

A N A V E

ANO XV N° 63
JULHO/AGOSTO 91
CR\$ 1.000,00

ASSOCIAÇÃO NACIONAL DOS PROFISSIONAIS DE VENDA EM CELULOSE, PAPEL E DERIVADOS





WALDOMIRO MALUHY & CIA.

COMÉRCIO
DE PAPEIS

45
anos

WALDOMIRO MALUHY & CIA.
COMÉRCIO DE PAPEIS

1946 - 1991

Sempre afinada com OS NOVOS tempos.

Hoje o mundo dos negócios vivencia uma transformação significativa, uma nova era onde a velocidade dos computadores determina o ritmo a ser seguido, a modernidade chegou para ficar.

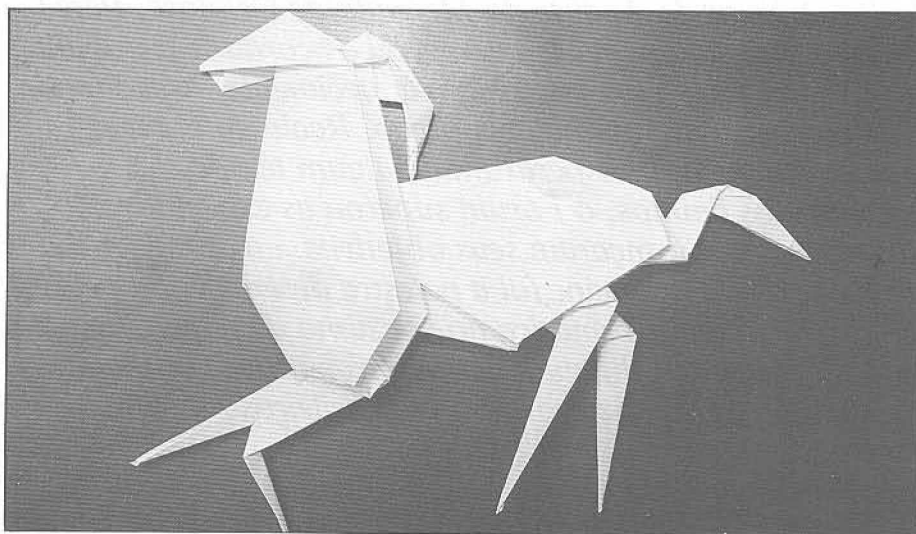
A Maluhy há 45 anos evolui com o tempo, se estruturando sempre, para ficar na vanguarda do melhor atendimento.

Tradição - a confiança que todos procuram.

TRADIÇÃO E MODERNIDADE

A E X I G Ê N C I A D O S A N O S 9 0

RUA DO GASÔMETRO, 931 • CEP 03004 • SÃO PAULO • PBX (011) 292 6977 • DDG (011) 800 2000 • TELEX 1163329 WMEC BR • FAX (011) 292 6362



Desde pequena, Maria Helena Costa Valente Aschenbach é fascinada por papéis. Tanto que, tão logo descobriu como ele poderia adquirir as mais variadas formas, começou a trabalhar com eles e se tornou conhecida como Lena das dobraduras, a artista que encanta adultos e crianças com a arte do origami.

Página 6

O caminho percorrido pelo presidente fundador da Cia Suzano de Papel e Celulose, Leon Feffer, não foi dos mais fáceis. Apesar de todos os percalços, ele conseguiu transformar esta indústria papelreira numa das maiores exportadoras de celulose de eucalipto do País.

Página 9

O início de junho foi marcado pela realização do 16º Fórum de Análise de Mercado de Celulose, Papel e Industrial Gráfico e pela entrega do Prêmio Destaque 1990. Nesta edição, um encarte especial com tudo o que foi apresentado, discutido e previsto para o setor papelreiro e o seu profissional de vendas.

Página 11

Editorial	4
Conselheiros.....	10
Cadernos	66
Grafexpo	67
Caderbrás	72
Livros	73
Associados.....	74



CAPA:
Lena
das
dobraduras

Órgão oficial de divulgação da Anave - Associação Nacional dos Profissionais de Venda em Celulose, Papel e Derivados, registrada no 5º Cartório de Registro de Títulos e Documentos sob o nº 4851

Livro A - Rua Oliveira Peixoto, 165, CEP 01530, São Paulo, SP - fone (011) 279-8570

Conselho editorial:

Clayrton Sanchez, José Roberto Marques Lelles e Vera Lúcia Marques

Elaboração:

Verso & Reverso Comunicações Ltda. - Rua Capitão Alberto Mendes Júnior, 352, Cep 02335, São Paulo, SP.

Redação e Publicidade:

(011) 290-4576 / 290-9634

Editora Responsável:

Aida Barbara - MTB 13.031

Redação:

Adriana Capparelli, Elisabete Puccia Laguna e Tânia Cristina Galluzzi

Edição de Arte/Produção

Gráfica/Editoração Eletrônica:

Verso & Reverso Comunicações Ltda.

Assistentes de Produção:

Ana Paula Morais e Cristiana Bianchi

Fotografia:

Nelson Ferreira da Silva

Ilustrações:

Fernando Moreira de Albuquerque e Mário Hisao

Fotolitos: Alfa Laser S/A Ltda.

Periodicidade: bimestral

Tiragem: 10.000 exemplares.

É proibida a reprodução, no todo ou em parte, sem autorização da editora. As opiniões emitidas em artigos assinados não são necessariamente as da revista e podem até serem contrárias às mesmas. Números atrasados poderão ser solicitados à Associação, no endereço acima.

Revista julho/agosto impressa no mês de setembro

Anotícia da liberação de alguns produtos do controle de preços do governo animou a todos os presentes do 16.º Fórum de Análise do Mercado de Celulose, Papel e Industrial Gráfico. Imediatamente, o mercado papeleiro começou a acordar e a trabalhar de forma democrática. Tudo isso culminou com um pequeno reaquecimento da economia, provocando um aumento de consumo na mesma proporção. Realmente, *reger a si próprio é algo que os empresários esperavam há algum tempo.*

Além desse aspecto que reacendeu os ânimos, o Fórum superou as expectativas. Foram temas de palestras de alto nível, que alcançaram seus objetivos, ao abranger todos os segmentos do setor. O que ecoa, ainda no meio, foi a palestra desenvolvida pelos representantes da IBM, sobre a influência da informática no consumo de papel. Também aproveitou-se o momento para refletir sobre as dificuldades que os entraves burocráticos causam e todos os percalços pelos quais os exportadores brasileiros passam, como, por exemplo, portos inoperantes.

Além de atender os aspectos pertinentes ao setor, paralelo ao Fórum, procurou-se, por meio do Prêmio Destaque, mostrar o que as indústrias e os profissionais estão realizando, em prol do segmento. O que se espera é que, no ano que vem, o Fórum traga novos temas e conte com a participação maciça do setor e que o Prêmio continue a ressaltar todos os que se destacaram neste ano. Afinal, quanto mais indústrias e profissionais forem lembrados, mais o setor estará em alta, o que beneficiará a todos.

Clayrton Sanches

CONSELHO DELIBERATIVO

Presidente

José Aídar Filho
(Propasa Produtos de Papel S.A.)

Vice Presidente

Marcos Salermo
(Ind. de Papel Simão S.A.)

