através de um lobby formidável, que é o do cimento.

Há também, isto que os senhores ouviram do Eraldo: no Brasil estamos caminhando para uma situação muito difícil no que diz respeito a investimentos em fábricas de celulose de fibra longa para papel kraft e, por incrível que pareça, temos, aqui, 5 ou 6 órgãos que cuidam de preço de desenvolvimento, enquanto o governo dá com uma mão através do BNDES, o CIP diz não, você não vai pagar preço para poder investir, o que apresentaria rentabilidade para o produto, pois todo estudo mercadológico destina-se para o investimento.



da esq.p/dir.: Merlin, Franco e Cianfrani

O preço solicitado pelo setor é perfeitamente viável de ser praticado. O mercado consumidor e transformador aceita este preço, pois está em sintonia com o mercado mundial, quer seja ele na África do Sul, na Europa ou em qualquer país da Comunidade Européia, quer seja nos EUA ou no Canadá, mas o governo acha que o empresário brasileiro tem que fazer milagre. Portanto, o erro não está na iniciativa privada, o erro está na administração política do controle de preços. (Jahir de Castro, diretor de comercialização da IKPC)

### O INCENTIVO À FIBRA LONGA

P. O consumo de fibra longa branqueada no mundo é muito grande, até muito maior que o de fibra curta, e no Brasil vemos que houveram grandes projetos em fibra curta: da Aracruz, Cenibra, Jari, Suzano, Simão e Ripasa, todos com o apoio do BNDES, e não temos na política do BNDES nenhum incentivo à produção de fibra longa branqueada.

Qual a razão desta política? Porque na realidade, a vocação de produção de celulose fibra longa branqueada, no Brasil, também é grande, existem muitos maciços de pinus plantados que hoje são totalmente inúteis, sem aproveitamento e realmente não há no BNDES nenhum apoio a este setor, que ainda hoje importa a fibra longa branqueada. (Francisco Cianfrani, diretor comercial da Iguazu Celulose e Papel S/A)

R. Na verdade não existe nenhum incentivo especial à fabricação de celulose fibra curta, as condições para qualquer tipo de celulose são exatamente iguais, ou seja, juros de 8% ao ano, podendo chegar a 6% e prazo total de contrato de 10 anos, aliado a um nível de participação que pode atingir 65%. Qualquer produção de celulose ou qualquer tipo de pasta mecânica tem esse tipo de apoio e nestas condições, portanto, não existe nenhum apoio especial para a implantação de unidades de fibra curta, absolutamente. Existem projetos, como o da Klabin, para a ampliação de fibra longa, que estão em curso no BNDES. (Walfredo de Andrade Pinto Schindler, gerente do BNDES)

— Na realidade, temos um projeto em curso de fibra longa branqueada, pretendemos expandir na Papel e Celulose Catarinense as duas linhas de papel kraft de fibra longa branqueada. Só que a Catarinense, normalmente, não compete no mercado aberto de celulose, quer dizer, a PCC produz celulose plástica, uma celulose especial, e pretendemos ficar nesta linha de produtos tradicionais da empresa, ou seja, não pretendemos entrar no segmento de celulose de mercado. (Eraldo Merlin, gerente de serviços técnicos)

cos da IKPC)

— A fabricação de qualquer tipo de pasta, seja pasta química ou pasta de alto rendimento tem a máxima prioridade para o apoio financeiro do sistema BNDES, e essa prioridade podemos resumir da seguinte maneira: em altos níveis de participação, se contarmos as diversas linhas de apoio do sistema BNDES, através do financiamento direto; da FINAME e da participação acionária a quase 80% do investimento total.

Dependendo do caso, taxas de juros condizentes com o retorno do setor, que podem chegar até 6% com prazos bastante alongados, na maioria das vezes, entre 8 e 10 anos, podendo, em casos especiais, ir além dos 10 anos. Portanto, concedemos a máxima prioridade para este segmento, o que faltam são os projetos. Existem recursos e existem condições do BNDES para estes projetos. (Wlfredo A. Pinto Schindler, gerente do BNDES)

P. Na abertura do Fórum fiz uma comparação, onde temos mais ou menos 9% de celulose fibra longa produzida no país destinada a mercado, na fibra curta o percentual é da ordem de 30%. Então, por que a celulose de fibra longa produzida no país é muito mais consumida cativamente que a celulose fibra curta? (Alberto Fabiano Pires, vice-presidente

do Grupo Papel Simão)

R. A celulose fibra longa é usada como polpa de reforço em papel imprensa, que é produzido pela Pisa e Klabin. Papel imprensa, por constituição, não tem nenhuma proteção alfandegária, quer dizer temos que competir internacionalmente, a nível de preço. Quando nos EUA há um ciclo econômico de baixo crescimento, os canadenses inundam o Brasil de papel imprensa a baixos preços. É lógico que a celulose de fibra longa é um componente deste papel imprensa, tornando a situação de preço prejudicada em termos de podermos remunerar o capital para investimento.

Outra aplicação de celulose fibra longa não branqueada é na fabricação do papel de embalagem. Porém, temos observado que para sobreviver neste mercado as indústrias tendem a se integrar verticalmente, quer dizer, o fabricante do papel também fabrica o saco de papel e vende o produto final.

— Estamos vivendo a época da constituinte, onde se pretende traçar novos rumos. Assim, proponho à ANAVE enviar sugestões, pedindo que se abra uma coordenação dentro do próprio governo, não especificamente para o nosso caso, mas em geral. Porque enquanto existe um banco que quer estimular o desenvolvimento, existe outro órgão (CIP) que

quer inibir este desenvolvimento. (José Carlos Rios)

— Acredito que o assunto sobre o preço do papel, por mais que se fale, não fica bem falado. Devemos deixar bem claro, que para termos papéis de embalagem precisamos investir, senão nos próximos anos haverá falta de papel para embalagem. Faltará papel kraft e até, quem sabe, kraftliner e miolo.

Se imaginarmos um crescimento vegetativo normal, não podemos imaginar saltos nem recessões, o Brasil terá que entrar nos trilhos, começar a funcionar como um país sério e organizado, para que essa, tão temida falta, não aconteça. Para isto é preciso investimento, assim, precisamos não só do apoio do BNDES, mas também do mercado consumidor, pois precisamos preço, de outra forma não se tem investimento.

O fabricante de papel sabe por quanto tem que vender e, naturalmente, com rentabilidade, porque vivemos em um país capitalista. Precisamos dos esforços dos homens de venda para passar os preços adiante, além da compreensão e do entendimento dos usuários deste produto, para que não venhamos, em futuro próximo, a nos tornar importadores de algo que fabricamos. (Luiz Fernando Gomes Franco, diretor da Celulose Irani S/A)



**Onde estiver esta marca, haverá trabalho,  
pontualidade, qualidade e compromisso  
para com o contratante,  
a comunidade e o futuro do País.**

**MATRIZ:** Piracicaba, SP, Rua Guerino Lubiani, 576, Bairro Dois Córregos, Caixa Postal 541, PABX (0194)34-5222, Telex (019)2169 Lubi BR **FILIAL I:** São Paulo, SP, Rua do Canal, 205, Vila Guilherme — Fone (011)267-7111, Telex (011)34352 Lubi BR **FILIAL II:** Piracicaba, SP, Rua Guerino Lubiani, 577, Bairro Dois Córregos, Caixa Postal 541, Fone (0194)34-5088 **FILIAL III:** Santos, SP, Avenida Senador Dantas, 206A, Macuco — Fone (0132)34-1312 — Terminal/Depto. Tráfego: Rua Boris Kauffman, 61 — Fone (0132)30-2321.



**A AGASSETE TEM TUDO  
PARA EMBALAGENS, OU FAZ,  
SE VOCÊ QUISER.**

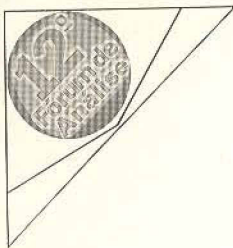
Além de fabricar papéis industriais, a Agassete tem uma linha comercial completa de sacos, etiquetas, fitas adesivas, papelão e papéis para embalagem em geral.

Você encontra papéis em bobinas e em resmas, de todos os tipos, formatos e gramaturas. Inclusive papéis especiais para confecção, como papéis para modelagem, risco, plissê e moldes.

Para completar o seu setor comercial, a Agassete também comercializa aparelhos e suportes para papel e fita.



**AGASSETE**  
Comércio e Indústria Ltda.  
R. Cel. Emídio Piedade, 273 - Pari - S. Paulo  
Tels.: 292.6377 e 93.5086



“Os fabricantes de cartão têm acompanhado as necessidades de consumo exportando excedentes de produção, quando disponíveis.”

## Já se exporta o excedente

**A**dhemur Pilar Filho, gerente comercial da Papyrus Indústria de Papel S/A, apresentou a palestra sobre o tema “OS CARTÕES E AS CARTOLINAS NA EMBALAGEM DE PRODUTOS”. Dentre outros aspectos ele analisou a evolução técnica na fabricação dos cartões, a evolução da produção e do consumo no Brasil, etc.

Fizeram parte da mesa José Carlos Francez, gerente geral de vendas da Ripasa S/A Celulose e Papel, como mediador; Carlos Pontinha Pereira, gerente comercial da Cia. Suzano de Papel e Celulose; Décio da Silva Castro, gerente da Ripasa S/A Celulose e Papel; Caetano Labatte, diretor da São Vito Indústria e Comércio de Papéis Ltda e Marcello Lettiere Pilar, diretor da Pilar S/A, todos como debatedores.

“Vou iniciar a palestra apresentando algumas explicações sobre cartão e cartolina, porque apesar de alguns técnicos saberem perfeitamente a diferença existente entre elas, muitos dos consumidores fazem uma pequena mistura disto.



Adhemur Pilar Filho acredita na demanda crescente.

Assim sendo, os cartões são fabricados em duas ou mais camadas superpostas de materiais fibrosos iguais ou diferentes e acabamentos que atendam as necessidades de impressão. E, dependendo dessas combinações, são conhecidos e classificados como DUPLEX, TRIPLEX (o próprio duplex com mais uma camada branca na parte inferior) ou BRANCOS (*Folding* — o próprio cartão formado em duas camadas ou mais, porém um material integral, único de celulose branqueada).

	200	600
PAPEL	CARTÃO/CARTOLINA	PAPELÃO

Apesar de processos de fabricação similares, aceita-se como cartão ou cartolina a faixa de gramatura entre 200 a 600g/m<sup>2</sup>, denomina-se papel a faixa inferior a 200 g/m<sup>2</sup> e papelão a faixa superior a 600 g/m<sup>2</sup>.

Para uso específico em embalagens, o que diferencia o cartão da cartolina é a composição fibrosa utilizada na sua formação.

O cartão para embalagens deve ter basicamente estrutura que permita rigidez na confecção de cartuchos.

Por se tratar de embalagem, o cartão deve ter ao mesmo tempo as características estrutural, econômica e visual. Assim na fabricação do cartão utiliza-se material fibroso de custo reduzido que atenda a resistência e rigidez desejadas bem como possua visual de boa aceitação.

### BRANCO (FOLDING)

BRANCO  
2 ou + camadas

A evolução técnica na fabricação destes cartões vem seguindo de perto a da indústria gráfica, as exigências dos consumidores e necessidades de uso. A evolução da produção, por outro lado, vem crescendo conforme o consumo doméstico, e os excedentes estão sendo exportados.

Os fabricantes nacionais, dependendo de suas técnicas, produzem cartões com algumas diferenças entre si e, da mesma forma que reputam seu preço de venda no mercado nacional, também competem no exterior, podendo-se dizer que são aceitos como de qualidade média para superior, porque no mercado internacional o cartão duplex é praticamente igual aos do mercado nacional.

A evolução do consumo de cartão no Brasil está diretamente ligada ao desenvolvimento e produção industrial e às exigências de comercialização.

Os consumidores são variados,

### DUPLEX

FORRO BRANCO  
(camada de celulose)

SUPORTE  
(enchimento de material fibroso mais econômico)  
2 ou + camadas

### TRIPLEX

FORRO BRANCO

SUPORTE  
2 ou + camadas

FORRO BRANCO

# PAPÉIS ESPECIAIS? EXIJA QUALIDADE DE ZORZI.

*Através de processos que se iniciam na obtenção da melhor matéria-prima, aperfeiçoamentos técnicos e na constante pesquisa e desenvolvimento de papéis especiais para as mais diversas aplicações, a De Zorzi assegura aos seus produtos um padrão de qualidade que vem conquistando os mercados mais exigentes: aqui e lá fora.  
Exija também a qualidade De Zorzi em papéis especiais.  
Sem dúvida.*



**Cia. De Zorzi de Papéis**

*Esc.: Rua Luiz Gama, 803 - Cambuci - Fone (011) 279-7822 - Tlx.: (011) 21218 - 01519 - São Paulo - SP  
Fáb.: Fazenda Coruputuba - Fone (0122) 42-2122 - Tlx.: (0122) 353 CDZP - 12400 - Pindamonhangaba - SP*

abrangendo praticamente todos os segmentos industriais. Desta forma poderíamos comparar o índice de crescimento de produção ao do PIB mas, verificamos nas estatísticas que ele tem sido bem maior que estes números.

Nos dados pesquisados na estatística que a ANFPC divulga, encontramos no item *Cartões e Cartolinas*, que engloba: cartão duplex, cartão triplex, cartão branco para embalagem (folding), cartão para copos, cartão branco e cores para impressos, outros cartões branco e cores, papelão madeira ou paraná, papelão cinza e polpa moldada; os seguintes números referentes à produção:

	CARTÕES E CARTOLINAS	DUPLEX / TRIPLEX BRANCOS (FOLDING)
1974 —	264.348	179.651
1975 —	213.722	141.151
1976 —	291.082	216.360
1977 —	284.573	211.789
1978 —	326.093	218.493
1979 —	374.951	260.810
1980 —	421.635	291.099
1981 —	359.695	245.004
1982 —	377.124	257.787
1983 —	367.637	257.508
1984 —	395.709	285.919
1985 —	457.541	327.064
*1986 —	487.688	354.940

\* ESTIMATIVA

A partir de 1982 com o problema de não poder mensurar o consumo real, os fabricantes de cartões Duplex, Triplex e Brancos para Embalagens, decidiram informar separadamente suas quantidades expedidas pois, por se tratar de produto fornecido segundo solicitações de quantidades e formatos para usos específicos, seriam esses dados aceitos como um valor mais preciso do consumo aparente. Temos assim, a seguinte evolução de toneladas expedidas:

EXPEDIÇÃO  
DUPLEX / TRIPLEX / BRANCOS (FOLDING)  
EM TONELADAS

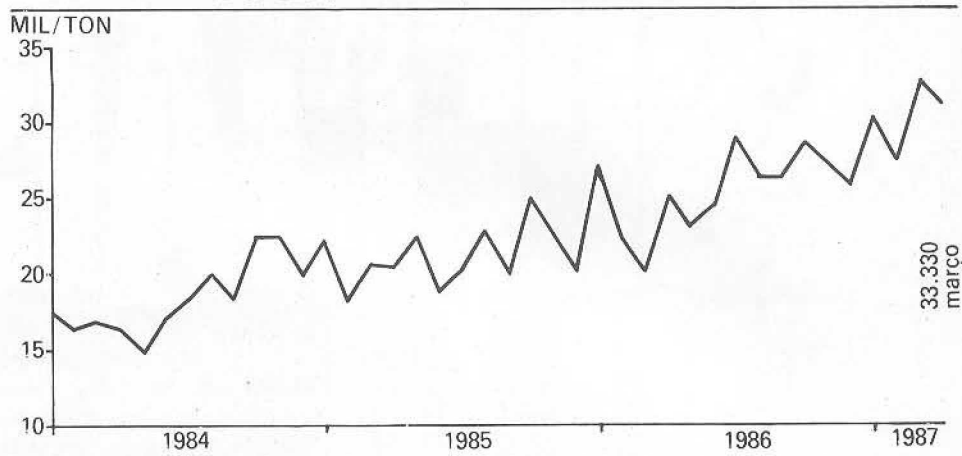
	M.INT.	EXP.	TOTAL	MÉDIA MENSAL	
				M.INT.	TOTAL
1982 —	233.198	6.166	239.364	19.433	19.947
1983 —	212.750	22.034	234.784	17.729	19.566
1984 —	224.185	44.617	268.802	18.682	22.400
1985 —	257.711	40.464	298.175	21.472	24.841
1986 —	309.859	28.213	338.072	25.822	28.173
*1987 —	123.807	1.199	125.006	30.952	31.252

\* ATÉ ABRIL

	PIB	D/T/B
1982 —	0,9	—
1983 —	-2,5	-9,6
1984 —	5,7	5,4
1985 —	8,3	15,0
1986 —	8,2	20,2

É inegável que com o aumento da demanda interna quem sofreu foi a exportação. Para melhor fixação temos a seguir o quadro apresentando a evolução da expedição mensal nos últimos anos:

EXPEDIÇÃO MENSAL  
DUPLEX / TRIPLEX / BRANCOS (FOLDING)



Verifica-se pois, que os fabricantes de cartão têm acompanhado as necessidades de consumo exportando excedentes de produção quando disponíveis. O ano de 1986 caracterizou-se, no aspecto global, como normal e previsível no consumo se analisarmos a curva mensal de crescimento. Foi, porém, cheio de percalços no que diz respeito ao aspecto de fornecimento, nos momentos e quantidades solicitados.