Conselheiros

Agenor Gonzaga César (Representante Autônomo); Aberto Rosseti Camargo (Ind. Matarazzo de Papéis S.A.); Edison Tadeu Pereira (Ripasa S.A.); Isac Gomes da Silva (Ripasa S.A.); Clayrton Fernando Cafaro (Ind. Matarazzo de Papéis S.A.); Carlos Lanza de Lima (Ind. Matarazzo de Papéis S.A.); Raimundo de Castro Costa (RSA-Com. Ind. de Papéis); José Roberto Maques Lellis (Ipanema Produtos de Papéis Ltda); Carlos Alberto Pedroso (Cia. de Zorzi de Papéis); Vicente Amato Sobrinho (Embalapel Beneficiadora de Papel Ltda); Marco Antonio Palazzo Roman Novaes (Agassete Com. e Ind. Ltda); Jahir de Castro (Ind. Klabin do Paraná Celulose S.A.); Jairo-Joelsas (Formakraft Ind. e Com. de Papel Ltda); José Tayar (Representante Autônomo); Maurício Carlos Alarcão (Cia. Suzano de Papel e Celulose); Olívio Augusto Ferreira (Silfer Com. Ind. de Papéis Ltda); Pascoal Spera (Representações Ltda); Oswaldo Ferrari (Papéis e Papelaria O Grande São Paulo); Mário Miranda Pinheiro Filho (Agaprint S.A.); Donald Soares (Ripasa S.A.); Fernando Manrique Garcia (Ind. de Papel Simão S.A.); Carlos Augusto Maslionis (Ind. Matarazzo de Papéis S.A.); Luiz Gonzaga de Souza (Ind. Matarazzo de Papéis S.A.); Dirceu de Barros Milanese (Milapel Representações S.C. Ltda); Daltro Lopes de Souza (Gordinho Braune Ltda);

Conselheiros Vitalícios

Adhemur Pilar Filho (Papyrus Ind. de Papel S/A), Alberto Fabiano Pires (Inds. Papel Simão S/A), Antonio Pulchinelli (Cia de Zorzi de Papéis), Antonio Roberto Lemos de Almeida (Inds. Papel Simão S/A), Armando Mellagi (Inds. Bonet S/A), Ciro Torcinelli de Toledo, Neuvir A.V. Colombo Martini (Ipanema Produtos de Papéis S/A), Paulo Vieira de Souza (Paulo Vieira Representações S/C Ltda.), Silvio Gonçalves, Caetano Labbate (São Vito Ind. e Com. de Papéis Ltda.).

DIRETORIA EXECUTIVA

Presidente

Clayrton Sanchez
(Fábrica de Papel Santa Therezinha S/A)

Vice-Presidentes:

Carlos Pontinha Pereira
(Cia. Suzano de Papel e Celulose)
Sérgio Márcio Granda Vaz
(Indústrias de Papel Simão S/A)
Luciano Leone
(Klabin Fabricadora de Papel e Celulose S/A)

1º Diretor Secretário
Iguatemy José da Costa
(Papyrus Indústria de Papel S/A)

2º Diretor Secretário
Carlos Araripe Rodrigues
(Papyrus Indústria de Papel S/A)

1º Diretor Tesoureiro
Roberto Salomão
(Troy Consultoria e Comércio Exterior)

2º Diretor Tesoureiro
Rodrigo Gomes Neto
(Indústrias de Papel Simão)

1º Diretor Relações Públicas/Divulgação
Vera Lucia Marques
(Celpav-Cia. Votorantim Celulose e Papel)

2º Diretor Relações Públicas/Divulgação
Claudio Vieira de Souza
(Itapagé Celulose Papel e Artefatos)

1º Diretor Social/Desportivo
Ivan Felipe Lucentini
(Indústrias de Papel Simão S/A)

2º Diretor Social/Desportivo
Alcides Cruz Junior
(Indústrias de Papel Simão S/A)

DIRETORES CULTURAIS POR SEGMENTO

Convertedor

Fernando Franzoni
(Resmapel- Conversão e Comércio de Papel Ltda.)

Caderneiro

Mário Nicola Morelli

(Cia. Melhoramentos de São Paulo Indústria de Papel)

Sacos de Papel

Osni Delgado
(DVN-S/A Embalagens)

Papelão Ondulado

Marcos Sardas
(Klabin Fabricadora de Papel e Celulose S/A)

Revenda

Odivaldo Siviero
(Rilisa Trading S/A)

Impressão Flexografia

Nelson Luiz Bertazzo Teruel
(Papéis Amália Ltda. (Teruel))

1º Comércio e Exterior

Abel Pinto Ribeiro Filho
(ECEI-Comércio Exterior Ltda.)

2º Comércio e Exterior

Hélio Antonio Curi
(Celpav - Cia. Votorantim de Celulose e Papel)

Escrever e Imprimir

Maurício Carlos Alarcão
(Cia. Suzano de Papel e Celulose)

Formulários Contínuos

Evandro Felix
(Moore Formulários)

1º Consumo

João Libano
(Fábrica de Papel Santa Therezinha S/A)

2º Consumo

Gilmário Torre Cavalcante
(Fábrica de Papel Santa Therezinha S/A)

Especiais

Edenilson Belino Grecca
(MD - Nicolaus Indústria de Papel Ltda.)

Cartão

Adhemur Araújo Pilar
(Papyrus Indústria de Papel S/A)

Celulose

Frederico Chaves Saliba
(Cenibra S/A)

1º Diretor Patrimônio/Biblioteca

Nicolau César Coimbra
(Santa Maria Companhia de Papel e Celulose)

2º Diretor Patrimônio/Biblioteca

Enrico Castellano
(Regispel Indústria e Comércio de Bobinas Ltda.)

PIONEIRISMO: O PAPEL DA MATARAZZO.

A Matarazzo sempre esteve presente em todas as fases do desenvolvimento industrial brasileiro.

E hoje, mantendo a tradição de pioneirismo que começou na fabricação de celulose de fibras curtas, a Matarazzo Papéis continua tendo importante participação no mercado.

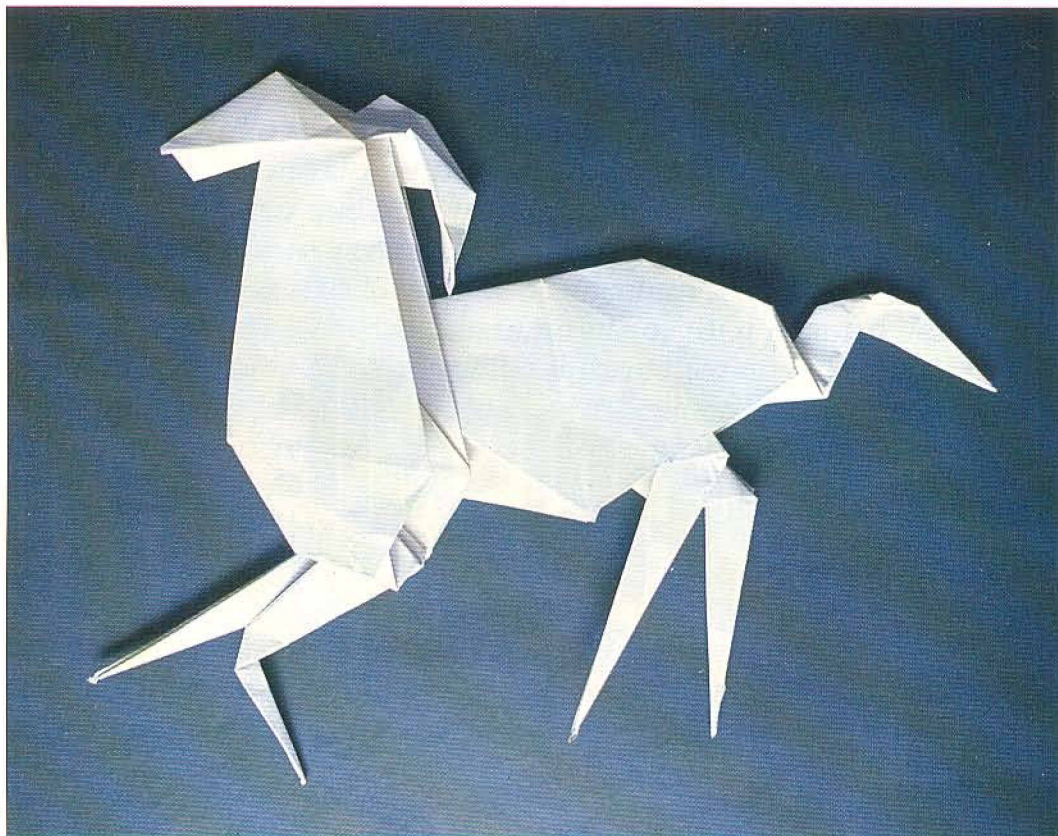
São 4 unidades fabris, localizadas em São Paulo, Amália, Cataguases e Santa Luzia, pesquisando e desenvolvendo uma enorme variedade de papéis para imprimir, escrever,

embalagens e celulose especial, com tecnologia atualizada.

E com o mesmo espírito de pioneirismo, a Matarazzo Papéis introduziu no mercado o primeiro papel autocopiativo brasileiro: SINCARBON.

Todo esse esforço significa a continuação de um ideal que se mantém há mais de um século. Participando e contribuindo em todos os momentos do crescimento da indústria nacional. Este é o verdadeiro papel da Matarazzo.

PAPÉIS  **MATARAZZO**
INDÚSTRIAS MATARAZZO
DE PAPÉIS S.A.



A arte-magia de Lena das dobraduras

Desde criança, Lena fica fascinada ao ver o papel em forma e figuras das mais variadas. Transformando essa paixão em profissão, ela percorre o Brasil ensinando a professores e educadores a arte do origami.

Maria Helena Costa Valente Aschenbach ou, simplesmente, Lena das dobraduras, sempre sentiu uma forte atração pelo origami, a arte de dobrar papel. Contudo, além do prazer da dobradura, da beleza dos trabalhos, Lena viu nessa atividade um grande recurso pedagógico, capaz de estimular em crianças, idosos e até adultos outras atividades, como o desenho, pintura, dramatização, criatividade literária, entre outras coisas.

O primeiro contato da origamista com o papel foi através de uma tia,

que fazia algumas dobraduras e lhe contava histórias. “Um belo dia, ela



arrumou um namorado e qual não foi minha surpresa, ao descobrir que ele também, além de fazer outras dobraduras muito mais difíceis do que as que já conhecia, contava histórias à medida que dobrava folhas de papel, transformando-as em inúmeras figuras. Hoje, guardo essa lembrança tão viva em minha mente, que até me emociono ao recordá-la.”

Formada em Serviço Social e com cursos de extensão cultural em Pedagogia e Artes no Exterior, Lena só se voltou ao papel já com 33 anos, em 1971, quando fez um curso de origami, na Aliança Brasil-Japão. Ela conta que

sua filha, com quatro anos, não fazia outra coisa a não ser ver televisão, decidiu então buscar no origami uma atividade para entretê-la.

Não satisfeita em apenas dobrar o papel, Lena fez um curso, na Organização Mundial de Educação Pré-escolar — Omep, sobre a arte de contar histórias para crianças. Ao final do curso, o participante deveria contar uma história de sua autoria e Lena a fez com dobraduras, com a qual ganhou o Prêmio Lourenço Filho de Literatura Infantil. “Comecei, então, a ser chamada por várias entidades, para dar cursos a professores e monitores e, desde então, sinto um comichão nos dedos ao ver um pedaço de papel.”

De acordo com Lena, nos primeiros anos de escolarização, a criança necessita de atividades que lhe proporcionem o treinamento de algumas habilidades básicas para atingir seu pleno desenvolvimento físico, sócio-afetivo e a percepção. Assim, nesse sentido, a dobradura poderá constituir um recurso didático simples e eficaz para o treinamento dessas habilidades. O aspecto lúdico, porém, deve sobrepor-se a qualquer expectativa por parte do professor, de que a criança venha a confeccionar uma dobradura, pois vale mais a sua participação no processo do que a obtenção de um produto final. “O educador, além de gesticular, cantar ou propor brincadeiras, pode valer-se também da própria transformação do papel em figuras, que provocam ruídos

e movimentos inusitados, com o intuito de estimular a criança a se expressar, seja através da palavra, do movimento ou da imitação de sons. Assim, quando lhe for apresentada uma dobradura, ela, de alguma forma, se sentirá encorajada a participar da atividade.”

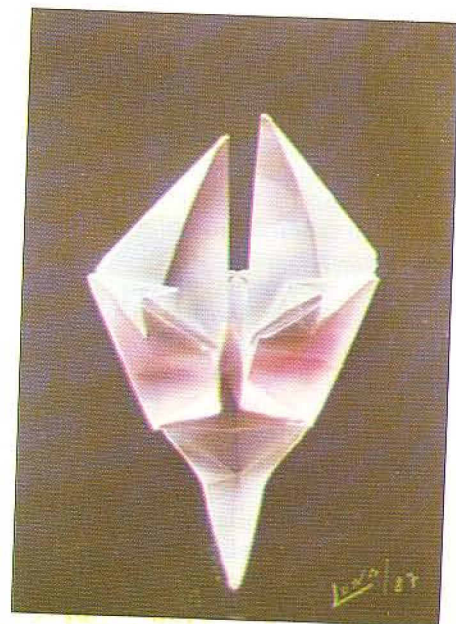
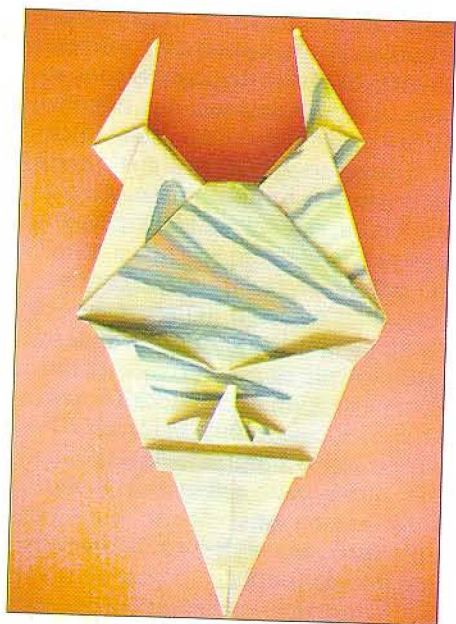
O emprego do origami, de acordo com Lena, não se restringe ao âmbito didático e lúdico. Com ele, podem-se fazer muitos objetos de uso cotidiano, como broches, brincos, móveis etc.. “Minha preferência recai sobre dobraduras de médio e pequeno porte, embora também goste de confeccionar mi-

niaturas. Contudo, já enfrentei o desafio de dobrar quadrados de papéis de 1,20 m de lado para fazer os pássaros do cenário da ópera “A Flauta Mágica”, de Mozart, encenada no Teatro Municipal de São Paulo, em 1984.”

Contudo, o trabalho da origamista começou a ser reconhecido pelo público quatro anos antes, entre 1980 e 1981, pela sua participação no programa infantil Bambalalão, da TV Cultura. Nela, Lena contava suas histórias enquanto as ilustrava com as figuras de papel.

Após ter participado de exposições individuais e coletivas, da elaboração

Em seus artísticos origamis, Lena das dobraduras utiliza todo o tipo de papel que lhe caia nas mãos e o transforma em obras de arte.



de dois livros e com dobraduras confeccionadas para campanhas publicitárias, Lena tem ministrado, há seis anos, o curso "Dobrando, Cantando e Contando Histórias com Origami". Com ele, a origamista tem viajado por todo o Brasil, sempre acompanhada ao violão pelo músico Cyro Costa.

Em seu trabalho, Lena procura utilizar todos



os tipos de papéis, como o sulfite, o laminado, o kraft, sendo o mais adequado o papel espelho. Além disso, ela procura reaproveitar qualquer papel que chegue as suas mãos, desde que as folhas estejam lisas e sem dobras. "Sinto falta, contudo, de kits destinados apenas para dobraduras, como os que são produzidos em outros países."

O origami e seus mistérios

No Japão, há toda uma filosofia e tradição a respeito dessa arte-magia. Assim sendo, certas figuras, como a borboleta, são empregadas na decoração de alguns cerimoniais religiosos e outras festas populares, tais como pássaros, peixes, insetos, flores, figuras humanas etc..

A introdução da arte da dobradura em terras brasileiras deve-se aos colonizadores portugueses e, também, à chegada, durante o Império, de preceptores europeus que aqui vieram orientar as crianças das famílias ricas. O brasileiro foi ainda mais beneficiado na aprendizagem do origami pela grande contribuição trazida pelos imigrantes japoneses, principalmente, nos Estados de São Paulo e Paraná. Essa influência se mantém viva até os dias de hoje, por meio de entidades, como a Aliança Brasil-Japão, que realizam cursos de origami, trazendo, até mesmo, especialistas japoneses ao País.

O autêntico origami não deve permitir o uso de cola, a menos que seja para compor uma dobradura acopla-

da, ou seja, unida pela parte da frente com a de trás de uma mesma figura. Ao se realizarem composições,



portanto, é preferível que as partes sejam encaixadas, e não coladas.

O uso de tesoura nas figuras só é permitido para dar alguns piques. Não se devem cortar e jogar fora as partes que sobram, mas procurar encaixá-las, embuti-las ou dobrá-las para dentro.

Nos concursos internacionais de origami, a comissão julgadora é rigorosa quanto a esses dois itens na contagem de pontos. O candidato deve manter-se a certa distância dos demais concorrentes, a fim de impedir que a forma básica de sua dobradura seja identificada. O papel não deve ser pintado após a dobradura se completar, sendo a pintura permitida somente no preparo do papel.