A demanda nos meses de julho/agosto/setembro/outubro de 1986 foi muito elevada, fugindo à normalidade desejada por qualquer industrial.

A capacidade de produção dos fabricantes correspondeu a essas necessidades e podemos ver que já nos meses de novembro e dezembro houve diminuição de pedidos e conseqüentemente de

meses de pico de demanda, julho a outubro.

A análise desta curva, no que se refere a máximos e mínimos expedidos, pode ser vista como mutações da política

econômica imposta pelo governo com as conseqüências indesejáveis à todos.

O consumo previsivelmente é crescente, e seria de forma normal se não houvesse a influência desses fatores conturbatórios.

Novidades em equipamentos gráficos são lançadas constantemente. Máquinas de embalar produtos em cartuchos e novas utilizações de cartão surgem para atender as necessidades e evolução do mercado consumidor.

Os fabricantes de cartão acompanham essas inovações, porém, com a cautela necessária nos investimentos de valores elevados e retorno imprevisível."

**ADHEMUR PILAR FILHO** formou-se em engenharia civil pela Escola de Engenharia Mackenzie na turma de 66, iniciou suas atividades profissionais como vendedor, representando várias fábricas de papel, cartão, celulose e ondulado. Atualmente é gerente comercial da Papyrus Indústria de Papel S/A. É um dos sócios fundadores da ANAVE, tendo sido diretor em várias gestões, e, de 1984 a 1986, foi presidente da Diretoria Executiva.

DEBATES

AUMENTA O MERCADO INTERNO

P. Está certo exportar apenas quando a demanda interna é menor?

R. Em princípio o mercado externo é um mercado muito competitivo, se analisar-

expedição. No início de 1987 tivemos continuidade bastante forte na demanda do mercado interno, demonstrado pelos volumes expedidos até abril, numa clara visão do que acontecerá no segundo semestre e, principalmente, nos

# CORTE COM SOLUÇÃO!



**CORTE:** máquinas bem aparelhadas com funcionários altamente especializados.



**ESCOLHA:** escolhedeiros treinados e formados nas maiores fábricas de papel.



**EMPACOTAMENTO:** serviço esmerado e fino acabamento.



**enbalapel**

**Beneficiadora de Papéis Ltda.**

Av. General Porfirio da Paz, 929 - Sapopemba

CEP 03461 - São Paulo - SP

**Fone: 216-7390**



mos que não estamos fazendo um produto que possa ser estocado em grandes quantidades, de um modo geral o cartão duplex é vendido para finalidades específicas, com formatos e gramaturas muito variados. Temos, então, em muitos países este produto com preços reduzidos.

O mundo inteiro utiliza material reciclado para fazer cartão duplex, é o que todos chamam de *cartão duplex gray-back*, e isto porque no suporte utilizam reciclagem, e reciclagem para ser transportada de um país para outro, às vezes, fica num preço muito elevado e as máquinas são máquinas de produções reduzidas.

Para os países que necessitam comprar cartão, como Ásia, China, Oriente Médio e alguns países da América Latina, poderíamos estar fornecendo volumes maiores, mas no presente momento encontramos uma grande barreira: a diferença da desvalorização do Cruzado que não acompanhou estes preços internacionais.

Quando estávamos com preço de celulose e custos operacionais reduzidos, o nosso poder de competição era bem maior, pois podíamos pagar frete, às vezes até elevado, por não termos um volume tão grande de exportação, e chegar lá competindo. Mas, no momento em que a celulose subiu de preço, os custos operacionais, as aparas e a reciclagem também subiram, portanto atingimos o preço que o exterior está pagando. Como temos o diferencial do frete, não conseguimos exportar em volumes substanciais e ficamos presos a algumas pequenas quantidades de mercado mais próximo.

Este é um fato referente ao problema preço/mercado internacional, o fator realmente preponderante da diminuição de exportação foi o aumento de procura no mercado interno, obrigando os exportadores a reterem seus produtos, tornando o mercado externo voltado apenas para o excedente de produção.

P. Gostaria de ter a sua visão. Acredito que o cartão e a cartolina são usados para embalagem de produtos comestíveis. Para mim é uma surpresa que em 1987 continue crescendo esse mercado interno.

Este mercado não está sentido uma mudança no país? Ou, realmente, o consumo continua como na época do Plano Cruzado? (*Eraldo Merlin, gerente de serviços técnicos da IKPC*).

R. Primeiro quero esclarecer que nesta estatística não está computado o cartão que é fornecido à Tetra-Pack, aqui estão os cartões que em sua quase totalidade são impressos em gráficas offset ou roto-gravura, para consumo em produtos de cartuchos e de display. É lógico que o cartucho vai embalar algum produto in-

dustrial e as indústrias, apesar de todos os processos de recessão, continuam produzindo 70% (em média). Portanto, ainda não tivemos problemas com expedição de cartão. Fazemos votos que novos alentos, novos passes de mágica do governo permitam dar continuidade à demanda crescente.

— Gostaria de complementar a resposta. Em relação ao fornecimento que foi citado, em termos de segmento, o display em cartão duplex tem participação quase nula, cerca de 0,5%. Display, como visual, como cartucho, como embalagem final de produto tem participação em torno de 90%.

Entendo o display como parte visual de apelo promocional. Talvez, estranhe o fato de o crescimento que houve no Plano Cruzado ter sido até um pouco violento em relação aos anos anteriores.

Além, da explicação sobre exportação, diria que em fevereiro de 1986 já tínhamos um crescimento acentuado, com participação efetiva de expedição em torno de 27 mil toneladas. Se considerarmos o Plano Cruzado, vamos ter um crescimento, em relação ao mês atual, de 15 a 20%. Portanto, não estamos considerando o Plano Cruzado, porque nessa época a demanda do mercado interno estava muito acima do que estamos colocando. Quer dizer, se fôssemos atender a expectativa de demanda ocorrida durante o período do Plano Cruzado, teríamos crescimento de 50 a 60%, o qual acredito esteja ocorrendo em diversos setores. No setor de cartão, pela dificuldade de produção existente no período, não foi possível colocarmos a expectativa existente de demanda neste período. (*Carlos*

*Pontinha Pereira — gerente comercial da Cia. Suzano de Papel e Celulose*).

— Reafirmando o que foi dito, no ano de 1980 a expedição de duplex, triplex e branco foi da ordem de 291 mil toneladas, foi diminuindo até 1984, quando também não tinha atingido o volume expedido em 1980. Esse volume foi ultrapassado somente em 1985, passando para 327 mil toneladas. Se não tivéssemos tido a recessão de 1981/83, estaríamos hoje, numa linha anual, de crescimento constante.

## MAIOR ECONOMIA NA UTILIZAÇÃO DA MATÉRIA-PRIMA

P. Com relação à matéria-prima consumida, principalmente este ano e o ano passado. Qual a porcentagem de material virgem? E qual a porcentagem de material recuperado?

R. Esse é um problema que depende do *know-how* técnico de cada fabricante ou da disponibilidade de celulose de cada um. É inegável que tivemos fábricas que foram montadas para, em 1974, ter a finalidade de consumir celulose própria, e daí ter surgido, naquela ocasião, cartão duplex 100% virgem. Mas isto não é normal para cartão duplex, o normal seria a utilização de celulose branqueada no forro e uma base, o enchimento de custo, mais reduzido na parte do suporte. Em uma embalagem, depois que você põe o produto lá dentro e fecha, não importa se dentro é cinza, marrom, celulose, pasta mecânica ou reciclagem. Portanto, procura-se o que é mais econômico.

Naquela ocasião, o reciclado e a celulose estavam com preços similares, e as



Pilar: "com o aumento da demanda interna a exportação sofreu".

vezes o reciclado estava mais alto que a celulose, então é esta a explicação de cada um poder utilizar o que possui.

Ora, se a celulose, naquela época possuía preço inferior ao material comprado e reciclado é lógico que utilizou-se celulose. Hoje, a celulose está a preço superior que o cartão no mercado internacional, portanto utilizamos a reciclagem ou a pasta mecânica, produtos que são de valores mais reduzidos.

Um duplex de 300 g/m<sup>2</sup>, dependendo do fabricante, utiliza um forro, que é a camada branca na ordem de 30%, e no revestimento, na pintura do cartão que vai por cima da parte branca para melhorar a impressão, utiliza de 4 a 5%. E o enchimento, a parte do suporte, utiliza os outros 65 a 70%, e aí faz-se a mistura que convier.

Alguns fabricantes ao invés de utilizarem a celulose branqueada, pintam o cartão. Esta pintura é uma mistura de latex ou PVA com caulim, só que neste caso eles devem fazer uma pintura de quantidade de tinta suficiente para recobrir a base.

P. Há incidências maiores para se conseguir justamente maior rigidez de teor nas pastas, nas aparas ou nas partes superiores dos cartões? Compare com o exterior.

R. No Brasil apenas a PISA fabrica pasta mecânica através de uma técnica diferen-



O público atento às explicações

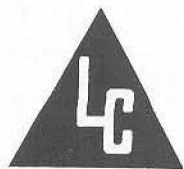
te; os fabricantes, em geral, são madeiros e vieram aproveitando os seus potenciais energéticos, hidráulicos e a própria madeira, passando a fabricar a pasta mecânica. Então, estas pastas são de qualidade muito baixa para corte/vinco, obrigando-nos a aumentar a sua resistência, na parte do suporte, com celulose ou reciclado que possua material fibroso maior e que compense este material. Por

outro lado, estamos desenvolvendo a pasta-termomecânica branqueada ou semi-branqueada, para ser misturada no suporte ou no forro.

No Exterior, existe um ou outro fabricante que seja integrado com a termomecânica e que branqueie. Eles misturam, mas sempre misturando uma porcentagem de celulose. Existem cartões que você encontra com uma mistura de 60% branqueada, que pode quebrar ou rachar, mostrando aquela parte branca, que dá um visual muito feio.

— Na pesquisa desenvolvida sobre cartão duplex pelo Grupo de Trabalho da Associação Nacional, estamos observando um fato importante para a indústria de consumidores: um contínuo crescimento no consumo deste material, o que implicaria em dizer que estamos embalando mais produtos para condicionamento. Por outro lado, vemos no segmento de papelão ondulado e embalagem industrial alguma preocupação quanto ao futuro imediato.

Existem aspectos paralelos em cada um dos dois segmentos com relação ao abastecimento de matéria-prima, não sei se dentro do duplex está havendo mais facilidade para a sua obtenção. Porém, o observável é o comportamento de mercado de um segmento para outro. (Marcello Lettiere Pilar, diretor da Pilar S. A.).



**LECIPEL - Produtos de Papel Ltda.**

## **PAPÉIS CORTADOS EM QUALQUER FORMATO**

**CARBONO — COUCHE  
DUPLEX — FLOR POST  
JORNAL — OFF-SET  
SULFITE — SUPERBOND — XEROX**

PAPEL ESPECIAL PARA BLOCOS DE COMANDA

**TUDO EM FORMATOS**

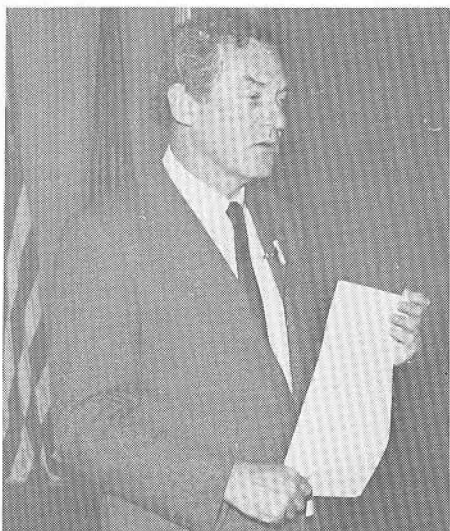


Rua Bom Sucesso, 1.451 — Telefones: (011) 910-0658 — CEP 03305 — Tatuapé — SP



A demanda de sacos multifoliados acha-se reprimida em razão da não existência de uma política real de controle de preços sobre o papel kraft.

## A realidade dos sacos multifoliados



Mesnik alerta para a escassez de papel kraft.

Extremamente sensível ao momento econômico, o setor produtor de sacaria multifoliada de papel experimentou crescimento positivo. Mas, mesmo em 1986, continuamos trabalhando com elevada capacidade ociosa”, destacou Armando Mesnik, diretor de comercialização da Papel e Celulose Catarinense S/A, durante sua palestra no 12º Fórum de Análise, sobre a “INDÚSTRIA DE SACOS MULTIFOLIADOS”.

Fizeram parte da mesa Jahir de Castro, diretor de comercialização da IKPC — Indústria Klabin de Papel e Celulose S/A, na qualidade de mediador; Gilberto Marcos Garcia, diretor comercial da Indústria de Papéis Santo Amaro S/A e Roque Lisboa Nicolau, gerente comercial da Tedesco S/A, ambos como debatedores.

“Primeiramente, devo alertá-los de que o setor produtor de sacaria multifoliada de papel ainda é muito pobre em estatísticas oficiais e as fontes aqui utilizadas são pesquisas desenvolvidas pelas próprias empresas e por consultorias independentes.

Além de enfrentar problemas de ordem estrutural, nosso setor, extremamente imperfeito por achar-se espremido entre fornecedores e consumidores fortes, vive há mais de duas décadas,

dentro de um mercado absolutamente distorcido e deformado pelo controle de preços.

O setor produtor de multifoliado é hoje composto por cerca de 30 empresas que apresentam escalas industriais de portes diferentes, que produzem dois tipos de sacos principais: sacos colados e sacos costurados. Existe ainda um terceiro tipo chamado *Pinch-Botton* que é fabricado ainda em pequena escala no país, porém com grande desenvolvimento nos Estados Unidos e Europa, é um saco que o fundo é colado e a boca aberta.

Existem no país nove fabricantes de sacos colados que detêm cerca de dois terços da capacidade máxima de produção dimensionada para o setor de multifoliados que é da ordem de 510.000 t anuais; um terço desta capacidade é apresentado por sacaria costurada.