O hábito de fazer figuras com papéis dobrados é tão antigo quanto a origem do papel. Alguns historiadores acreditam que ele é decorrente da antiquíssima arte de dobrar tecidos, pouco conhecida no mundo ocidental. Deve-se ao Japão a primazia de ter codificado, aprimorado e divulgado a prática do origami (ori = dobrar mais kami = papel), como ele é conhecido hoje no mundo todo.

A trajetória de coragem de Leon Feffer

O segredo, para tornar sua empresa a maior exportadora de celulose de eucalipto do País e uma das mais significativas indústrias papeleiras no mercado nacional, foi acreditar nesse Brasil. Para tanto, foi preciso muita garra, coragem e dedicação ao seu trabalho.

1921. O jovem Leon Feffer, então com 19 anos, chega ao Brasil, fugindo do regime implantado na Rússia após a Revolução Comunista. Sua primeira iniciativa, como não poderia deixar de ser, foi aprender a língua, tão diferente, adaptar-se aos novos costumes e até ao clima. Homem perseverante; sabia que somente com muita garra conseguiria ser alguém. Foi assim que, em março de 1923, fundava e registrava, na Junta Comercial de São Paulo, a empresa individual Leon Feffer, uma distribuidora de papéis.

O caminho percorrido por Leon Feffer foi difícil. Essa empresa que levava seu nome, no final da década de 20, transformou-se em companhia, com capital de 272 contos de réis. E ele foi desenvolvendo-se. Montou uma fábrica de sacos e envelopes, uma tipografia e uma litografia, além de vender, por atacado, papéis importados e nacionais. Mas, quanto mais sucesso obtinha com sua distribuidora, maior era a preocupação de Feffer ao reconhecer que todas as suas atividades dependiam da regularidade do fornecimento do papel, seja de fabricantes nacionais ou através de importação. O presidente fundador da Suzano explica: "As fábricas de papel, na época, eram muito pequenas e não tinham condições de abastecer o mercado nacional em qualidade e quantidade. Foi quando decidi, num ato de muita coragem, pois minha firma ia muito bem, liquidar com todas as atividades no comércio para construir uma fábrica de papel". Adquiriu então, um terreno na avenida Pre-

sidente Wilson, num bairro de São Paulo e contratou o serviço de um engenheiro norueguês para assessorá-lo no projeto de montagem de uma indústria para fabricação do papel.

A indústria começou a ser construída em 1939 e a produzir papel com celulose importada, em 1941. Três anos depois, em 1944, Feffer comprou uma máquina de papel usada dos Estados Unidos, ao mesmo tempo em que encomendava da Suécia uma das mais modernas máquinas da época, a Karlstad, que chegou ao Brasil em 1946. A empresa progrediu muito, mas Leon Feffer, mais uma vez, viu-se dependente de outro fator: a importação de matéria-prima para produzir seu papel. Isso tornava o empreendimento frágil na sua estrutura, pois dependia totalmente de abastecimento de celulose im-

portada. O que fazer então? Produzir celulose!

Para essa tarefa, seu filho, Max Feffer, foi o encarregado de estudar as possibilidades e identificar a matéria-prima mais adequada e disponível no País, para a fabricação daquilo que os impediavam de crescer ainda mais. Depois de muitas experiências com diversas matérias-primas, testes estes realizados nos Estados Unidos, chegou-se à conclusão de que o eucalipto seria ideal, por sua comprovada viabilidade. "Foi uma invenção nossa. Somos os pioneiros na utilização da celulose do eucalipto no País. A grande vantagem é que ele cresce rapidamente e é abundante no Brasil", comenta. Assim, decidiu-se pela construção da fábrica.

Envolvido com seu projeto, o idealizador identificou uma pequena unida-



Leon Feffer, ao lado de sua mulher, sempre acreditou que o importante é determinação e coragem.

de, a Indústria de Papel Euclides Damiani S.A., situada em Suzano, São Paulo. Estava atraído pelas grandes vantagens que ela proporcionava: próxima de um grande mercado, São Paulo, tinha uma considerável área de terreno de 240 metros quadrados e um rio, apropriado para a utilização industrial. Nascia então, em 1956, a Cia. Suzano de Papel e Celulose, primeira fábrica piloto, cuja finalidade principal era a fabricação de papel e especialmente a celulose de eucalipto, com capacidade para produzir 25 toneladas/dia. O projeto logo foi ampliado e, já entre os anos de 57 e 58, a produção da fábrica cresceu para 120 toneladas/dia. Assim, sucessivamente, aumentou para 300, 500, 900, até chegar aos dias de hoje, quando alcança 1.200 toneladas/dia. Novas máquinas foram instaladas para a fabricação de papel e cartão duplex para embalagens, todos feitos com celulose de eucalipto. Outras indústrias nacionais passaram a reconhecer a qualidade da matéria-prima da empresa.

A Suzano, além de, atualmente ser uma das mais importantes indústrias de papel do País, é também uma grande exportadora de papel e celulose. "Até a década de 60, o Brasil só importava. Hoje, junto com as fábricas nossas colegas, transformamos o Brasil em um grande exportador de celulose." Colegas. É assim que Leon Feffer refere-se aos seus concorrentes, que assistem o crescimento de sua indústria. "Recentemente, fundamos em sociedade com a Cia. Vale do Rio Doce, a Bahia Sul Celulose S.A., que implantará no Sul da Bahia e Norte do Espírito Santo, uma fábrica de celulose de eucalipto, com capacidade de 1.000 toneladas/dia. Terá ainda, uma máquina para a fabricação de papel, que deverá ser a maior e mais moderna do Brasil. Os conhecimentos técnicos e experiências acumuladas pela Suzano só vão enriquecer esse novo projeto." O homem responsável por todas essas façanhas industriais vive seus 88 anos, cercado de sua esposa, dois filhos, um dos quais, Max Feffer, é o vice-presidente

da empresa, oito netos, alguns trabalhando na empresa, e 12 bisnetos.

De acordo com Leon Feffer, sua contribuição para a indústria papelreira foi a de ter invertido o mercado de celulose, passando o Brasil para exportador. "Valeu a coragem de abandonar uma empresa que estava muito bem, para ser pioneiro na construção de uma fábrica que, com o tempo, tornou-se uma das maiores produtoras de papel do País."

Com relação à diferença do profissional de antigamente com o de hoje, Feffer ressalta a experiência adquirida em todos esses anos. "O tempo gerou novas possibilidades, processos e alta tecnologia. A nossa primeira fábrica produzia 40 toneladas por dia, hoje 200." Seu conselho para quem está começando no setor é acreditar no Brasil. "Somos otimistas, temos fé nesse país, tanto que, com essa recessão, estamos construindo uma grande unidade na Bahia. O Brasil é um país grande, rico, e o que temos de fazer é trabalhar, se possível, com o apoio do governo."

Novos conselheiros na Anave



Alguns dos novos conselheiros, empossados recentemente.

Em assembléia geral ordinária, realizada no dia 12 de junho, os associados da Anave elegeram, através de votação secreta, os novos membros do Conselho Deliberativo, para uma gestão de três anos. Os nove candidatos mais vo-

tados foram:

Carlos Augusto Maslionis, vendedor na Indústria Matarazzo de Papéis S.A., 28 anos, cinco no mercado de papel. 1ª gestão.

Clayton Fernando Caffaro, supervi-

sor de Vendas na Indústria Matarazzo de Papéis S.A. 4ª gestão, reeleito como tesoureiro.

Donald Soares, supervisor de Vendas na Ripasa S.A. Celulose e Papel, 57 anos, 41 no mercado de papel. 2ª gestão.

Fernando Manrique Garcia, gerente do departamento de Vendas da Indústria de Papel Simão S.A., 37 anos, 18 no setor papelreiro. 4ª gestão.

Luiz Gonzaga Souza, gerente de Vendas da Indústria Matarazzo de Papel S.A., 48 anos, 15 no mercado. 2ª gestão.

Marco Antonio Palazzo Roman Novaes, diretor Comercial da Agassete Comércio e Indústria Ltda., 44 anos. 2ª gestão.

José Tayar, representante autônomo, 69 anos, 39 no setor. 5ª gestão.

Marcos Salerno, supervisor de Vendas na Indústria de Papel Simão, 36 anos. 2ª gestão, reeleito como vice-presidente.

Mário Miranda Pinheiro Filho, gerente Comercial da Agaprint Informático S.A., 50 anos. 1ª gestão.

16º

FÓRUM DE ANÁLISE

DO MERCADO DE CELULOSE, PAPEL E INDUSTRIAL GRÁFICO

Junho de 1991. Momento delicado da economia nacional, o monstro da inflação continua mostrando suas garras; a abertura do mercado para as importações pressiona as empresas nacionais a saírem em busca de mais produtividade e qualidade; queda no poder aquisitivo da população, entre outros fatores. Dentro desse contexto, realizou-se a entrega do Prêmio Destaque do Ano, que homenageou personalidades e empresas e o 16º Fórum de Análise de Mercado de Celulose, Papel e Industrial Gráfico, em São Paulo, promovido pela Associação Nacional dos Profissionais de Venda em Celulose, Papel e Derivados — Anave. Palestras e debates abordaram, praticamente, todos os segmentos, com a discussão de seus problemas e as perspectivas para a década de 90. Contudo, o mais importante foi a disposição dos profissionais deste amplo setor da indústria para sentarem-se à mesa e discutirem pontos, muitas vezes controversos, em busca de soluções práticas. Este é o papel de uma associação, que se propõe a isso e a muito mais.

A N A V E

**ASSOCIAÇÃO NACIONAL DOS PROFISSIONAIS DE VENDAS
EM CELULOSE, PAPEL E DERIVADOS**

Os destaques de 1990

Uma noite inesquecível durante as homenagens a personalidades e empresas que mais se destacaram ou que tenham contribuído para o setor papelero no ano passado.

Palácio das Convenções do Anhembi — 5 de junho. Local e data de abertura do 16º Fórum de Análise de Mercado de Celulose, Papel e Industrial Gráfico, que reuniu personalidades e empresas do setor para discutir as estratégias a serem adotadas nos próximos meses e definir perspectivas em nível de mercado interno e externo. Antecedendo esse importante evento, aconteceu a entrega do Prêmio Destaque do Ano, que a Anave criou, em 1987, com o objetivo de homenagear personalidades e empresas por desempenho que tenham trazido alguma contribuição e/ou benefício para o setor papelero ou mesmo para a sociedade como um todo.

Entre os convidados para integrar a mesa de honra estavam: José Aidar filho, presidente do conselho deliberativo da Anave; Clayrton Sanches, presidente da diretoria executiva da Anave; o representante de Horácio Cherkassky, presidente da Associação Nacional dos Fabricantes de Papel e Celulose, Ruy Haidar; Adolpho Cyriaco, diretor superintendente da Associação Brasileira da Indústria Gráfica; Maurício Szacher, presidente da Associação Brasileira Técnica de Celulose e Papel; Sérgio Bergamini, vice-presidente do Sindicato da Indústria de Artefatos de Papel, Papelão e Cortiça no Estado de SP; e Miguel Maluhy Neto, presidente do Sindicato do Comércio Atacadista de Papel, Papelão e Cortiça no Estado de SP.

O Prêmio Destaque de 1990 tem importância fundamental para o desenvolvimento do setor papelero. Segundo o presidente da Anave, Clayrton Sanches, a premiação evidencia as empresas e profissionais da área. "A atenção às transformações tecnológicas e o nível de política empresarial industrial para alcançar seus objetivos, fez com que essas empresas e profissionais merecessem tal homenagem séria e que tem, como proposta principal, estimular o desenvolvimento de todos."

A escolha dos premiados foi feita através de uma votação entre os associados da Anave que, neste ano, aconteceu em janeiro. A comissão de premiação, presidida por Neuvir Colombo Martini, homenageou as seguintes categorias: empresa, personalidade, anúncio e vendedor do ano. Na primeira categoria "Empresa do Ano", a homenageada foi a Ripasa Celulose e Papel, que teve seu início em 1958 e cujo rápido desenvolvimento deve-se à audácia e pioneirismo de três famílias brasileiras: Derani, Zarzur e Zogbi. O conglomerado emprega atualmente 6.000 funcionários e é formado por cinco unidades industriais, duas empresas comerciais e sete parques florestais, instalados em 60.000 hectares, com 48.000 hectares de área florestada.



Personalidades do setor formaram a mesa de honra na abertura do evento.



Uma platéia atenta ouviu o Hino Nacional e o início dos trabalhos.



Abraão Zarzur, presidente da Ripasa, discursa e agradece a premiação.



Roberto Lemos de Almeida entrega o Prêmio a Edson Conde, da Sarcinelli.



José Aídar Filho cumprimenta Nelson Picollo, que representou Hamilton Lucas.



Neuvir Martini, homenageando Antônio Roman Novaes, da Agassete.

Quem recebeu o prêmio foi o presidente da empresa, Abrahão Zarzur: "Manifestamos aqui a nossa homenagem a todos os empresários que confiaram e continuam a planejar investimentos no Brasil. Lamentamos, mas ficaríamos lisonjeados se tivéssemos a presença, hoje, dos nossos percursores Oswaldo B. Derani e Elias Antônio Zarzur, empreendedores que ao longo dos anos tornaram a Ripasa um dos maiores conglomerados deste País no setor". As menções honrosas nesta categoria couberam à Toga Indústria de Papéis de Arte José Tscherkassy S.A., representada pelo seu diretor técnico, Klaus Richter, e à Indústria Gráfica Sarcinelli S.A., representada pelo vice-presidente da empresa, Edson Conde.

A "Personalidade do Ano 90", no setor papelero, foi Hamilton Lucas de Oliveira, presidente da Indústria Brasileira de Formulários, cuja experiência profissional sempre esteve ligada ao ramo gráfico. Sua filosofia de vida: objetivos e determinação aliados ao talento e senso de oportunidade. Como mensagem a todos, costuma dizer que sucesso é fruto direto do trabalho. Representando-o, no evento, esteve o diretor administrativo da IBF, Nelson Picollo.

A Agassete Comércio e Indústria Ltda foi a empresa escolhida com o melhor anúncio veiculado na *Revista Anave*. Fundada, em 1966, no bairro paulistano do Brás, por Antônio Romam Novaes, seu primeiro ramo de atividade foi a revenda de papéis. Após dois anos, voltou-se para a industrialização de artefatos de papel, especializando-se em embalagens flexográficas. Atualmente, conta com uma área industrial de 1.500 metros quadrados, situada no município de Ferraz de Vasconcelos. Foi o próprio presidente da empresa, Antônio Novaes, quem recebeu o prêmio. Também houve menção honrosa nesta categoria: uma para as Indústrias de Papel Simão, representada pelo diretor Comercial da empresa, Sérgio Vaz, e outra para a Papyrus Indústrias de Papel, representada pelo seu gerente de Marketing, Adhemur Araújo Pilar.

Finalmente, quem mereceu o prêmio "Vendedor do Ano" foi José Tayar, profissional com quatro décadas dedicadas ao setor. Desde 75, ele trabalha na Celulose Irani como representante autônomo e, durante 13 anos consecutivos, desde a fundação da Anave, foi diretor da entidade. Em seu discurso, sensibilizado, afirmou: "Quero agradecer a homenagem, fazendo-a a todos que militam nessa árdua tarefa que é vender. É um setor profissional que, quem escolhe e nele fica, dificilmente se desliga".

Após as homenagens e entrega dos prêmios, o pre-

sidente da entidade promotora do evento, Clayrton Sanchez, discursou:

“O atual momento econômico pelo qual passa o País vem de há tempos, de atual, de inédito, não há nada. Em pleno Collor II, vivenciamos a lembrança de tantos outros. Não há aqui presente quem não lembre do Plano Cruzado, do Bresser, do Verão, do Collor I, etc.. Todos eles conclamaram a colaboração e a participação da sociedade, do povo e dos empresários.

O que se constatou é que pouco tempo depois da apresentação de cada um deles é que nenhum tinha condições de mudar a situação vigente. Na cômoda visão governamental, nós é que não colaboramos. Nós, a sociedade, erramos e eles, o governo, imbuído das melhores intenções, acertou sempre.