Ainda a mencionar a presença no mercado de fabricantes de fardos ou seja, sacos com fundo colado com uma ou duas folhas, de boca aberta, usado no acondicionamento de embalagens comerciais.

De maneira geral, os sacos colados são enchidos através de uma válvula, geralmente numa das extremidades e os sacos costurados e os *Pinch-Botton* são enchidos através de sua boca aberta que é posteriormente costurada ou colada.

Nesse setor a baixa tecnologia convive com investimentos muito elevados.

Para se ter uma idéia, um conjunto de máquinas para sacos colados, composto de uma tubeira e duas coladeiras, dimensionado para uma produção de 1000/1200 t/mês, requer um investimento da ordem de Cz\$ 200 milhões, sendo que estes equipamentos são fabricados praticamente por uma única empresa alemã.

Para fabricação de sacos costurados existem equipamentos de fabricação nacional, o que requer, para uma conversão de tonelagem semelhante, um investimento da ordem de Cz\$ 6 milhões.

Estes números já mostram uma clara divisão da estrutura do parque industrial: de um lado os fabricantes de gran-

de porte produzem sacaria colada e também costurada; do outro, os fabricantes de pequeno ou médio porte, produzem somente sacaria costurada.

Os convertedores integrados ou pertencentes a grupo parciais ou totalmente integrados, isto é, que têm a produção própria de papel kraft, têm sua unidade de conversão localizada ao lado da fábrica de papel, ao passo que as não integradas estão mais próximas do mercado consumidor.

A localização orientada para as fontes de suprimento de matéria-prima (papel kraft) e principais mercados consumidores faz com que os Estados do Sul e de São Paulo abriguem, juntos, 65% da estrutura industrial.

O quadro I mostra-nos a forma como vem evoluindo a capacidade de conversão do nosso setor, a partir de 1980:

Quadro I — Capacidade máxima de produção de sacaria multifoliada de papel

Ano	Capacidade máxima* (1.000 t/ano)	Variação anual (%)
1980	405	—
1981	459	13,3
1982	471	2,6
1983	506	7,4
1984	510	0,8
1985	510	zero
1986	510	zero

\*Considera 24 h/dia e 25 dias/mês.

O elevado grau de ociosidade e a crescente descapitalização enfrentados pelo setor, decorrentes da política econômica de represamento dos preços adotado pelo Governo, têm inibido novos investimentos.

Quadro II — Produção Brasileira de Sacaria Multifoliada de papel

Ano	Produção (1.000 t/ano)	Variação anual (%)
1980	223	—
1981	191	(14,3)
1982	188	(1,6)
1983	180	(4,3)
1984	201	11,7
1985	210	4,5
1986	230	9,5

Analisando a produção realizada, verificamos que a queda de incremento observada a partir de 1981 deveu-se a fatores externos ao setor, que trabalha mediante encomenda e tem sua demanda derivada ou seja, dependente, em essência, do que ocorre nos segmentos usuários.

A mais forte competição de embalagens substitutas, a maior movimentação de produtos a granel e os reflexos recebidos da política recessiva do Governo, explicam a queda da produção nos anos 1981 a 1983.

A partir de 1984, assistimos à retomada do crescimento da economia como um todo, via exportações. Em 1985 e 1986, o mercado interno foi revigorado pela recuperação do poder de compra dos salários e pela explosão do consumo.

Extremamente sensível ao momento econômico, o setor produtor de sacaria multifoliada de papel experimentou crescimento positivo. Mas, mesmo em 1986, continuamos trabalhando com elevada capacidade ociosa, conforme podemos ver no quadro 3, que conjuga dados apresentados anteriormente.

O que se pode comentar sobre este quadro é que o setor convive há muitos anos com uma capacidade ociosa da ordem de 50%, ou seja, nós poderíamos fabricar 50% mais de sacos que efetivamente fabricamos.

#### Quadro III

Grau de utilização da capacidade máxima de produção de sacaria multifoliada de papel

Ano	Capac. instalada (1.000 t/ano)	Produção (1.000 t/ano)	Grau de utilização (%)
1980	405	223	55
1981	459	191	42
1982	471	188	40
1983	506	180	36
1984	510	201	39
1985	510	210	41
1986	510	230	45

Apesar da recuperação havida nos últimos anos, continuamos ostentando um consumo per capita extremamente baixo, sem ao menos retornarmos ao nível atingido em 1980. É o que vemos no quadro seguinte:

#### Quadro IV

Consumo per capita de sacaria multifoliada de papel (estimativa)

Ano	População estimada (1.000 hab)*	Consumo per capita (kg/hab)
1980	119.099	1,87
1981	122.053	1,56
1982	125.080	1,50
1983	128.182	1,40
1984	131.360	1,53
1985	134.618	1,56
1986	137.957	1,67

\*Taxa de crescimento da população = 2,48% a.a.

Muito embora no mercado internacional este produto já se encontre posicionado no estágio de maturação do seu ciclo de vida, no Brasil ainda temos muito campo para desenvolvimento, tendo em vista a natural vocação do nosso país para produtos de origem florestal.

A tímida performance do crescimento do nosso consumo agregado deve-se tão somente à acentuada ingerência governamental no setor.

Uma vez criadas as condições favoráveis à oferta de papel kraft, poderemos apresentar taxas de crescimento mais elevadas, aproximando nosso consumo per capita dos níveis atingidos em outros países, conforme mostrado a seguir:

#### Quadro V

Consumo per capita de sacaria multifoliada em países da Europa Ocidental (1985)

País	Consumo per capita (kg/hab)
Suécia	5,70
Portugal	3,70
França	3,00
Grã-Bretanha	3,00
Finlândia	3,00
Alemanha Ocidental	2,70
Áustria	2,50
Espanha	2,00
Holanda	2,00

Fonte: Eurosac

Obs.: Nos Estados Unidos em 1979, o consumo foi de 6,2 kg/hab.

À exemplo de outros setores industriais, o nosso é muito sensível às mudanças econômicas, recebendo reflexo quase imediato das políticas habitacional, agrícola e de exportação. Isto porque, conquanto sejam muitos os usos dados à sacaria de papel, há forte con-

centração em poucos segmentos, conforme apresentado no quadro VI.

Uma das situações mais dramáticas que enfrenta a indústria de sacos multifoliados é essa concentração em poucos segmentos, ou seja, estima-se que o cimento responda por 40% do consumo de sacos multifoliados deste país.

#### Quadro VI

Distribuição setorial do consumo de sacaria multifoliada de papel em 1986

Segmento	Toneladas	%
Cimento	92.000	40,00
Rações e concentrados	30.000	13,0
Produtos quim. e petroquímicos	31.000	13,5
Cal	12.000	5,2
Sementes	14.000	6,1
Outros	51.000	22,2
	230.000	100,0

Constata-se que apenas cinco segmentos absorvem a maior parte da oferta, isto é, 78%.

Agravando ainda mais esse panorama, o crescimento observado na tonelage convertida em 1986 não refletiu, necessariamente, uma maior penetração no mercado como um todo, pois parte desse incremento deveu-se ao uso de papéis de gramaturas mais elevadas, que aumentaram forçosamente o peso médio dos sacos. Consequentemente experimentamos, em alguns segmentos usuários, crescimento menos que proporcional àqueles por eles exibidos, eis que, diante da dificuldade de obtenção da embalagem de papel, os consumidores viram-se obrigados a desenvolver soluções alternativas, introduzindo ou aumentando a participação de embalagens concorrentes.



Jahir de Castro analisa a queda do mercado interno entre 1979/80.

Mas, se temos ociosidade elevada, um consumo per capita pouco expressivo e nos deparamos com um boom de consumo generalizado em 1986, por que há demanda reprimida de sacaria multifoliada de papel?

Simplemente, porque falta papel kraft.

E, por que falta papel kraft?

O diagnóstico também é simples e fácil!

Falta papel kraft pela ausência de realismo da política de controle de preços adotada pelo Governo.

E, o que fez o Plano Cruzado?

Agravou ainda mais esse artificialismo, pois foi implantado num momento em que os produtores de papel kraft estavam para ter seus preços reajustados.

Ora, sabe-se que a lucratividade na indústria de papel sempre se caracterizou como baixa, ficando entre 7 e 9% ao ano, o que faz com que os investimentos tenham prazo de retorno de pelo menos 12 anos.

Assim, a esta baixa rentabilidade soma-se o outro fator inibidor do volume de investimentos: a grande defasagem entre os custos de produção e o aumento de preços autorizado pelo Governo.

Que fizeram então os produtores de papel kraft para sobreviver a esse artificialismo do mercado, já que ninguém poderia obrigá-los a trabalhar com prejuízo? Buscaram alternativas no mercado internacional. Passaram a produzir e exportar kraftliner. E para não deixar o mercado interno totalmente a descoberto, introduziram gramaturas mais pesadas em substituição ao papel com 80 g/m<sup>2</sup>, o que acarreta prejuízos não só aos consumidores de sacos, que se vêem obrigados a suportar o aumento dos seus custos, pelo uso de embalagens

superdimensionadas, como também a nós, transformadores, pelo pior desempenho do papel e pelo desgaste dos nossos equipamentos.

Nossas perspectivas para 1987 e próximos anos não são otimistas, pois mesmo havendo desaquecimento do crescimento econômico — fala-se agora em crescimento da ordem de 3 a 3,5% — continuará havendo falta de papel kraft de 80 g/m<sup>2</sup>. Isto porque, além dos compromissos de exportação já assumidos pelos produtores, não existem projetos de expansão voltados para esse papel.

E, com a falta de papel kraft, por maiores que sejam os esforços mercadológicos que desenvolvamos, sentimentos de braços atados diante da perda de mercados tão arduamente conquistados e desenvolvidos.

Enfim, a persistir a miopia dos nossos governantes, a elevada ociosidade com que o setor convive tenderá a agravar-se, diante da escassez de papel kraft.

Nossa recomendação é uma só: que o Governo assumira uma política econômica coerente e consentânea, permitindo que o mercado se auto-regule, pela devida remuneração do capital empregado."

---

*ARMANDO MESNIK, engenheiro civil e electricista, formou-se em 1959 pela Universidade Mackenzie. Pós-graduado em Administração de Empresas em 1967 pela Fundação Getúlio Vargas. Atualmente ocupa o cargo de diretor-superintendente da Celucat S/A, diretor-presidente da Bates do Brasil Papel e Celulose S/A, vice-presidente setorial da Associação Brasileira de Sacos de Papel (ABRASP).*

---

então naquela ocasião, surgiram os projetos da Klabin, Braskraft, Coselpa, Celulose do Triângulo, Modo do Brasil, que maturariam entre 1979/81. Neste período, o GT-2 que hoje foi substituído pelo GT-5, começou a buscar novos usos para dar vazão a toda a nova produção de papel kraft. Assim, desenvolveram todos os projetos e estudos para sacos de farinha, de açúcar, batatas e outros grãos. Todos estes projetos permaneceram parados, basicamente por ingerências políticas, apenas foram levados adiante os planos da Klabin e da Coselpa, que ao maturarem-se entre 1979/80 já estavam sendo atingidos pela queda violenta da demanda interna. Assim, com altos estoques, os produtores de papel somados aos outros produtores buscaram novos caminhos: as exportações. (*Jahir de Castro, diretor de comercialização da IKPC*).

## A SACARIA DE PAPEL E A AGRICULTURA

— Temos dois grandes mercados potenciais, para sacos multifoliados de papel: açúcar e farinha, que por ingerências políticas, estavam, e ainda estão proibidos pelo IAA e por alguns organismos ligados à política do trigo, de se utilizarem dos sacos multifoliados. Porém, temos notícias de que o governo está mais aberto para aceitar o saco de papel para açúcar, inclusive no Nordeste já estão se fazendo alguns testes.

O que aconteceu no passado é que a indústria de conversão estava preparada para desenvolver esta sacaria e precisava evidentemente do respaldo da indústria de papel, esta, por sua vez, pressionada pelo controle de preços não tinha a intenção de investir e quando investiu, o fez já pensando: "Se não der certo partimos para a exportação".

O kraftliner brasileiro é de alta qualidade e muito competitivo no exterior, pela adição de fibra curta e pelo avanço da tecnologia. Porém, o nosso papel kraft não é de maneira nenhuma semelhante ao papel europeu, principalmente o escandinavo e o norte-americano, por isso não temos competitividade em qualidade, ou seja, não é fácil exportar papel kraft. Exporta-se a preços baixos, mas mesmo assim de 30 a 40% superiores aos preços do mercado interno. (*Armando Mesnik*).

P. A perda de grão, na safra 1985/86, está estimada em 15%, por falta de embalagem. Por que não utilizar o saco multifoliado? (*Jahir de Castro*).

R. Existe um preço oficial para sacos multifoliados e outro preço que se pratica. Um saco feito de algodão está custando, hoje, em torno de Cz\$ 60,00 e um saco de papel para a mesma quantidade de açúcar custa pouco menos que Cz\$

---

## DEBATES

---

### A EXPORTAÇÃO COMO SAÍDA

P. Segundo sua apresentação, quase 50% da capacidade ociosa na transformação de sacos, já vem há mais de 10 anos. Isso se deve à falta de mercado, de elaboração para projetos de transformação, ou é falta de papel? (*Gilberto Marcos Garcia, diretor comercial da Indústria de Papéis Santo Amaro S/A*)

R. Acredito que existem as três coisas simultaneamente, o que aconteceu no passado é que houve excesso de entradas de máquinas no país, facilidades do FINAME, do CDI, etc; projetava-se um aumento de consumo de sacos multifoliados que não aconteceu, por falta de papel kraft.

O setor tem convivido com grandes os-

cilações de demanda e de oferta. Os produtores de papel kraft tradicionais saíram do mercado depois de três ou quatro crises de excessos de estoque, por não conseguirem vender, resolveram sair do mercado ou entraram para a exportação.

Insisto em que o fator preponderante é o controle de preço do papel kraft. Papel kraft 80 g/m<sup>2</sup> está ainda hoje a níveis absolutamente ridículos, o que não estimula ninguém a vendê-los. Quem o vende é porque não tem alternativas. Essa é uma das razões da integração de fabricantes de papel com fabricantes de sacos.

— Tivemos entre 1982/83 uma crise bastante acentuada da falta de papel para sacos multifoliados. Em 1974/75 começou a estocar-se grandes projetos para o aumento da capacidade de produção,

20,00. Outro exemplo, há cerca de 3 anos, importamos cerca de 150 mil toneladas de algodão para fazer jeans, sendo que o algodão para jeans é o mesmo que se utiliza para fazer saco de farinha, então importa-se uma barbaridade de algodão, gastando divisas, e se proíbe o papel, que é matéria-prima totalmente nacional, de ser usado para o açúcar.

Apesar de custar um terço mais barato, o saco de papel, no momento, não pode ser liberado, porque ninguém está preparado para esta demanda nacional que é muito grande. Quando projetamos isso, há cerca de 15 anos, lutamos com esse mesmo mercado de açúcar, contávamos com os projetos que deveriam maturar e que foram abortados no meio do caminho. Portanto, precisamos primeiro ter o mercado garantido, depois convencer os investidores para investirem em papel kraft de fibra longa e por último convencer o governo a melhorar esse preço. Pessoalmente não tenho nenhuma esperança. (Armando Mesnik)

### FUGINDO DO CONTROLE DE PREÇOS

P. Existe viabilidade técnica de substituição do papel 80 g/m<sup>2</sup> por um papel mais pesado, no caso, de 100 ou 125 g/m<sup>2</sup>, objetivando a atender uma maior parcela do mercado? (Gilberto Marcos Garcia)

R. Viabilidade técnica existe, porém não é econômico, porque o dimensionamento tradicional de sacaria é feito na base de folha de 80 g/m<sup>2</sup>. Na Europa se usa 70 ou até 90 g/m<sup>2</sup>. Não há razões técnicas para esta substituição, ou seja, 3 folhas de 80 gramas não se comportam da mesma maneira que duas de 120 g.