Todos nós também sabemos que culpar o outro é se eximir do erro. Se fizermos uma retrospectiva dos últimos 12 meses, o balanço será amargo, difícil. O mercado de celulose e papel, assim como tantos outros, vem atravessando momentos difíceis. Estamos, há um ano, convivendo, dia após dia, com um achatamento nos lucros das empresas. Não ocorreram a geração de empregos, o investimento em tecnologia e a expansão dos ativos permanentes tem seu nível diminuído. O que se constata é um clima de insatisfação geral. Empresários, receosos, em ritmo de espera e, principalmente, pessimistas quanto ao futuro do País, não investem. Trabalhadores preocupam-se com a manutenção de seus empregos e procuram, na medida do possível, se adaptarem à defasagem de preços de bens e seus salários.

Não podemos deixar de constatar que existe um esforço, por parte do governo, em controlar seus gastos, a fonte primária da inflação. Só que este mesmo governo errou ao fazer com que sua política econômica influísse nos preços de varejo, no destino dos investimentos a curto prazo. Essa sua atitude acabou gerando uma incredibilidade no empresariado e levantou dúvidas até com relação ao encaminhamento do Brasil em direção do Primeiro Mundo.

A solução está, com certeza, em um afrontamento na relação governo/empresário. O setor industrial não pode ser dirigido com cabresto. Tem de haver um mercado livre. Já passou da hora de o governo descer de seu pedestal e ouvir e receber as propostas de toda a sociedade, a fim de que possa traçar um rumo seguro. Ele, o governo, deve convencer-se, finalmente, que a cura do País não está em pacotes milagrosos. Mas na colaboração e entendimento mútuos. Chega de discursos populistas, passemos para um exercício de fato prático e eficaz.”



Caetano Labatte parabeniza o representante da Simão, Sérgio Vaz.



José Tayar recebe o Prêmio como Vendedor do Ano, de Paulo Vieira de Souza.



Após a entrega do Prêmio Destaque 1990, um coquetel de confraternização.

Perspectivas da celulose e do papel



Os trabalhos do 16º Fórum de Análise do Mercado de Celulose, Papel e Industrial Gráfico teve início, no dia 6 de junho, com a apresentação das seguintes palestras: "A Celulose: Perspectivas Brasil Versus Mundo", "Papel: Projeção da Produção, Oferta e Demanda para os Próximos 10 Anos" e "Uso da Informática na Indústria de Papel".

A mediação da primeira palestra, dada por Ana Maria Vianna, gerente de Planejamento Comercial da Aracruz Celulose S/A, coube a Aldo Sani, diretor superintendente da Riocell S/A. Os debatedores foram Rogério Ziviani, diretor comercial da Bahia Sul S/A; César Thomé, diretor comercial da Companhia Florestal Monte Dourado S/A; e a Rubens Xavier de Almeida, superintendente comercial da Cenibra – Celulose Nipo Brasileira S/A.

A Celulose - Perspectiva do Brasil Versus Mundo

Ana Maria Vianna

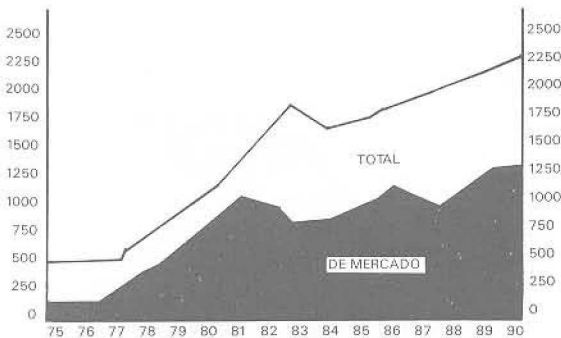
Economista, formada pela Universidade de Brasília, trabalha na Aracruz há 12 anos.

História da Empresa

- 1967 Primeiros plantios de eucalipto
- 1972 Incorporação da Aracruz Celulose
- 1975 Construção da fábrica de celulose
- 1978 Partida da fábrica (setembro)
- 1979 Primeira venda (janeiro)
- 1982 Produção 1.000.000 toneladas/ano
- 1984 Produção 456.000 toneladas/ano
- 1990 Produção 501.000 toneladas/ano
- 1991 Expansão da nova fábrica:
1.025.000 toneladas/ano

O primeiro plantio se deu em 1967 e dois anos após a empresa já visava a escala industrial. A entrada em operação da primeira fábrica, em 1978, marca o início de uma nova fase para a indústria de celulose brasileira.

Em 1987, a Aracruz decide pela expansão da fábrica então existente e investe 1,3 bilhão de dólares para dobrar sua capacidade. O início da operação se deu em março deste ano e deve atingir sua plena capacidade, 1.025 mil toneladas, em 1993.

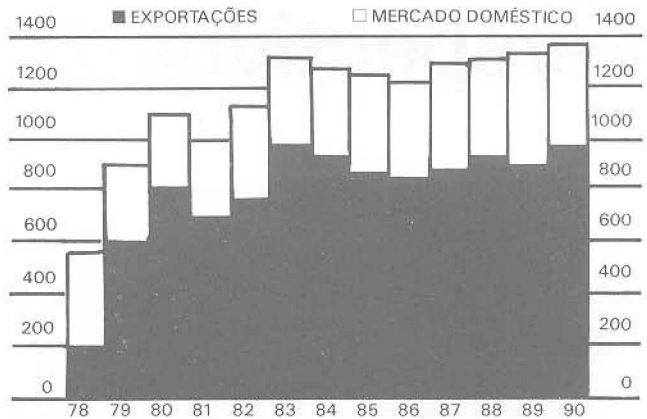


O slide que apresento, agora, mostra nitidamente a mudança de perfil da indústria total e para o mercado, a partir de 1975. Naquela data, produzíamos 218 mil toneladas de celulose fibra curta branqueada de mercado e, através de pesados investimentos na década de 70, o cenário mudou substancialmente quando se observa 1975 e 1980.

Para mencionar apenas os projetos de grande porte, em 1977 a Cenibra entra em operação; em 1978, a Aracruz e, em 1979, a Monte Dourado. Atingimos a década de 80. À maturação destes projetos junta-se o projeto de branqueamento da Riocell e em 1983 a produção brasileira de mercado alcança 1.257 mil toneladas. As empresas participantes da Abecel somadas produziam 85% da produção brasileira de fibra curta branqueada de mercado, naquela data.

A falta de novos investimentos na década passada fez com que a oferta brasileira se mantivesse praticamente estagnada e, no ano que passou, a produção foi de 1.385 mil toneladas, sendo 90% ofertados pelas participantes da Abecel.

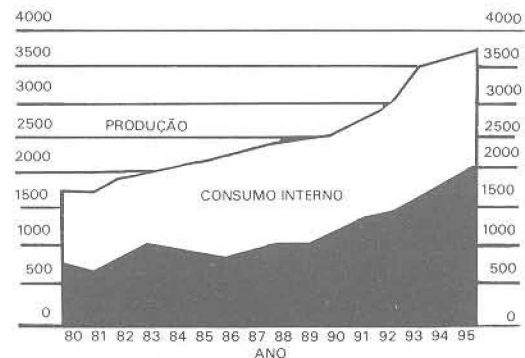
As barras do gráfico mostram o mercado doméstico que, durante os últimos sete anos, passou de 392 mil toneladas, em 1984, para 430 mil toneladas, em 1987,



quando alcançou o limite da sua elasticidade em função do Plano Cruzado. A retração para 400 mil toneladas, em 1990, não deixa de ser preocupante num país onde a população cresce 2,2% ao ano e o consumo da matéria-prima para o papel não apresenta variação significativa durante toda uma década.

Contudo, vale mencionar que o País passou de importador para exportador líquido de celulose, uma vez que, hoje, o Brasil praticamente não importa fibra curta.

Este quadro mostra a evolução das exportações brasileiras no período de 1975 a 1990, quando alcança cerca de 1 milhão de toneladas. Fica clara a recessão mundial em 1981 e 1982, bem como a estagnação da exportação, por falta de oferta adicional, uma vez que nesta década a fibra curta de eucalipto do Brasil, conquistou definitivamente o seu lugar no cenário internacional como fibra nobre, competindo em igualdade de condições com as melhores fibras do mundo.



Porém, com toda uma vocação florestal, o Brasil se impõe ao mundo como a esperança de suprimento de fibra de eucalipto, devido principalmente a alta qualidade e as vantagens comparativas.

O exercício que nós apresentamos, agora, mostra o seguinte cenário até 1995: a produção foi baseada nos projetos anunciados, o consumo interno no PIB e pela diferença chegamos a exportação, desprezando evidentemente a formação de estoques. O gráfico fala por si, mas não custa mencionar que o resultado desta equação é a manutenção da posição de grande exportador.

Até 1995, o Brasil deverá praticamente dobrar o seu volume exportado, passando de cerca de 1 milhão de toneladas, em 1990, para 2 milhões de toneladas em 1995.

Isso se deve às oportunidades que o solo brasileiro apresenta e que eu gostaria de destacar como: clima, alta rotatividade de florestas e a farta disponibilidade de solos, que são, hoje, pontos importantes, uma vez que nossos principais competidores como Portugal e Espanha carecem desta disponibilidade.

Perspectivas de longo prazo Oportunidades

- Demanda crescente pela fibra de eucalipto, com diversificação dos seus usos;
- Retomada dos níveis de atividade da economia mundial;
- Reposição cambial e liberação dos preços internos;
- Ganhos de eficiência com a expansão;
- Competitividade face ao aumento no custo da energia no mercado internacional; e
- Fatores críticos de sucesso - clima/alta rotação de florestas/disponibilidade de solos.

Riscos

- Aumento da carga fiscal (IR, ICMS, Contrib. Social);
- Desaceleração da economia mundial;
- Incerteza quanto ao comportamento clínico dos preços;
- Manutenção da defasagem no câmbio;
- Controle de preços no mercado doméstico; e
- Altos custos dos bens de capital no Brasil.

Entre os riscos, sem sombra de dúvida, o que mais preocupa é o aumento da carga tributária. No mercado internacional o que se nota é a incerteza quanto ao comportamento dos preços.

Antes de falarmos sobre as perspectivas de longo prazo, vale mencionar o assunto em voga, o meio-ambiente, que afeta a indústria principalmente por estarmos numa atividade florestal. A estrutura de investimento mudou porque é preciso fazer face as demandas ambientais. Isto acarreta cerca de 100 milhões de dólares de custos adicionais por fábrica já construída no 1º mundo para se adaptar aos padrões requeridos pela comunidade internacional. Estou mencionando o assunto porque ele já não é mais considerado nem risco, nem oportunidade, mas, sim, um fato real.

Este quadro se refere apenas a celulose de mercado. São perspectivas de médio prazo elaboradas por um comitê internacional. O interessante é a participação percentual da demanda sobre a oferta, que neste caso, está representada pela capacidade de produção. Em 1991, apenas 88% do total ofertado de todas as fibras químicas será demandado. Na fibra curta branqueada de mercado podemos observar um cenário melhor, ou seja, do total ofertado 89% será demandado.

Observando-se o eucalipto, notamos que do total

Cenário Mundial - Oferta x Demanda

Milhões de toneladas

Todas as Fibras Químicas	1990	1991	1992
Oferta	28,8	30,2	32,0
Demanda	25,3	26,4	27,4
Ratio	88%	88%	86%
Fibra Curta Branqueada ao Sulfato	1990	1991	1992
Oferta	10,6	11,5	12,1
Demanda	9,7	10,2	10,7
Ratio	91%	89%	88%
Fibra Curta Branqueada de Eucalipto ao Sulfato	1990	1991	1992
Oferta	3,6	4,0	4,4
Demanda	3,3	3,6	3,9
Ratio	92%	90%	89%

Fontes: IPSC - Abril/91, Roger Wright - Fevereiro/91

ofertado, 90% será demandado. Isto demonstra claramente o eucalipto substituindo outras fibras.

Analisando 1992, verificamos um mercado ainda mais fraco do que o atual. Isto se deve à maturação dos projetos que entraram em operação em 1991, somados aos de 1992. Contudo, como o número de oferta se refere à capacidade de produção, a área industrial deverá praticar "paradas", no intuito de reduzir a oferta e, conseqüentemente, adaptar-se à demanda.

Novos Projetos de Fibra Curta e Longa Branqueada entre 1991 e 1994 - Muído

(Acima de 200.000T)

	Empresa	Capacidade (000T)		
		FLB	FLB/FCB	FCB
1991	Celulosa Arauco y Constitution	350	—	—
	Celpac 9(Simpson)	330	—	—
	Santa Fé	—	—	—
		680	—	230
1992	Alabama Pine up Co.	425	—	—
	Aberta Pacific Forest Industries	—	—	400
1993	Celgar Pulp Co.	240	—	—
	Enso-Gutzeit Oy	—	450	—
	Aussedat-Rey	—	235	—
	P.T. Indah Kiat	—	—	300
		240	685	700
1994	Celbi	—	—	360

Fontes: Aracruz - Changes In Market Pulp Capacities - Maio/91

A seguir estamos listando os projetos de mercado acima de 200 mil toneladas no mundo, excluindo o Brasil. Neste quadro, se todos os projetos anunciados se concretizarem, implicarão num acréscimo de oferta de 3.3 milhões de toneladas entre 1991 e 1994. Vale lembrar, que até 1993, teremos razoável certeza, uma vez que grande parte já se encontra em construção, porém, paira sobre a indústria a questão ambiental, que pode fazer com que os elevados investimentos antipoluentes, inviabilizem projetos em países com altos custos de produção.

Em 1991, observamos três projetos, todos no Chi-

Debate

le. A Santa Fé, única produtora de fibra curta branqueada no País, já entrou em operação no mês de abril e tanto a Arauco quanto a Celpav, tem seu start-up previstos para outubro.

A Alabama River, no sul dos Estados Unidos, deve entrar em operação em julho do próximo ano. Existe ainda uma indefinição sobre a maneira a ser usada, por serem eles possuidores de florestas de fibras longas e curtas.

Temos, em 1993, inúmeros projetos. O destaque se dá para a Indonésia (Indah Kiat), uma vez que este parece ser apenas o primeiro de uma série de quatro grandes projetos que devem se concretizar até o final da década somando 2 milhões de toneladas. Por último, a Celbi, em Portugal, que é ainda considerado um projeto incerto.

O quadro a seguir reforça o que viemos dizendo até então. As projeções de demanda a longo prazo indicam um crescimento por ano para a fibra longa branqueada de 0,9%, a fibra curta branqueada, incluindo o eucalipto, de 1,4%, e o eucalipto apresenta 5,2% ao ano.

Principais Projetos Anunciados de Celulose de Fibra Curta Branqueada no Brasil

Empresa	Início de Operação	Capacidade (000T)
• Aracruz	1991	525
• Bahia Sul	1992	240
• Ceçibra	1994	350
• Simão	1994	160
• Norçell	1995	350
• Riocell	1995	350
• Total		2255

Fonte: Aracruz - Changes In Market Pulp Capacities - maio/91

Este slide apresenta os projetos anunciados no Brasil, que como vocês podem ver, uma vez concretizados, totalizarão 2,3 milhões de toneladas de fibra curta no mercado. Sobre esses, apesar de todas as vantagens comparativas, existe a ameaça dos altos custos dos bens de capital, carência de investimentos externos no País e pesada carga fiscal.

Demanda Mundial - Celulose de Mercado 000T

	1989	1984	Crescimento por ano
FLB	13,4	14,0	0,9%
FCB	10,0	10,7	1,4%
Eucalipto	3,1	4,0	5,2%
Eucalipto / FCB	31%	37%	
FCB / Total	38%	37%	

Fontes: Roger Wright - Fevereiro/91

A principal razão deste crescimento é a diversificação dos usos finais da fibra de eucalipto.

Em 1989, do total das fibras curtas demandadas, 31% eram de fibra de eucalipto. Em 1994, este percentual deverá alcançar 37%.

Debatedor - Talvez um ponto que tenha ficado obscuro é com relação à demanda de celulose de fibra curta que Ana Maria mencionou. As suas projeções afirmam que haverá uma demanda em torno de 5% de crescimento. Gostaria de saber se existe alguma projeção com relação à oferta para que pudéssemos confrontar com essa demanda e quais são suas perspectivas de crescimento?

Ana Maria - A demanda é muito boa, mas não a oferta. A oferta de fibra curta, neste período, aponta que a demanda é de 1,4 e que cresce cerca de 6% ao ano. Por outro lado, mostrei uma demanda de eucalipto crescendo em cerca de 5%, com uma oferta devendo crescer cerca de 7% ao ano. Acontece que essa oferta é baseada na capacidade de produção e uma alternativa para isso é que se produza "paradas". Que não se produza o total da capacidade. Assim, você coloca o mercado em balanço.