O papel de gramatura mais pesada é uma saída para o fabricante, inclusive para fugir do controle de preço. (Armando Mesnik)

### OS SACOS NA SAÍDA DE SUPERMERCADOS

P. Como está no Brasil, a situação de sacos para saída de supermercados?

R. Há dois anos estes sacos formavam o segundo maior mercado consumidor de papel kraft, se o cimento representa, hoje, 92 mil toneladas, podemos dizer que é da ordem de 80 mil toneladas. Mas, o papel está perdendo este mercado rapidamente, por falta de oferta. No momento, o plástico está entrando a todo vapor, sendo muito difícil recuperar este mercado.

— Hoje se tem conhecimento de que empresas nas áreas de alta e baixa densidades, estão trabalhando na área de saída de caixa nos supermercados, fazendo inclusive consórcios de fabricantes. Na área de multifoliados existe um avanço muito



Mesnik (à esq.) recebe do mediador Jahir de Castro uma placa simbólica de agradecimento.

grande da sacaria de prolipolileno trançado, que é o saco de rafia. Sabemos que por trás do polietileno está o governo, portanto um adversário da pesada.

P. O que vai fazer neste sentido, ou o que está fazendo a Associação Nacional de Fabricantes de Papel e Celulose para conter a avalanche do plástico?

R. Acredito que não se pode fazer muito, pois estamos em um círculo vicioso: se não existem investimentos na área de papel kraft, automaticamente perdemos mercado; perdendo mercado os sucedâneos entram; entrando os sucedâneos não anima ninguém a investir novamente. Então voltamos ao foco de todo este problema: não existe preço remuneratório para o papel kraft, devido ao controle de preço do CIP, que é o grande fantasma do setor.

Hoje, alguns vendem papel a preços três vezes superior ao autorizado pelo CIP, mas não acredito que estejam investindo, este lucro para fazer mais papel kraft, por certo estão fabricando outros papéis que estejam fora do controle. (Armando Mesnik)

### O PAPEL KRAFT ESTÁ PERDENDO MERCADO

— Assim como o setor papeleiro tem as suas limitações: primeiro precisamos ter o reflorestamento para produção de celulose, sacos etc; o setor de plástico também tem, não se pode produzir a quantidade que se quer de plástico, depende do consumo de petróleo. Se hoje estamos consumindo por volta de 1 milhão de barris/dia, existe para isto um percentual correspondente na base de 20%, que é o destinado à indústria petroquímica: a nafta, com a qual se faz o plástico.

Portanto, há três anos quando pleiteamos, no IAA, a sacaria de papel para açúcar, lá estava presente o setor de plástico que pleiteava o mesmo. Porém, enquanto pleiteávamos a totalidade do mercado, quer dizer o correspondente a 60 mil ton/ano de papel, o plástico plei-

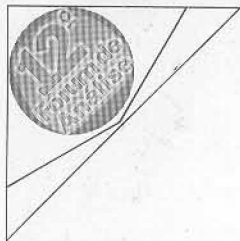
teava apenas 20% do mercado, pois sabiam que não tinham capacidade para atender todo o mercado.

Então, é preciso ficar bem claro que existe, sem dúvida, uma ameaça do plástico, mas com uma limitação muito maior que a nossa, ou igual. (José Carlos Rios, Celucat)

— Não concordo totalmente com o Rios, pois a disponibilidade de nafta é variável, não é tão fixa assim. Porém, tem toda razão com relação ao preço desta mesma nafta que vai concorrer com o nosso papel, e a única maneira de quebrar esse problema é terminar com o subsídio que a nafta recebe e trazê-la, pelo menos para o preço internacional. Aí nos parece que a pressão do plástico diminuiria.

Um outro problema é a disponibilidade de papel de 80 gramas, devido ao impasse existente com relação ao CIP, quer dizer preço/investimento. Nós, fabricantes de papel juntamente com os consumidores, temos de fazer o máximo de esforço para quebrar esse impasse a fim de que aumente a disponibilidade de papel. (Luiz Fernando Gomes Franco, diretor da Celulose Irani S/A)

— Nos países produtores de papel, por tradição, como a Escandinávia, e em particular, a Suécia, onde a indústria é extraordinariamente importante para a economia da nação, o governo a apóia e até financia estoques não vendidos. Há outros países onde o ônus do desenvolvimento florestal fica nas mãos do estado, que concede direitos de exploração de determinados lotes naturais. No Brasil nada disso acontece, a indústria de papel tem que lutar sozinha, como uma iniciativa privada, pagando os custos reais de mercado e com preços finais do seu produto limitados; enquanto com a indústria de plástico isso não acontece, ela está constantemente promovendo investimentos em polos petroquímicos com subsídios enormes, e muitas vezes a níveis de preços gravosos para o mercado nacional. (Marcello Lettiere Pilar, diretor da Pilar S/A).



A evolução do setor de papelão ondulado está diretamente relacionada com o crescimento do mercado interno

# O setor de papelão ondulado

Encerrando o ciclo de palestras do último dia do 12º Fórum de Análise, Roberto Nicolau Jeha, diretor-presidente da Indústria de Papel e Papelão São Roberto S/A, falou sobre o tema "A INDÚSTRIA DE PAPELÃO ONDULADO". Segundo a visão otimista de Jeha "o setor não vai decair, nem subir com relação a 86, conseguindo esta estabilidade, o crescimento previsto para 87 é de 8,33%, o que nas atuais circunstâncias seria um crescimento excepcional".

Para compor a mesa foi convidado como mediador Jonas Koerich, gerente geral da divisão de ondulado da Manville Produtos Florestais Ltda; e como debatedores Oswaldo Lazaretti, diretor tesoureiro do Sindicato da Indústria de Papelão do Estado de São Paulo; Jahir de Castro, diretor de comercialização da IKPC — Indústrias Klabin de Papel e Celulose S/A; Seije Shiguematsu, diretor superintendente da Fábrica de Papel e Papelão Nossa Senhora da Penha e Mário Parmigiani Jenschke, diretor da ABPO — Associação Brasileira de Papelão Ondulado.

"A indústria de papelão ondulado está muito ligada ao mercado interno e na medida em que tivermos um mercado interno forte, vamos ter uma indústria de papelão ondulado crescendo e se expandindo.

O mercado interno depende de dois fatores: o salário real e a massa salarial; toda vez que o salário real aumenta, paralela e simultaneamente, aumenta a massa salarial e a nossa indústria consequentemente cresce. Em períodos recessivos, onde são praticadas superavaliações cambiais, arrocho salarial e sangria de divisas do país, a nossa indústria é a primeira que sofre.

Assim, toda vez que temos períodos de crescimento e fortalecimento do mercado interno, o setor responde de uma maneira pronta e positiva, e tem uma tendência a crescer a níveis superiores à variação do PIB e à variação do crescimento da indústria. (vide gráf. 0)

Praticamente o nosso setor se modernizou quando teve, em 1973, um crescimento físico de 53,1%, conforme pode-

mos lembrar este foi o último ano do milagre econômico, quando tivemos uma expansão do mercado interno e da indústria como um todo. (vide tab. 0)

Até 1979, que é o primeiro ciclo do nosso setor, crescemos mais que o PIB, que também subiu 14% naquele ano, e mais que o crescimento da variação industrial que foi de 15,89%. Em 1975, como a especulação era muita, desabamos, é um momento atípico do setor.

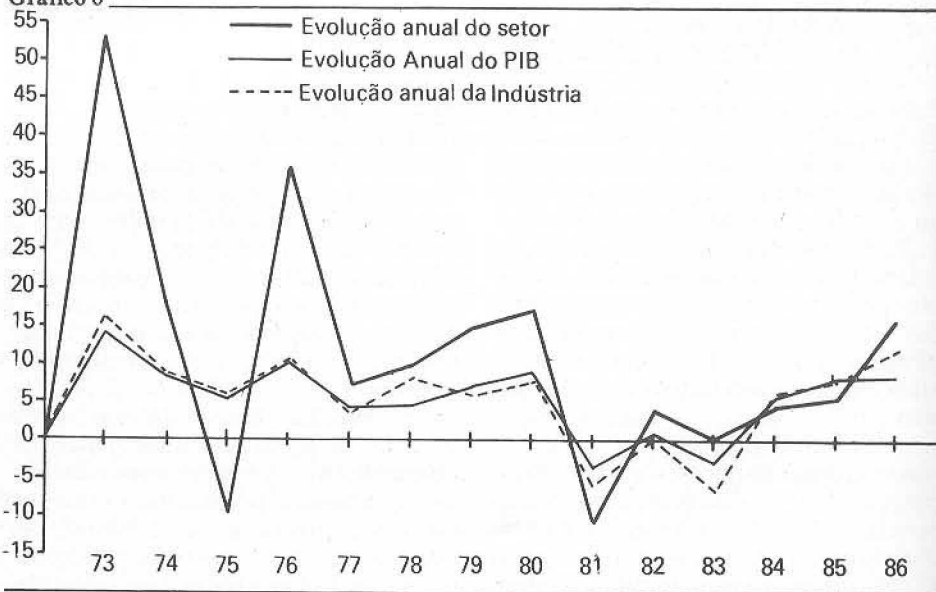
Porém, em 1976, voltamos a crescer bruscamente e recuperamos a queda, com momentos de tranquilidade até 1980, quando entra em cena o grande momento da recessão industrial e global — acabam-se as reservas brasileiras. O ministro da fazenda da época, tinha feito uma pré-fixação cambial, uma pré-fixação de ORTN, um mini-plano cruzado; tinha dito aos investidores para investir e no final puxou o ta-

Tabela 0 — Evolução Anual Setor / PIB / Indústria

Ano	Setor Volume Expedido em mil m <sup>2</sup> (Caixas, Acessórios e Chapas)	Variação Anual em %	PIB Variação Anual em %	Crescimento da Indústria Variação Anual em %
1972	425.649	—	—	—
1973	651.734	53,1	14,0	15,8
1974	770.208	18,2	9,0	9,8
1975	695.727	-9,7	5,2	6,2
1976	945.684	35,9	10,1	10,7
1977	1.016.536	7,5	4,5	3,9
1978	1.117.445	9,9	4,7	8,1
1979	1.285.925	15,1	7,2	6,9
1980	1.508.264	17,3	9,1	7,9
1981	1.343.889	-10,9	-3,4	-5,5
1982	1.398.158	4,0	0,9	0,6
1983	1.404.225	0,4	-2,5	-6,8
1984	1.467.475	4,5	5,7	6,0
1985	1.550.955	5,7	8,3	7,8
1986*	1.800.651	16,1	8,2*	12,1

\* Dados preliminares

Gráfico 0

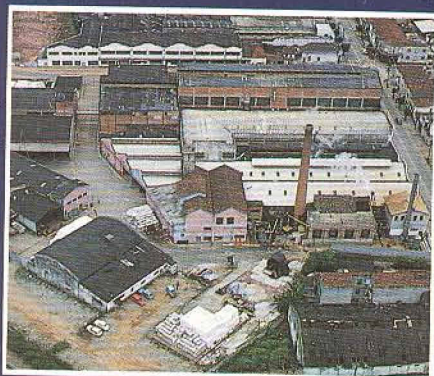




Unidade Fadlo Haidar.



Unidade Impasa



Unidade Penha.



Reflorestamento.  
Buscando integração energética.

# FÁBRICA DE PAPEL SANTA THEREZINHA. MEIO SÉCULO ACREDITANDO NO HOMEM E NA TECNOLOGIA DOS SEUS PRODUTOS.



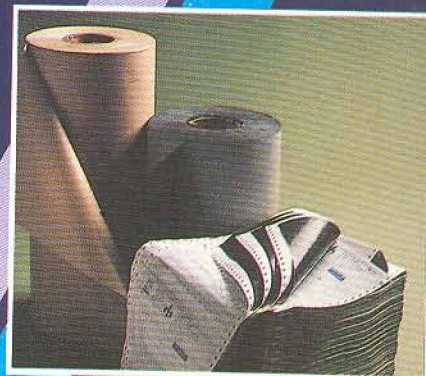
O homem. Centro da empresa.



Produtos de consumo da unidade Fadlo Haidar.



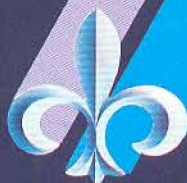
Produtos de consumo da unidade Impasa.



Papéis monolúcidos de baixa gramatura e base para O.T.C. da unidade Penha.



Conquistando com sua qualidade o mercado internacional.



## Fábrica de Papel Santa Therezinha S.A.

Escritório Central: (011) 295-3411 • Telex: (011) 25486 FPST BR  
Rua Aracati, n.º 275 • São Paulo - SP - Brasil



pete de todo mundo, quando, então, tivemos maxi-desvalorização, arrocho salarial, altíssimas taxas de juros, especulação financeira e como resultado o nosso setor caiu 10,9%. (vide gráf. e tab. I)

Esta instabilidade reflete-se, também, nos preços praticados pelo setor ao longo do tempo. A formação dos preços do setor também é absolutamente concorrencial e reflete, com muita nitidez, os períodos eufóricos e recessivos. O setor tem uma tendência a recuperar seus preços rapidamente, enquanto que nos períodos recessivos estes mesmos preços despencam com a mesma velocidade. (vide Tab. II e Gráf. II)

Se o nosso setor administrasse preços de acordo com o mercado, estaríamos nos defendendo, mas não temos uma matriz de custos. Em épocas de maximização vendemos com lucros e em épocas de depressão vendemos a preços que não cobrem o custo variado, é mercado mil por cento concorrencial. Fizemos a média de Cz\$ 4,42/mil m<sup>2</sup> a preços de 1977, assim, o máximo que conseguimos chegar foi no ano de 1974, quando vendemos a Cz\$ 5,93.



Jéha analisa o setor de papelão ondulado.

Posteriormente, junto com a queda de volume veio também a queda de preço e já em 1975 tivemos um preço bem menor, que foi decrescendo até um preço negativo em 1977, zeramos na média

em 1978 e iniciávamos uma recuperação em 1979/80, quando veio a recessão de 1981/84, o nosso preço despencou junto com o nosso volume.

Em 1983 chegamos ao nível de Cz\$ 3,58/mil m<sup>2</sup> o mesmo de 1977, com uma defasagem de preços de 19% em relação à média do período; já não se amortizava custo fixo, nem custo financeiro. Em 1985 começamos novamente a crescer, e fomos acusados de aumentar muito os preços em 1986. O que não é verdade, pois o preço de Cz\$ 4,23/mil m<sup>2</sup> praticado em 1986 foi inferior à média em 4,3% e mais que isso, o ano de 1986 no setor de papelão ondulado era como bater penáلتi sem goleiro, ou seja, tínhamos 20 clientes querendo comprar e um querendo vender.

Portanto, se o setor quisesse explorar, ou recuperar o tempo perdido teria aumentado mesmo o preço, e não foi isto que aconteceu, em 1986 vendemos mais barato que em 1985, ou seja, o setor respeita muito os seus compradores e clientes e sequer soube utilizar-se de mecanismos de mercado para voltar à sua média histórica de Cz\$ 4,42/mil m<sup>2</sup>.

Mesmo com a Nova República e com tudo quanto é alavancagem não conseguimos atingir a nossa média histórica e ainda cometemos a façanha de em 1986 abaixar o preço em relação a 1985. Isto mostra que o setor teve um bom ânimo em 1986, porque maximizou a sua operação, ocupou a sua capacidade ociosa de 15 a 16%, melhorou sua produtividade, conseguiu diminuir um pouco o prazo, mas não teve a brutal agressão dos custos financeiros, e isto é muito importante.

Melhoramos por causa do custo financeiro e também, por uma melhor amortização dos custos fixos, e não pelo

Tabela I — Oscilação das Taxas de Crescimento Anual do Faturamento Físico do Setor em Relação à Média do Período

Ano	Setor Volume Expedido em mil m <sup>2</sup> (Caixas, Acessórios e Chapas)	Variação Anual em %	Oscilação Base 11,14% = Média do Período
1972	425.649	—	—
1973	651.734	53,1	376,7
1974	770.208	18,2	63,4
1975	695.727	-9,7	-187,1
1976	945.684	35,9	222,3
1977	1.016.536	7,5	-32,7
1978	1.117.445	9,9	-11,1
1979	1.285.925	15,1	35,5
1980	1.508.264	17,3	55,3
1981	1.343.889	-10,9	-197,8
1982	1.398.158	4,0	-64,1
1983	1.404.225	0,4	-96,4
1984	1.467.475	4,5	-59,6
1985	1.550.955	5,7	-48,8
1986*	1.800.651	16,1	44,5

\* Dados preliminares

Gráfico I

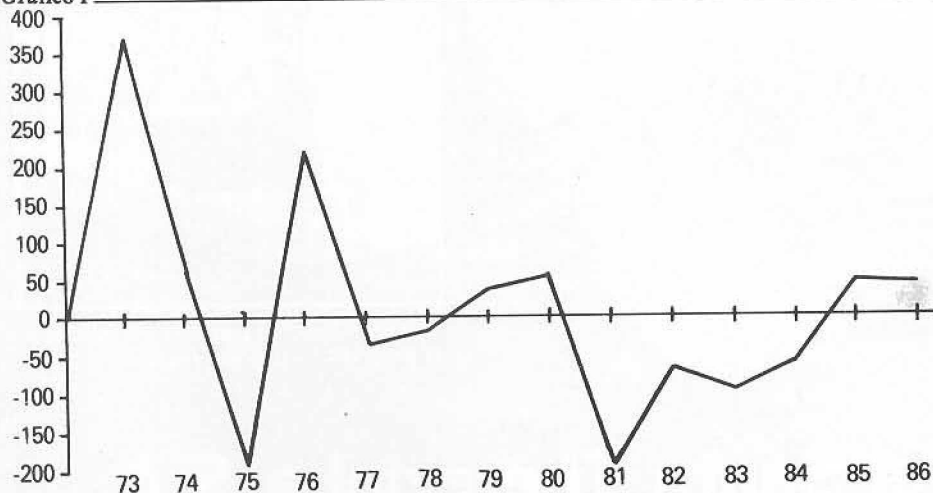


Tabela II

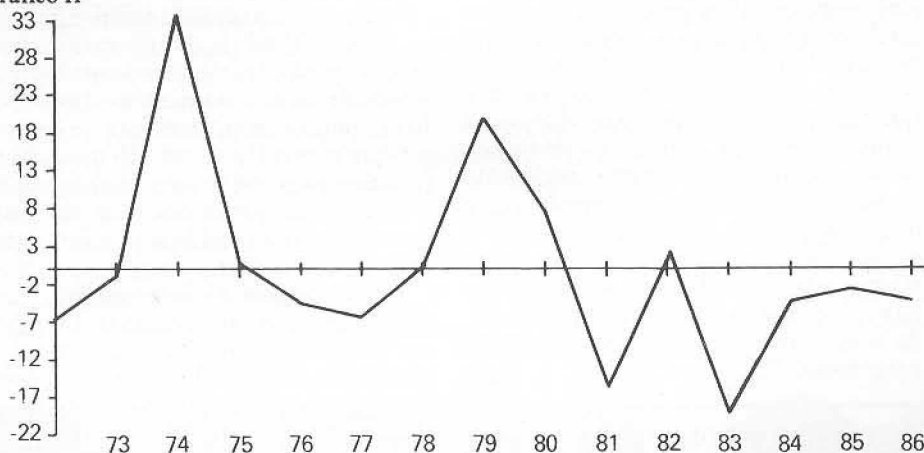
**OSCILAÇÃO DAS TAXAS DE CRESCIMENTO DE PREÇOS REAL  
DEFLATOR IGP/DI BASE 1977 = 100**

Ano	A Faturamento Real Base 1977 Cz\$*	B Volume Expedido em mil m <sup>2</sup> (Caixas, Acessórios e Chapas)	Preço/mil m <sup>2</sup> = A÷B em Cz\$*	Varição em % em Relação à Média = Cz\$ 4,42
1972	1.758.550	425.649	4,13	6,6
1973	2.856.510	651.734	4,38	-0,9
1974	4.565.902	770.208	5,93	34,2
1975	3.117.982	695.727	4,48	1,4
1976	4.005.456	945.684	4,24	-4,1
1977	4.206.342	1.016.536	4,14	-6,3
1978	4.937.814	1.117.445	4,42	0
1979	6.826.403	1.285.925	5,31	20,1
1980	7.194.685	1.508.264	4,77	7,9
1981	4.996.795	1.343.889	3,72	-15,8
1982	6.304.631	1.398.158	4,51	2,0
1983	5.028.084	1.404.225	3,58	-19,0
1984	6.142.597	1.467.475	4,19	-5,4
1985	6.663.940	1.550.955	4,30	-2,7
1986**	7.609.858	1.800.651	4,23	-4,3

\* Convertido na proporção de Cr\$ 1.000/Cz\$ 1,00

\*\* Dados preliminares

Gráfico II



preço, porque a nossa matéria-prima básica, que é a apara de papelão ondulado, chegou quase ao cúmulo, em um determinado momento, de custar Cz\$ 5,00/mil m<sup>2</sup> e o preço CIP-oficial estava em torno de cz\$ 7,00. A matéria-prima reciclada que teria de virar papel-miolo ou papel capinha, para ser transformada em chapa de papelão ondulado, e depois em caixa, estava 15 a 20% mais cara que a apara.

É evidente que o setor procurou se defender dentro de normas absolutamente corretas no mercado, e sua boa performance não se deveu aos aumentos abusivos de preços, já que os aumentos de nossa matéria-prima foram muito superiores aos aumentos do papelão ondulado.

Para se ter uma idéia, em fevereiro de 1986, no dia da implantação do Plano Cruzado, a apara de papelão ondulado, que é a matriz de custo do nosso setor estava a Cz\$ 0,68/mil m<sup>2</sup>. Hoje, ela está a Cz\$ 6,00, ou seja, quase 900% de aumento, enquanto o setor esteve longe de fazer um aumento desta magnitude.

Hoje, estamos vivendo um momento

de término de ciclo, existe muita preocupação, juros altíssimos, início de desemprego, instabilidade política, econômica, emocional e o nosso setor vai receber todas estas variáveis com muita competência. Assim, fazendo uma aná-

Tabela III

**EXPEDIÇÃO DE CAIXAS, ACESSÓRIOS E CHAPAS  
DE PAPELÃO ONDULADO — EM TONELADAS**

Mês	Ano				
	1985	1986*	Perspectivas para 1987**		
			Pessimista	Realista	Otimista
Janeiro	74.751	80.348	88.897	88.897	88.897
Fevereiro	67.773	74.918	87.368	87.368	87.368
Março	72.047	69.317	92.170	92.170	92.170
Abril	66.552	70.540	89.080	89.080	89.080
Maio	71.524	77.532	84.626	84.626	89.080
Junho	64.110	80.829	76.788	80.829	89.080
Julho	70.303	92.049	82.844	87.447	92.049
Agosto	76.409	89.234	80.311	84.772	89.234
Setembro	75.013	89.836	80.852	85.344	89.836
Outubro	82.514	94.178	84.760	89.469	94.178
Novembro	76.845	85.426	76.883	81.155	85.426
Dezembro	74.403	82.994	74.695	78.844	82.994
Total	872.244	987.201	999.274	1.030.001	1.069.392
Varição em %	—	13,18	1,22	4,34	8,33

\* Dados preliminares

\*\* Dados preliminares até abril/87 Estimativa a partir de maio/87

lise dos dois últimos anos, já em crescimento, vamos procurar mostrar algumas previsões sobre o ano em curso. Considerando os anos de 1985 e 1986, fizemos três simulações das perspectivas para 1987, em toneladas, que vamos chamar de pessimista, realista e otimista. (vide tab. III)

Na estimativa pessimista estimou-se o mês de maio com redução de 5% sobre o volume de abril/87, o mês de junho com redução de 5% sobre junho/86 e o segundo semestre com redução de 10% sobre o segundo semestre de 1986. Se isto ocorrer, fecharemos o ano com um crescimento de 1,22% sobre o ano atípico de 1986, porém com crescimento até razoável sobre 1985.

Na estimativa realista, o mercado, se cair, não cai bruscamente, podemos então, estimar maio com redução de 5% sobre o volume de abril/87, o mês de junho idêntico a junho/86 e o segundo semestre com redução de 5% sobre o segundo semestre de 1986. Supondo que a nossa taxa demográfica seja de 2,8% e que o país cresça 3,5%, como prevê o atual ministro da Fazenda, teríamos um crescimento de 4,4% sobre 1986.

Na estimativa otimista, que é em minha opinião a mais provável, projetamos os meses de maio e junho idênticos a abril/87 e o segundo semestre idêntico ao segundo semestre de 1986, ou seja com crescimento zero, portanto não vamos nem cair nem subir com relação a 1986. Muitos consideram isto otimismo, mas se ocorrer, teremos um crescimento de 8,33%, o que nas atuais circunstâncias seria um crescimento excepcional, que mostraria bem a vitalidade do nosso setor.

Analisando o quadro IV, temos os setores que se utilizam do papelão ondulado, enquanto o quadro V mostra esta utilização por regiões. Esta situação

**Quadro IV**  
**DISTRIBUIÇÃO DO CONSUMO**  
**APARENTE DE PRODUTOS DE**  
**PAPELÃO ONDULADO: 1986**

Categoria Industrial	%
Avicultura	1,11
Bebidas	3,68
Borrachas	0,54
Couros e Derivados	1,14
Diversos	5,87
Fruticultura e floricultura	2,03
Fumos	0,59
Madeiras	0,19
Materiais de transporte	0,26
Material elétrico e de comunicação	4,72
Mecânica	0,43
Metalmúrgica	8,09
Mobiliário	2,18
Papéis e papelões	11,19
Perfumaria e cosméticos	2,41
Produtos alimentícios	30,74
Produtos farmacêuticos	1,71
Produtos plásticos	2,40
Químicos e derivados	9,16
Têxteis	5,81
Vestuário	1,10
Vidros e cerâmicas	4,65
Total	100,00

**Quadro V**  
**ESTIMATIVA DA DISTRIBUIÇÃO**  
**GEOGRÁFICA DA EXPEDIÇÃO DE**  
**PRODUTOS DE PAPELÃO**  
**ONDULADO, POR REGIÃO: 1986**

NORTE	2,22%
CENTRO-OESTE	0,88%
NORDESTE	9,51%
SUDESTE	68,83%
SUL	18,56%

não tem mudado no decorrer dos anos. A região sudeste é soberana, com quase 70% de toda a venda das embalagens de papelão ondulado no Brasil. A segunda região mais importante é o sul abrangendo um total de 20% da venda. O nordeste inteiro não chega a 10% das

vendas, enquanto o norte atinge apenas 2,22% e o centro-oeste não atinge 1%.

Finalizando, faço apenas um pequeno comentário: nós todos somos, basicamente, profissionais de venda, eu também me considero um vendedor, e este é um seminário de vendas, mas antes de profissionais, somos brasileiros. Portanto, acho que neste momento devemos lutar por uma política de crescimento econômico, de pleno emprego, de salário real, que não penalize o consumidor brasileiro, porque se continuarmos a fazer coexistir esse oásis de prosperidade com verdadeiros infernos de miséria, não vamos ter mais condições de ter indústrias, nem desenvolvimento, vamos ter é uma verdadeira comomoção social neste país.

Portanto, nós que estamos ligados ao processo de produção de celulose e papel, seja no setor de vendas, produção, financeiro ou como profissionais e mais ainda como brasileiros, neste momento decisivo da nacionalidade, temos de cobrar dos homens que nos governam e que foram eleitos pelo nosso voto, uma política séria, de trabalho, de crescimento, uma política que realmente atenda as prioridades do brasileiro, e não essa política de troca de favores e de nomeações, ou por obras absolutamente não prioritárias, e não compatíveis com as verdadeiras prioridades da nossa nação: crescimento econômico e paz social."

*ROBERTO NICOLAU JEHA é presidente do Conselho de Administração na Indústria de Papel e Papelão São Roberto, e presidente do Sindicato da Indústria de Papelão do Estado de São Paulo.*

## DEBATES

### A POUPANÇA EXTERNA GERA INVESTIMENTOS.

— Durante os anos de crescimento do milagre econômico, que foi conseguido a custas de grandes empréstimos e investimentos no exterior, com o processo de crescimento tínhamos sempre a oportunidade de após investirmos, gerarmos recursos para pagarmos o endividamento. Numa etapa imediatamente posterior continuamos emprestando dinheiro, mas já para o capital de giro, sem a possibilidade de termos retorno dessas tomadas com a mesma capacidade de cobrirmos o endividamento. Agora, gradativamente estamos atingindo uma posição, com o decréscimo da atividade econômica, que ainda estamos tendo de pagar o que pedimos no passado. Portanto, crescimento econômico é uma condição *sine qua non*

para o Brasil, precisamos continuar tomando dinheiro emprestado.

— Para se ter crescimento econômico precisamos ter taxa de poupança, e a taxa de poupança brasileira é insuficiente. Para crescermos algo em torno de 7% ao ano, que foi o crescimento do PIB na década de 70, temos que ter algo em torno de 25% do produto bruto como taxa de poupança. Só para termos uma idéia, no governo Geisel quando se fizeram os grandes programas de industrialização de capital intensivo, como a Aracruz, Cenibra, Jari, Itaipu e os pólos petroquímicos, chegamos em 1976/77 a uma taxa de investimento de 29% do PIB, e isto foi conseguido com poupança externa, e ainda bem que fizeram isto. senão hoje não teríamos nem luz para estarmos aqui fazendo esta palestra.

Ora, o que está acontecendo? Desde o

ajuste de 1982 que o Brasil não recebe um tostão de poupança externa, muito pelo contrário, tem havido uma verdadeira sangria dos recursos daqui para o exterior, tendo chegado no ano de 1984/85 a 5% do PIB. Hoje, chegamos em uma situação onde o Brasil foi obrigado a suspender o pagamento de juros, porque não tinha mais reservas. Não temos dinheiro novo desde 1983, em função de toda esta sangria a que fomos submetidos.

Não temos tido condição de pagar os juros da dívida, e estamos até na iminência de sequer poder pagar os juros ao Clube de Paris e ao Banco Mundial, o que caracterizaria uma situação talvez, ainda mais séria.

Para que retomemos a nossa capacidade de investir, para que novas Cenibras, novas Aracruz, expansão da Klabin, da São Roberto e de todos nós, é preciso que volte a entrar recursos da poupança externa para o Brasil. É preciso que o Brasil volte a ter juros compatíveis com a necessidade de fazermos um desenvolvimento harmonioso, evidentemente é preciso um projeto político que dê unidade de pensamento à nação para que possamos, com um plano coerente, que mereça o apoio de toda a população, enfrentarmos os credores externos.

Evidentemente devemos pagar a nossa dívida, mas com juros compatíveis e prazos possíveis, o que só será possível se chegarmos ao entendimento político em torno de alguns objetivos básicos nacionais.

— O preço do nosso setor vai depender de nós. Acredito que estamos com uma força inercial muito grande, e que o Plano Cruzado também fez uma distribuição de rendas muito grande. Crescemos em cima de vendas de margarina, detergentes, óleos vegetais, enfim, de produtos de pequeno valor, de custo barato.

Na medida em que os sindicatos operários lutarem para a manutenção de um salário real, onde a perda seja a menor possível, acredito que possamos ter um crescimento razoável. É, na medida em que o nosso setor tiver juízo e competência empresarial teremos um preço justo e real. Mas isto é algo que vai depender de o setor mostrar competência ou não.

### A RACIONALIZAÇÃO DA OFERTA

— Devido aos nossos altos e baixos, conforme foi mostrado nos gráficos, não recomendaria aos empresários mais argumentos que fizessem investimentos maciços, porque eles não têm garantia de retorno desse investimento.

Mas não é isto que nos deparamos no setor de papelão ondulado, deparamos

com investimentos cada vez maiores, novas fábricas, não existe desistência nesse setor e uma empresa ou outra passa por problemas circunstanciais, mas na realidade está todo mundo aí, e todo dia são novos que aparecem.

Ao que você atribui isto? Seria a vontade de correr risco ou seria uma situação camicase do industrial? Qual a sua opinião de o pessoal continuar investindo sério neste setor, apesar de todas as flutuações?

R. Farei uma pequena observação com relação à sua pergunta: o que está havendo é uma pequena racionalização da oferta no setor de papelão ondulado, quando você fala em fábricas novas, estou vendo a locação mais racional das fábricas. Algumas empresas entenderam que deveriam recolocar seus equipamentos em outra cidade afim de dar um atendimento mais racional ao mercado, de ter custos de frete mais baratos e poder atender com mais competência, no aspecto geográfico, o mercado. Portanto, na verdade não está havendo um aumento de oferta de papelão ondulado.

Outra coisa, na Europa e EUA as empresas trabalham em dois turnos, sem trabalhar sábados e domingos. Aqui, trabalhamos direto, inclusive com horas extras e três turnos, pois é onde o setor racionaliza a ocupação do equipamento



*Papelão ondulado atrai a atenção*

instalado, seja a nível de sua utilização no tempo, seja a nível de sua locação no espaço, isto mostra uma maturidade do setor.

O setor de papelão ondulado não existe como um setor autônomo, o grande problema é que não está havendo investimento no papel kraft de celulose de fibra longa, nem no papel kraftliner. Assim, as indústrias estão administrando a oferta de papel no mercado interno de acordo com a conveniência de preço que

existe no mercado externo. Portanto, o Brasil em meio a esta séria crise precisa exportar kraftliner, papel branco e todos aqueles produtos que tenham condições competitivas a nível internacional.

Ora, o que acontece neste momento é que a indústria de papelão ondulado vem crescendo, ocupando melhor a sua capacidade instalada. Ela sequer, neste momento, tem condições de receber matéria-prima adequada, havendo uma série de distorções. Como no ano passado em que o papel miolo esteve muito mais caro que o papel kraftliner.

Se não temos kraftliner somos obrigados a trabalhar com uma capa reciclada, que até pode ser a solução para o Brasil, mas desde que tenhamos também uma celulose de mercado que permita aos fabricantes de papel fazerem, mais adequadamente, a capinha. Porém, com a falta de investimento no setor de papel e em fibra, principalmente no setor de fibra longa e de embalagem, tivemos problemas terríveis.

No ano passado nossa qualidade caiu, fomos obrigados a pagar preços absurdamente altos por aparas e foi esta a única maneira que o setor encontrou para ocupar melhor a sua capacidade instalada e de atender o mercado. (Roberto Nicolau Jeha, diretor-presidente da Indústria de Papel e Papelão São Roberto S/A).

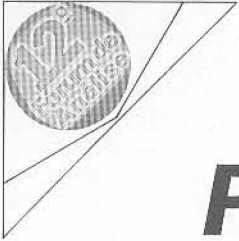
# CATÁLOGOS

**O nosso  
compromisso  
é o de fazer  
bem feito.**

**Grassite®**  
PROPAGANDA E PUBLICIDADE  
mania de perfeição

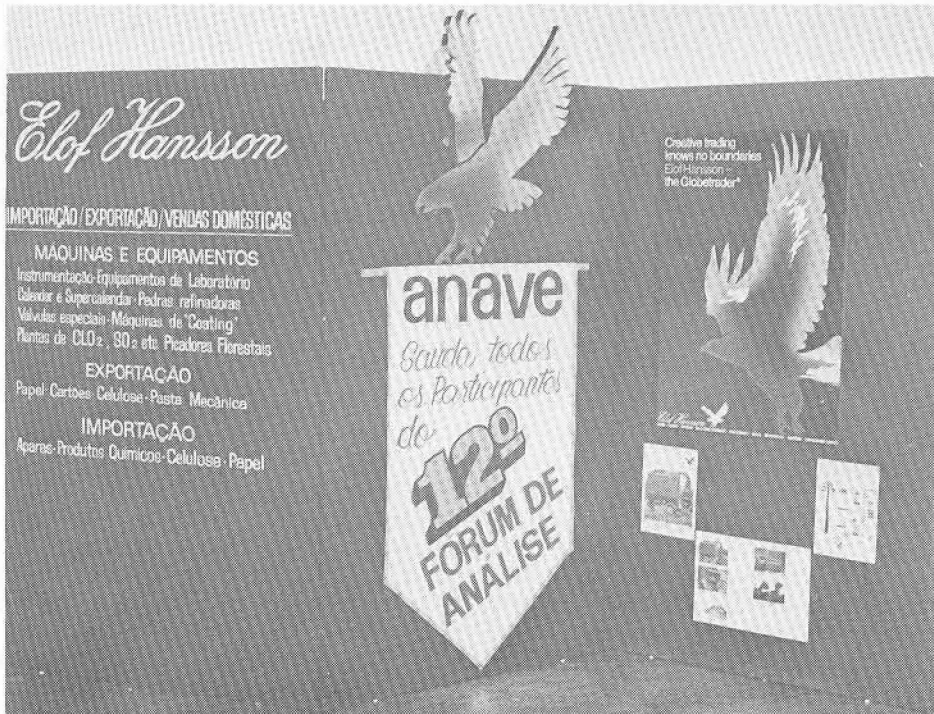
**278-7922**

RUA MESQUITA, 121 - SÃO PAULO - SP



Em seu terceiro ano consecutivo,  
a exposição de painéis promocionais  
obteve o êxito esperado.

## Painéis Promocionais



mecânica), além da fabricação nacional (de papel, madeira, cavacos e picadores). No setor de importação representa entre outras: Nordis Kafilt, Eur-Control, Scanpro, Lorentzen and Wet-re, Leripa, Naf, Cellico, Cellchem, Hunt and Moscrop, Kleinewefers, K-Patentf, Diamond e Norton.

End.: Pça. Ramos de Azevedo, 206 — 31º andar — São Paulo — SP — Fone: 222.1266.

### WALDOMIRO MALUHY & CIA.

Desde sua fundação, em 1946, vem oferecendo o melhor atendimento para seus clientes. E isto significa um estoque completo de papéis, uma estrutura moderna com recursos de comunicação eficientes e total atenção para todos os pedidos, com muita agilidade e as melhores condições de compra.

Waldomiro Maluhy & Cia., uma empresa tradicional com idéias avançadas, foi assim que tornou-se uma das maiores distribuidoras de papéis do país, com o orgulho de ter sempre cumprido o melhor papel.

End.: R. do Gasômetro, 931 — São Paulo — SP — Fone: 292.6977.

### GRUPO PAPEL SIMÃO

A Indústria de Papel Simão, fundada em 1925, tornou-se um dos maiores conglomerados voltados para a produção de papéis para escrever e imprimir,

**D**urante a realização do 12º Fórum de Análise do Mercado de Celulose, Papel e Artes Gráficas, o público presente teve a oportunidade de visitar a III Exposição de Painéis Promocionais realizada no Hall B do Palácio de Convenções do Parque Anhembi.

A mostra obteve grande êxito, contando com a participação das diversas empresas do setor, apresentadas a seguir:

### ELOF HANSSON DO BRASIL REPRESENTAÇÕES LTDA.

É uma das maiores trading internacionais do mundo. A atividade tradicional no Brasil, importação de equipamentos para o setor de papel e celulose, representa hoje somente uma parte das atividades, abrangendo também exportação e vendas domésticas (de celulose e pasta



além de papéis especiais. Sendo o único produtor de papel-moeda do hemisfério sul.

Entre seus produtos destaca-se o papel *Extra-Copy* que encerra o que há de mais avançado em tecnologia de auto-copiativos.

A **Papel Simão** é também um dos maiores exportadores brasileiros de papéis para imprimir e escrever.

Preocupa-se com a preservação do meio ambiente, garantindo a qualidade de vida do homem.

End.: R. do Manifesto, 931 — São Paulo — SP — Fone: 274.7633.

### GRUPO RIPASA

As atividades do Complexo Empresarial Ripasa são totalmente integradas, desde a pesquisa e seleção de espécies para a formação dos parques florestais até a fabricação do papel. Em todos os segmentos há constante preocupação com o homem, a qualidade dos produtos, o suporte técnico aos clientes e proteção ao meio ambiente.

As empresas do Complexo Ripasa exportam cerca de 30% de sua capacidade de produção através de sua controlada Rilisa Trading S/A, qualidade constante, que atende rigorosamente exigências do mercado internacional.

End.: Largo São Bento, 64 — São Paulo — SP — Fone: 228.5544.

### AGASSETE — COM. IND. LTDA.

A Agassete personaliza e imprime vida nas embalagens de sua empresa. Uma empresa precisa ter unidade visual em toda sua comunicação. A embalagem é a sua primeira apresentação. A Agassete especializou-se em personalizar bobinas de papel, rótulos, sacos, sacolas, etiquetas e caixas plastificadas. Tem também em sua linha comercial fitas

adesivas, papelão e papéis para embalagem em geral, inclusive papéis especiais para confecção, como papéis para modelagem, risco plissê e moldes. Para completar comercializa aparelhos e suportes para papel e fita.

Personalize o seu produto.

End.: R. Cel. Emídio Piedade, 273 — São Paulo — SP — Fone: 292.6377.

### LUBIANI TRANSPORTES LTDA.

A Lubiani com seus 18 anos de vida oferece serviços de alto nível no transporte de papel e celulose, proporcionando confiança a seus clientes. Localizada em Piracicaba, possui área de 113 mil m<sup>2</sup> disponíveis para serviços de carga, descarga, armazenagem e plataformas especiais, além de guincho e empilhadeiras para serviços de apoio.

Hoje, com frota própria de 425 unidades e 150 agregados, conta com terminais de cargas em Limeira, São Paulo, Santos, Campinas (implantado até o final de 1987) e Postos de Serviços em Jacaré, Salto e diversas localidades da Grande São Paulo.

End.: R. do Canal, 205 — São Paulo — SP — Fone: 267.7111.

### IPANEMA PRODUTOS DE PAPEL LTDA.

Uma empresa jovem que em três anos já buscou e se localizou em dois mercados. Procurará durante o próximo ano novos investimentos acreditando que somente o trabalho constrói com um pouco de inspiração e muita transpiração.

Concentrada no segmento escolar, adotou uma nova estratégia mercadológica para o seu produto, buscando desvincular o caderno de um simples registrador de anotações de aula. Essa filosofia de trabalho, aliada à otimização de recur-

sos humanos, tem proporcionado à empresa resultados altamente satisfatórios.

End.: R. Visconde de Parnaíba, 1438/50 — São Paulo — SP — Fone: 264.0030.

### TILIBRA S/A COM. IND. GRÁFICA

“59 anos de sucesso no mercado brasileiro”.

Localizada em Bauru — SP, fundada por João Coube, produz mais de 500 produtos manufaturados de papel destinados a papelarias e que são distribuídos em todo o território brasileiro.

A empresa ainda conta com uma rede de 5 lojas de departamentos no Oeste Paulista, comercializando 13 linhas de produtos, desde eletrodomésticos até móveis residenciais.

Nos últimos anos a Tilibra tem exportado volumes expressivos para mais de 15 países do mundo.

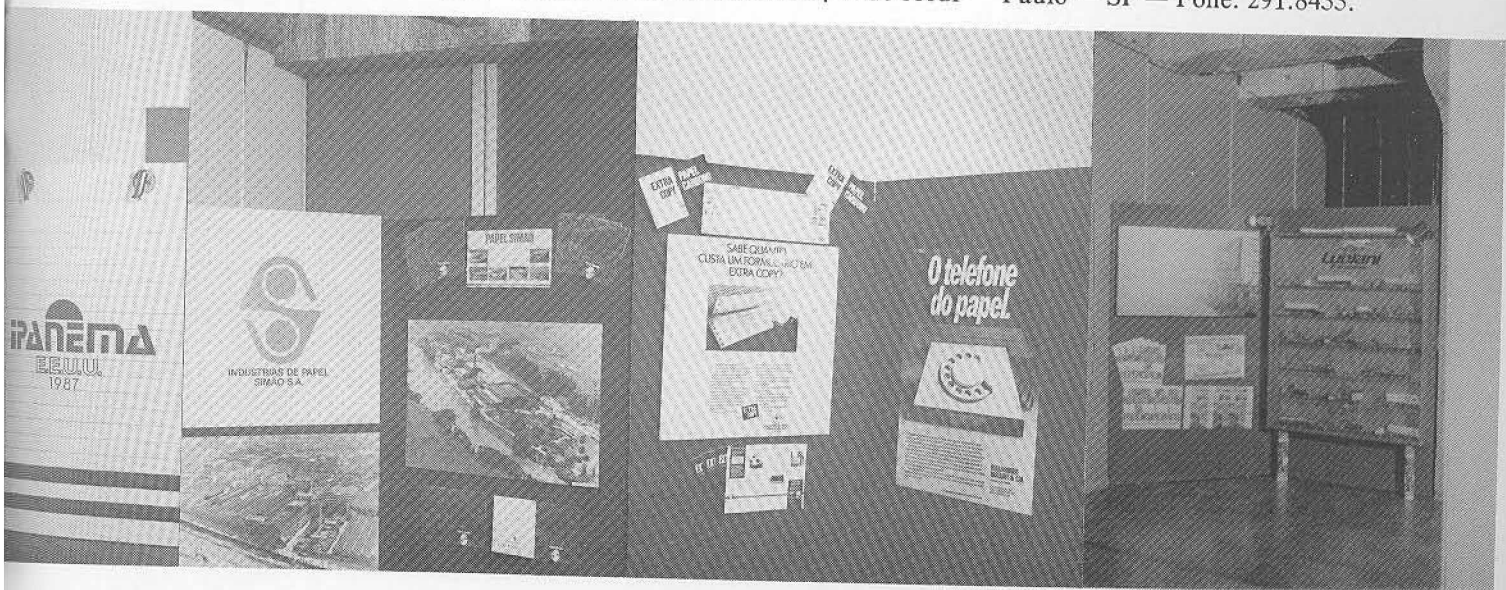
End.: R. Bertolina Maria, 103 — São Paulo — SP — Fone: 273.9122.

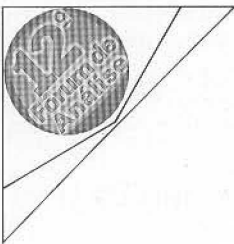
### INDS. MATARAZZO DE PAPÉIS S/A

Com quatro unidades fabris, localizadas em São Paulo e Minas Gerais, a Matarazzo de Papéis vem contribuindo com a expansão do setor de celulose e papel, através de pesquisas voltadas para o desenvolvimento de novos produtos para novos mercados. Investindo em avançada tecnologia, dedica-se ao aperfeiçoamento do *Sincarbon*, o primeiro papel auto-copiativo brasileiro, já consumido nacionalmente em grande escala.

Participando e contribuindo com o crescimento da indústria nacional, a Matarazzo cumpre seu verdadeiro papel.

End.: R. da Intendência, 165 — São Paulo — SP — Fone: 291.8455.





# Agradecimentos

A ANAVE agradece a todos que colaboraram para o sucesso do  
12º FÓRUM DE ANÁLISE DO MERCADO  
DE CELULOSE, PAPEL E ARTES GRÁFICAS



No Fórum Lemos Britto realiza um trabalho de alto nível.

## LEMOS BRITTO CONGRESSOS E FEIRAS

Tendo prestado um excelente serviço de assessoria durante o 12º Fórum de Análise, a *Lemos Britto Congressos e Feiras* atua na realização e montagem de feiras, congressos, simpósios e afins, estando presente em diversos eventos tanto no Brasil como no Exterior.

Em 1987, quando estará comemorando 30 anos de atividades, a *Lemos Britto* estará nos seguintes eventos: Salão de Artigos de Butique; Expo Brasil-Portugal; Feira Brasileira da Maçã; Salão de Brindes e Presentes; Salão e Congresso de Produtos de Cacau, Balas, Confeitos, Biscoitos e Indústrias de Apoio; Expo Varejistas; Salão Nacional de Aço Inoxidável; Salão Nacional de Volta à Escola e Material de Papelaria; Salão de Cervejas, Refrigerantes, Sucos, Refrescos e Indústrias de Apoio; II Salão de Artigos de Butique; Salão de Decoração; Salão Nacional do Alumínio e I Feira de Desenvolvimento e Negócios do Nordeste.

End.: Rua 13 de Maio, 655 — Fones: 283-4951/4760/4311/4594 — PBX — São Paulo — SP — CEP 01327 — Telex 011 - 32887

72 — ANAVE



Matte Leão: bebida saudável e natural.

## LEÃO JÚNIOR S/A — MATTE LEÃO

Leão Júnior S/A, fabricante do Matte Leão, é a maior empresa industrial de mate do país e desenvolve também um trabalho de reflorestamento da erva-mate, a fim de poder estar aparelhada para satisfazer o crescimento do consumo desta bebida.

Durante a realização do 12º Fórum de Análise, graças à colaboração dessa empresa, os participantes puderam saborear esta bebida saudável e natural.

O consumo do *Matte Leão* tem sido marcante nestes últimos tempos e pelas condições das bebidas similares em todo o mundo, boas perspectivas se apresentam para o produto, que está ao alcance de todas as camadas econômicas pelo seu reduzido custo, não estando seu consumo restrito a condições climáticas, pois pode ser bebido quente, por infusão, próprio para climas frios, ou gelado, como refrigerante, nos climas quentes.

End.: Rua Rodrigo Vieira, 334 — Jd. Vila Mariana — Fone: 011-572-7158/9321 — São Paulo — SP — CEP 04115 — Telex 011-21509

# O NOSSO PRINCIPAL PAPEL É NÃO FAZER PAPELÃO



Com uma completa linha de produtos, a PLEXPEN  
tem o melhor atendimento e muita rapidez na entrega.

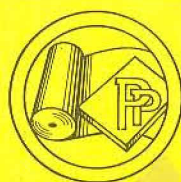
## CONHEÇA NOSSA LINHA DE PRODUTOS

AG - Alta Alvura - Adesivo - Copel - Grafix - Marfim - Couche

Duplex - Ficha - Flor Post - Jornal - Kraft - Monolúcido - Off-Set

One Time - Security - Sincarbon - Self Copy - Sulfite

Super Bond - Report Copier - Envelopes



## DISTRIBUIDOR SINCARBON-MATARAZZO

PLEXPEN Comércio e Indústria de Papel Ltda.

Rua Cachoeira, 906 - Pari  
Fone: (011) 291-9711 (Tronco chave)  
CEP: 03024 - São Paulo - SP



# O esporte ganha seu espaço

O Ginásio Verde do SESC-VILA NOVA recebeu durante dois meses o calor e a emoção de vibrantes torcidas.



Equipes participantes do Torneio na Solenidade de Abertura.

**D**ois meses de muito empenho, participação e empolgação marcaram o I TORNEIO DE FUTEBOL DE SALÃO DA ANAVE, com o apoio integral DO SESC-VILA NOVA.

Com a participação de várias equipes formadas por funcionários das indústrias do setor gráfico e papelero, teve início, no último dia 5 de maio, um campeonato emocionante, e com festa de encerramento no dia 25 de junho, quando a equipe que representava a Metrôpole Comércio de Papéis Ltda., empresa que atua na comercialização de papel sagrou-se *campeã*.

## ABERTURA

Na festa de abertura, prestigiada por numeroso público presente no Ginásio Verde do SESC, foram apresentadas as equipes participantes do campeonato, a saber: AGAPRINT, PAULISTA DE PAPÉIS, NOVA CULTURAL, GRÁFICA GONÇALVES, IPANEMA, MADI, IPÊ, MALUHY, MATARAZZO-PLEXPEL, MASTERBEL, PAPIRUS, PROPASA, SAMAB, SÃO VITO,

SPP NEMO, SIMÃO, METRÓPOLE, DE ZORZI, SILFER, SANTIAGO e SUZANO.

Além da presença das quatro equipes

de Futebol de Salão Feminino: PAULISTA DE PAPÉIS, AGAPRINT, JUVENTUS e SELEÇÃO PAULISTA.

Encerrando o cerimonial de abertura teve início o que foi a grande sensação da festa, a realização dos jogos de futebol de salão feminino.

As meninas da *Cia Paulista de Papéis* receberam o *Troféu VICENTE PIAZZA*, ao derrotarem a equipe da *Agaprint* por 4 X 1. Enquanto que a equipe do *Juventus* levou o *Troféu PEDRO DE BARROS* ao vencer por 3 X 1 as moças da *Seleção Paulista*.

## CAMPEÃO

O Torneio congregou 250 pessoas do setor, entre atletas, treinadores e organizadores; tivemos a presença maciça de todas as torcidas, as quais, em alguns casos contaram inclusive com seus diretores e presidentes, o que trazia maior incentivo aos atletas.

Foram destaques as torcidas da Santiago, Cia. Paulista, SPP Nemo, Agaprint e Maluhy, como as mais vibrantes.

Todos os jogos tiveram arbitragem tranqüila e coerente, o que proporcio-



Grandes lances empolgaram as torcidas

nou aos atletas confiança nos juizes da Associação Paulista de Arbitros.

Após as disputas dos jogos da primeira e segunda fase, chegamos ao grande momento da final, que aconteceu no último dia 25 de junho quando se enfrentaram *Matarazzo* (2) X *Agaprint* (1), resultado que deu à **MATARAZZO** o terceiro lugar no Torneio. E, *Ipanema* (2) X *Metrópole* (4), um jogo que quem soube manter a calma levou a melhor. Assim, a equipe da **METRÓPOLE** sagrou-se *campeã* do I Torneio de Futebol de Salão ANAVE/SESC-Vila Nova. A equipe da **IPANEMA** ficou com a segunda colocação.

### PREMIAÇÃO

Reuniram-se, no último dia 3 de julho, no auditório da Escola Senai "Theobaldo De Nigris", a maioria dos atletas e as madrinhas, que faziam parte das equipes de futebol de salão feminino da Agaprint e Paulista de Papéis, além de funcionárias da Maluhy, para a solenidade de entrega dos troféus e medalhas aos vencedores do torneio.

Nesta solenidade foram entregues os troféus à equipe campeã — **METRÓPOLE**; à vice-campeã — **IPANEMA** e à terceira colocada — **MATARAZZO**.

Foram entregues também as seguintes medalhas: ao atleta Elias Terto Leandro (Ipanema), que sagrou-se o artilheiro do campeonato com 13 gols; ao capitão da Matarazzo Carlos A. Maslionis pela defesa menos vazada; pelo ataque que mais gol marcou receberam medalhas: Edenir C. Doze (representando a equipe da Ipanema, com 23 gols) e Tércio Francolin Tapias (representando a equipe da Metrópole, com 21 gols). A medalha ao torcedor mais assíduo coube a Sérgio Marcos Esteves (Rilisa); enquanto que a do gol mais bonito do campeonato foi entregue a Wander S. Oliveira, atleta da Maluhy.

O agradecimento especial foi dado ao **SESC-VILA NOVA**, pelo apoio integral e irrestrito, pela cessão do Ginásio Verde, o que muito contribuiu para a realização do torneio.

Assim temos certeza que conseguimos ampliar o relacionamento entre todos, trazendo, assim, novas emoções no campo profissional e pessoal, pois "o esporte é para fazer amigos".



*Metrópole festeja a vitória e recebe o troféu de Campeã.*



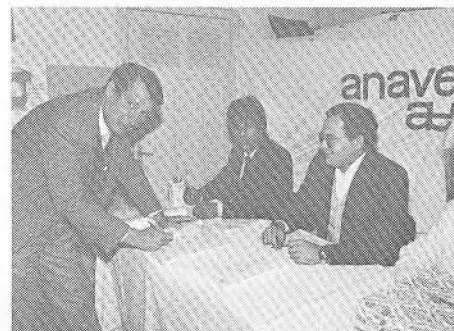
*Mesa que presidiu a solenidade de entrega das medalhas e troféus.*

# A renovação do Conselho Deliberativo

Em Assembléia Geral Ordinária, realizada no mês de maio, foram eleitos os novos membros do Conselho Deliberativo, que cumprirão mandato de três anos.



Abertura da urna no início da apuração.



A AGO recebe mais um voto.



Um momento de descontração durante a contagem dos votos.

No dia 27 de maio passado, os associados da ANAVE reuniram-se em Assembléia Geral Ordinária para, dentre outras deliberações, eleger os novos membros do Conselho Deliberativo da entidade, que tem 27 integrantes, renovados parcialmente, sendo 9 membros (um terço) a cada ano.

O presidente da Diretoria Executiva, Neuvir Colombo Martini, abriu os trabalhos da Assembléia às 15h, solicitando ao plenário a indicação de um associado para presidir a sessão.

Por aclamação, foi indicado o sócio José Roberto Marques Lellis para presidente e os sócios Eunice Inácio Cláudio e Isac Gomes da Silva para secretários.

No transcorrer da votação, encerrada às 20 h, a afluência às urnas foi bastante significativa e, após a contagem dos votos, realizada pelos associados Ede-mir Facetto, José Antonio Alcaraz e Paulo Vieira de Sousa, escolhidos pelo presidente para escrutinadores, foi divulgada o resultado e foram empossa-

dos pelo presidente do Conselho Deliberativo, Alberto Fabiano Pires, os nove candidatos mais votados, que cumprirão mandato até maio de 1.990.

O presidente do Conselho Deliberativo convocou o primeiro suplente, Gilberto Mauro Pinheiro, para assumir a vaga deixada pelo conselheiro Agenor Gonzaga César, licenciado para ocupar a vice-presidência da Diretoria Executiva.

Apresentamos, a seguir, os nove candidatos mais votados e que agora integram o Conselho Deliberativo da ANAVE:

**JOSÉ AIDAR FILHO** — diretor da Propasa Produtos de Papel S/A e da Propasa Nordeste S/A;

**AGENOR GONZAGA CESAR** — representante autônomo;

**PASCOAL SPERA** — diretor da Representações Spera S/A;

**OLIVIO AUGUSTO FERREIRA** — diretor da Silfer Comércio, Indústria e Exportação de Artefatos de Papéis Ltda.;

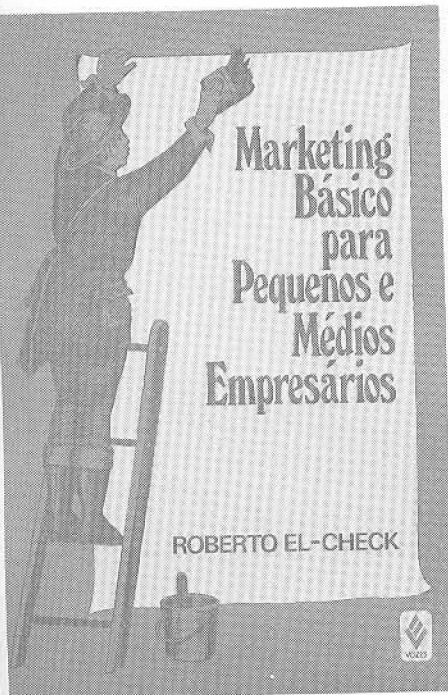
**CARLOS ALBERTO MADI** — diretor da Embalapel Beneficiamento de Papéis Ltda.;

**DONALDO SOARES** — vendedor da Ripasa S/A Celulose e Papel;

**FRANCISCO DE BARROS BARRETO** — superintendente comercial das S/A Indústrias Reunidas F. Matarazzo;

**JOSÉ AMÉRICO PINTO LOPES** — gerente de produtos das Indústrias Matarazzo de Papéis S/A;

**ROZENYL BRAZ DOS ANJOS** — gerente de vendas da Waldomiro Maluhy & Cia.



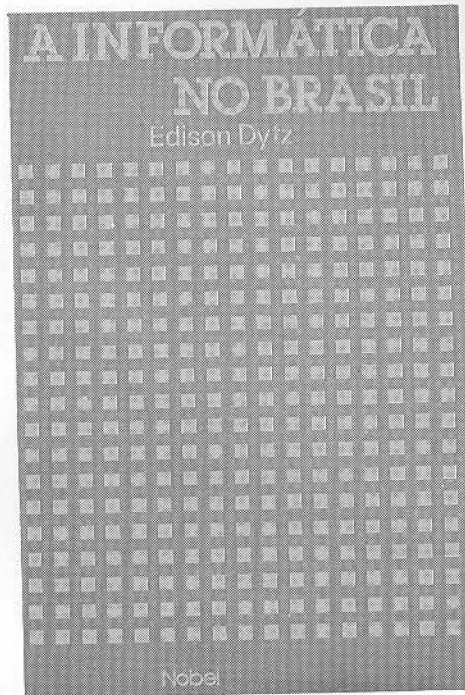
**Marketing Básico para Pequenos e Médios Empresários**  
 Autor: Roberto El — Check  
 Editora Vozes — 1.987

“Apreendi os princípios fundamentais de Marketing com os americanos. Tudo muito certinho, muito linear; mas discutia muito naquela época a maneira de aplicar tais conceitos no Brasil”, revela El-Check no prefácio do livro. Foi considerando este aspecto que dedicou-se a adaptar os conceitos externos ao Brasil: “desta forma, optamos por este caminho: desenvolver um arsenal de marketing para aplicar no Brasil, com os recursos humanos e naturais de que dispomos, com a sofisticada tecnologia de computadores que se nos apresenta, com o avanço das técnicas de promoção e propaganda e com a percepção muito clara da mudança no perfil do que podemos chamar o novo consumidor brasileiro”.

Desta forma surgiu este livro, dedicado aos pequenos e médios empresários brasileiros, no qual El-Check transmite sua mensagem de forma clara e direta.

**Participação na Organização**  
 Uma Introdução aos seus Fundamentos, Conceitos e Formas  
 Autor: Luis Carvalheira de Mendonça  
 Editora Atlas S/A — 1.987

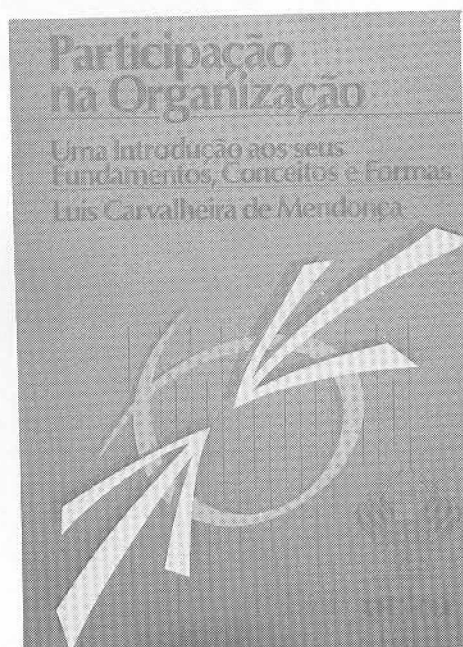
Luis Carvalheira de Mendonça é graduado pela Faculdade de Direito de Recife, pós-graduado em “Planning Studies” em Edimburgo; e é mestre em administração, pela Escola



**A Informática no Brasil**  
 Autor: Edison Dytz  
 Livraria Nobel S/A — 1.987

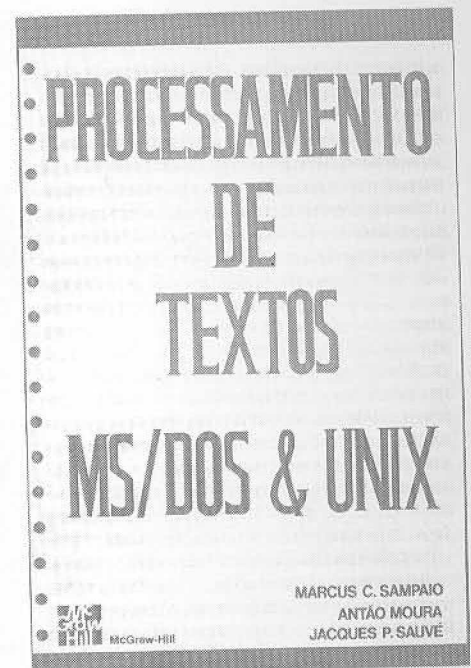
Esta obra aponta os erros e os acertos da política de informática e sua filosofia; analisa o quadro brasileiro e os modelos de desenvolvimento adotados; o colosso IBM e o domínio de mais da metade do mercado internacional de computadores; o exemplo japonês e a disputa pela liderança.

Projetando-se para a década de 90, apresenta propostas para a construção da chamada terceira fase em busca da autonomia nacional, com todos os sacrifícios e riscos que ela implica, pois a virada do milênio trará consigo mudanças radicais na forma de vida do homem, face ao avanço de novas tecnologias.



Brasileira de Administração Pública da Fundação Getúlio Vargas. Dedicou muitos anos ao estudo das áreas de planejamento empresarial e de recursos humanos no Estado de Pernambuco e, com esta experiência, escreveu este livro já premiado em 1986 — “Prêmio Brahma de Administração”.

Na obra ele defende a participação como o único caminho da realização pessoal e social nas organizações, encarando-a como uma ação coletiva solidariamente organizada; analisa e discute criticamente a gerência participativa, a negociação coletiva, a co-gestão e auto-gestão, propiciando condições para pesquisas futuras.



**Processamento de Textos MS/DOS & UNIX**  
 Autores: Marcus C. Sampaio, Antonio Moura e Jacques P. Salvé  
 Editora McGraw-Hill — 1.987.

O livro se ocupa em introduzir conceitos e procedimentos para que o leitor se capacite, de maneira gradual, a fazer processamento de textos no “Unix” e vem preencher uma lacuna, pois uma das maiores limitações no uso deste sistema por pessoas não especializadas em informática é a indisponibilidade de software eficiente.

Atende, portanto, ao treinamento de usuários leigos em informática, apresentando de forma simples os conceitos básicos desenvolvidos com computadores, processadores de textos, MS-DOS e UNIX.

# O Plano Bresser

O governo tentou em junho reeditar o Plano Cruzado, mexendo no funcionamento das Contas do Banco Central e da Reserva Monetária, e sua influência na liquidez e nas taxas de juros, assunto que passa a assumir uma importância capital neste momento em que a L.B.C. (Letra do Banco Central) ficou desatrelada da OTN (Obrigação Reajustável do Tesouro Nacional), dando margem ao governo para fazer sua política monetária mais livremente.

Outro ponto, são as recentes mudanças introduzidas pelo Plano Bresser no que tange à forma de indexação de preços, salários e mercado financeiro. Para entender o que vai ocorrer daqui para frente, vamos fazer uma análise sucinta do significado deste plano e das diferenças com o Cruzado I.

O Plano Bresser ataca pontos essenciais com o objetivo de prevenir os problemas acarretados pelo congelamento:

- aumento de tarifas públicas e extinção do subsídio do trigo para não agravar o déficit público;
- juros reais a níveis altos e os salários com indexação trimestral para não induzir ao excesso de consumo, que poderia provocar pressões de demanda;
- por último, adotou uma regra bastante flexível de descongelamento, a fim de não provocar tensões desnecessárias.

Por outro lado, existem hoje fatores desestabilizadores que se não controlados podem afetar o objetivo maior do Plano, que é o combate à inflação, são eles:

- o descontrole das finanças públicas, com os estados enfrentando sérios problemas financeiros;
- as condições objetivas de implantação são bem di-

ferentes, ou seja, estamos entrando num novo período de congelamento com sérios problemas de reservas internacionais e balança de pagamentos;

— além disso, os devedores não serão tão beneficiados como da outra vez, pois basicamente:

— a tablita atual está bem abaixo da anterior, na qual tínhamos inflação de 15% com tablita de 15%, hoje temos inflação de 25% com tablita de 15%;

— hoje existem muito menos devedores em pré-fixado do que na época e o prazo das dívidas é bem menor;

— além disso, os juros serão reais, e o câmbio não ficou congelado, o que deve pressionar os custos das indústrias que terão seus preços congelados por 90 dias.

Por tudo isto, a consequência provável é uma recessão, cuja intensidade deve ser citada por dois fatores:

- recuperação das exportações;
- intensidade com que as pessoas estarão dispostas a poupar mais do que gastar.

O desenrolar dos próximos três meses, portanto, é de vital importância para o país e para as instituições democráticas. Se o problema inflacionário não for contido, podemos ter em outubro um novo record de inflação e, neste caso, não restam aos políticos, ao Presidente em especial, mais ases na mesa para serem jogados na arena.

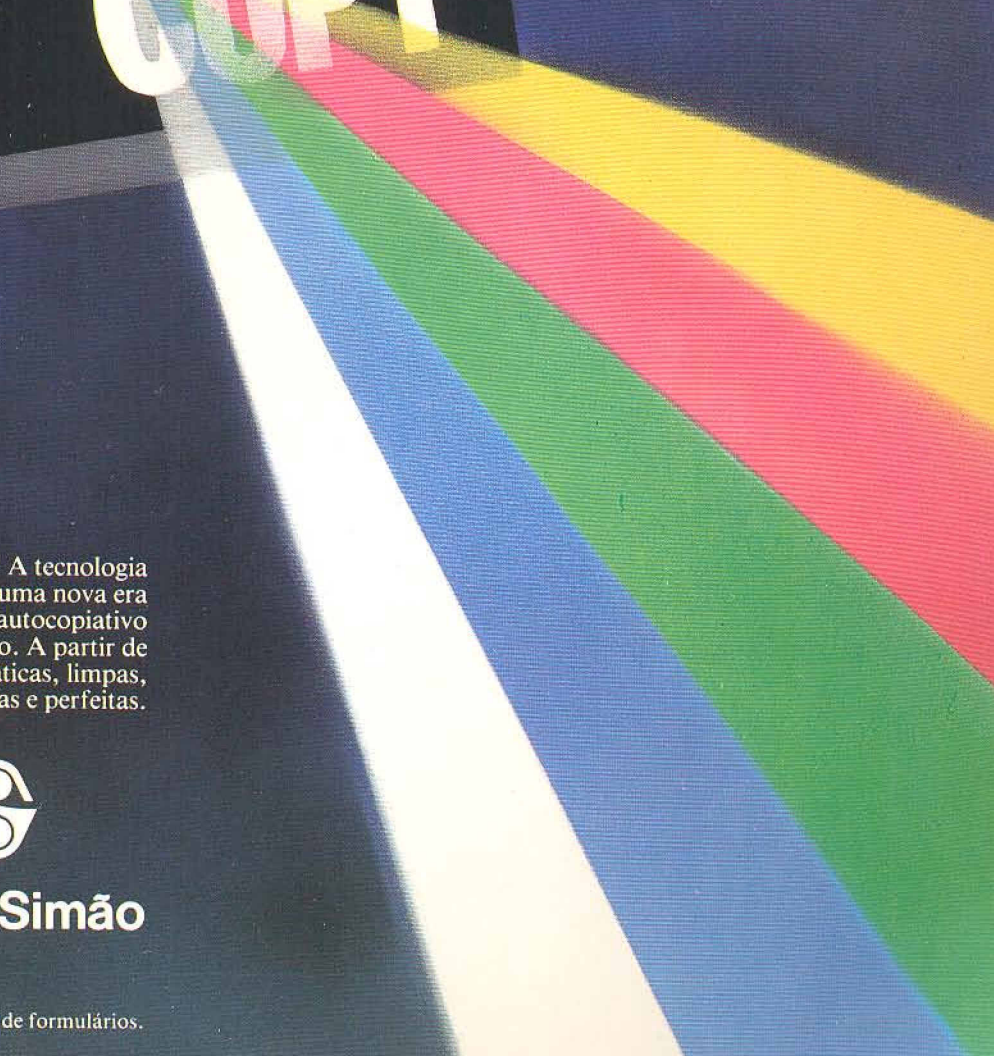
Dentro deste contexto, espera-se para julho uma inflação relativamente baixa. Porém, o câmbio e a LBC, por questões óbvias de política econômica, andando bem acima do IPC (Índice de Preço ao Consumidor) de julho.

Flávio Pires

Gerente do Banco Francês e Brasileiro S/A

"O FIM DA ERA DO CARBONO"

**EXTRA  
COPY**



O mundo evolui rapidamente. A tecnologia ultrapassa todas as barreiras e uma nova era se inicia: Extra Copy, o papel autocopiativo que dispensa o uso do carbono. A partir de agora, cópias rápidas, práticas, limpas, seguras e perfeitas.



**Papel Simão**

Consulte seu tradicional fornecedor de formulários.

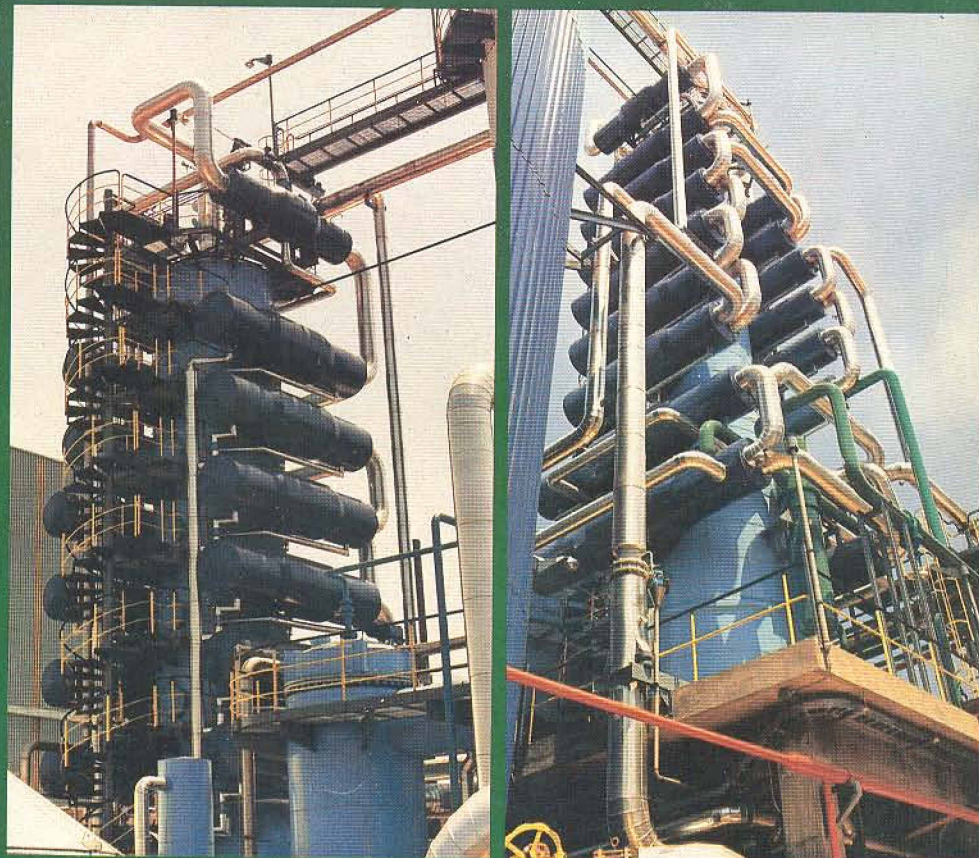
**Poderia ser uma obra de arte. Mas é um sofisticado equipamento para proteger o meio ambiente.**

**A** Coluna Lockman poderia ser uma escultura, em qualquer exposição de arte contemporânea. Mas seu objetivo não é esse. Ela está instalada, e em funcionamento, na Ripasa S.A. Celulose e Papel, em Limeira, na divisa com a cidade de Americana, em São Paulo. Sua função: proteger o meio ambiente.

**A** Coluna Lockman faz parte do Sistema Lockman — um conjunto de equipamentos destinados ao controle de emissões gasosas e efluentes líquidos originados durante o processo de fabricação de celulose, matéria-prima para a produção de papel. O Sistema Lockman é um marco no Programa de Proteção Ambiental da Ripasa. O Sistema é responsável pela redução de 99,5% das emissões de gases compostos de enxofre (TRS — Total Reduced Sulfur) originados durante o processo de fabricação de celulose.

**C** om o Sistema Lockman, a Ripasa também reduz em 17% a utilização de água do Rio Piracicaba, o que significa 17% menos de efluentes líquidos jogados no Rio. Isso também quer dizer que a Ripasa deixa de consumir do Rio Piracicaba 10 milhões de litros de água por dia.

**A** través de múltiplos controles, o Sistema Lockman permite que haja uma reutilização interna da água captada no Rio Piracicaba, possibilitando que ela seja reaproveitada no processo industrial. E ainda reduz em 25% a carga orgânica lançada no Rio. O Sistema Lockman custou à Ripasa 3,5 milhões de dólares. Começou a ser construído em 1984, tem uma altura de 30 metros e ocupa uma área de 600 metros quadrados.



Fotos: Louraço Luiz Neves.



Foto: Homero Sérgio de Moura

Ripasa: 23 milhões de dólares para proteção ambiental.

**P** rojetada pela empresa sueca MoDo Chmetics — especializada em equipamentos para proteção ambiental de fábricas de celulose — o Sistema Lockman constitui-se na mais moderna e completa tecnologia de controle da poluição já instalada em uma fábrica brasileira de celulose.

**A** lém do Sistema Lockman, muitos outros equipamentos estão implantados na fábrica de Limeira. Entre eles, podem ser destacados: a Torre de Stripping, a Caldeira de "Odorless" (Large Economizer), três precipitadores eletrostáticos, o Lavador Venturi.

**M** as o Programa de Proteção Ambiental da Ripasa S.A. Celulose e Papel não acaba aí.

Ele estará concluído no final deste ano, quando entrarão em operação: a Chaminé de 155 metros de altura, um novo Precipitador Eletrostático, duas Lagoas de Estabilização Mecanicamente Aeradas, uma Lagoa para Emergência e um Decantador Secundário.

O Programa de Proteção Ambiental da fábrica de celulose da Ripasa custará 23 milhões de dólares, apenas com a compra de sistemas e equipamentos.

**Q** uando concluído, ele será responsável pela transformação da Empresa em uma das fábricas de celulose mais bem equipadas e bem operadas em termos de controle da poluição e defesa do meio ambiente.

Temos orgulho em podermos

afirmar e comprovar: Proteção Ambiental é uma de nossas prioridades.



**RIPASA**

CELULOSE E PAPEL PARA IMPRIMIR O PROGRESSO