Debatedor - Nessas projeções foram levadas em consideração os projetos que já foram iniciados realmente ou aqueles nos quais existem alguma dúvida?

Ana Maria - Não apenas projetos confirmados. Apenas um aparte: quando se fala em parador, é interessante notar que nós, no Brasil, nunca paramos. Nós estamos esperando que os outros parem. Quando a gente fala num crescimento de 0,3%, em 10 anos, na produção de celulose, é só celulose de mercado, porque a celulose total está crescendo muito mais que a de mercado. Isso significa que o consumo de celulose de mercado tem diminuído relativamente ao longo dos anos.

Debatedor - Na década de 70, o Brasil foi um exportador líquido de celulose. Nós passamos a exportadores de celulose, permanecemos constantes durante a década de 80 e a Península Ibérica, na década de 80, produziu mais celulose do que o Brasil. Com base nisso, o que acontecerá na década de 90? Quem vai ser o concorrente do Brasil no mercado mundial?

Ana Maria - A década passada foi realmente dos Ibéricos. Eles ganharam o mercado, principalmente, na Europa e Estados Unidos. A década de 90 não é só do Brasil, mas também do Chile, como produtor de fibra de eucalipto e, ao que parece, com certo sucesso. A diferença básica é a falta de madeira na Península Ibérica. A disponibilidade de solo no Brasil destacou esse eixo para a América Latina. Seremos os grandes produtores no futuro, não só de eucalipto, mas de fibra curta branqueada como um todo.

Debatedor - No quadro de novos projetos, a Indonésia aparece com quatro, com 400 mil toneladas cada um. Acho que o grande concorrente do Brasil no futuro virá do Pacífico. A Indonésia já deu exemplo do que é possível e do que consegue fazer. No passado, eles deram madeira para o Japão, para fazer compensado, hoje, eles são os maiores produtores de madeira compensada do mundo. Destruíram qualquer concorrência e, no caso do eucalipto, estão preparando-se para se-

rem grandes produtores, inclusive, estão arregimentando pessoal no Brasil, especializados em florestas e eucaliptos, para trabalhar lá. Um país que estava com problemas políticos, mas muito capitalizado. Acho que o mercado brasileiro pode ficar comprometido na Ásia pela presença da Indonésia no futuro. Gostaria também de ressaltar que sobre a colocação a respeito do crescimento da celulose total e a estagnação da celulose de mercado, se fizermos uma análise detalhada, ela se deve unicamente pelo mal desempenho da economia. O termômetro do mercado é aquele segmento que tem hoje 400 mil toneladas e ele não cresce basicamente, porque você não tem a economia crescendo. Então, aquela projeção que fiz até 1995, quando você sensibiliza o PIB, é definitivo para o País ser de Primeiro Mundo ou não. Uma população crescente de 2% ao ano e um consumo de matéria-prima para papel que não cresce, fica claro e óbvio a queda da qualidade de vida da população brasileira.

Debatedor - Se você olhar ao redor do mundo, a produção e consumo de celulose aumenta muito mais que a produção de celulose de mercado, em virtude da integração da formação de mercados cativos. Por exemplo, todos os produtores de celulose de mercado escandinavo e da América do Norte estão hoje com grandes fábricas de papel não integradas na Europa, formando mercados cativos, o que nós no Brasil ainda não estamos fazendo.

Debatedor - Sempre houve uma evolução do consumo e o PIB era bastante vago. Agora, há um novo indicador de desenvolvimento e ele, talvez, meça os grandes desvios dos países em desenvolvimento e subdesenvolvidos, diferenciados dos desenvolvidos. Não será este novo fator um diferenciador a ser agora trabalhado, para se concluir em função das populações, pois, coincidentemente, onde se tem um desenvolvimento populacional maior, a renda per capita cai abruptamente e o desenvolvimento, por si, é ilusório? Pediria sobre o tema algumas considerações como economista.

Debatedor - Acho que quando você correlaciona com o crescimento populacional acontece isto. Onde há o maior crescimento populacional, como por exemplo, na América Latina e na África, eles não mostram nenhuma tendência no futuro de aumento de consumo. Segundo os números, esse aumento virá, principalmente, do continente europeu, acelerado pela economia alemã; pela economia, hoje debilitada, do Reino Unido, mas forte e suficiente para reagir; da França, uma economia em excelente situação; e, em segundo lugar, você vê um grande consumo vindo da América do Norte. Definitivamente, não existe correlação com o crescimento populacional. Acho isto lamentável, porque tal afirmação inclui a América Latina. Se você estuda essa região, especificamente, os números são assustadores: em 1985, esse continente consumia 1 milhão e meio de toneladas; de 1985 a 1991, o crescimento vegetativo da população foi cerca 4% e o consumo de celulose caiu de 1 milhão e meio para 1 milhão. Isto é

assustador e acho que está relacionado com o desempenho da economia. Quero destacar a Ásia. Lá, existe um crescimento brutal e na Coréia estão anunciando o aumento de 1 milhão de toneladas na produção de papel, o que passará de 5 para 6 milhões até 1983. Em dois anos, mais 1 milhão de toneladas. A Coréia está crescendo 14% ao ano e o Japão já está fazendo 30 milhões de toneladas de papel, de modo que a demanda continuará vindo da Ásia, para não mencionar o potencial que representa a China, com o consumo per capita de 10k/hab/ano e caso eles passem para 12k/hab/ano, precisarão de mais umas cinco fábricas de celulose... O Brasil mostrou que tem ponto de equilíbrio que os outros não têm, por incrível que possa parecer, os brasileiros estão ganhando menos, mas não estão perdendo como os outros. Isto não significa que se deve vender para o mercado interno a preço baixo. O mercado é que faz o preço e não mais o custo. Estamos acostumados ao custo, quando ele subia o preço ia junto. É necessário se encarar essa verdade: se quisermos ser competitivos, os preços devem ser internacionais, tanto de papel, como de celulose. Os vasos devem ser comunicantes. Não há possibilidade de uma perna ser mais alta e compensar a outra. Não se pode ganhar dinheiro lá fora com sacrifícios internos. Não é essa a realidade.

Debatedor - Poderia se mencionar algo sobre o ICMS na exportação?

Debatedor - No Brasil já é costume exportar-se tributos e não produtos. A celulose, sem considerar essa questão de "semestre", mais parece brincadeira. Se estava dependendo de uma lei complementar, esta foi elaborada, aprovada e assinada. Porém, diz: se for exportado "in natura", produto de origem vegetal, animal, mineral, terá de se pagar; se tiver que sofrer um processo químico, será uma condicionante; para não ser semi-elaborada, uma segunda condicionante, que é o valor agregado, custo etc. E a lista foi feita, não olhando o nome do produto, mas os itens que tinham pauta de exportação, tanto é que a pasta mecânica não é semi-elaborada, porque não tem exportação. Há, porém, o governador pressionando e na inauguração da Aracruz, houve uma ameaça de que se deve cobrar imposto sobre exportação. Hoje, a Riocell exporta 4,2% de seu produto com impostos, o PIS, Finsocial, outros impostos e até o imposto único sobre o cartão, ICMS. Não é usual exportar tributos e somos especialistas nisto. Agora, estamos questionando, nos fóruns estaduais, a repetição da lista, tal qual como era antes da lei e os secretários de finanças estão interessados no assunto. Temos de mexer nos custos, porque o mercado diz o preço, eles não aumentam os impostos e essa é a grande ameaça brasileira para celulose ou para qualquer produto.

Ana Maria - Colocou-se a competitividade em torno de 400 dólares de custo de produção, mas é preciso lembrar também que é necessário enumerar seu capital. Esse custo de capital é um dos maiores inibidores de novos investimentos de capital. No Brasil, a

gente já teve ocasião de ver projetos de celulose que pararam na metade, quando os acionistas fizeram esse tipo de análise. O projeto Somasul, cuja idéia era montar uma fábrica de celulose, depois de analisados esses preços, viram que é muito mais barato comprar celulose. Esse problema do crédito ou do financiamento é monopólio do governo, pois só é feito pelo BNDES. Nossos projetos vão para lá pelo preço de 550 dólares. Se houver um preço diferente eles já não aceitam, porque eles têm os estudos e sabem que precisam de 550. Esse mesmo governo, por outro lado, forma câmaras do congelamento e manda vender a 380. Ele diz o preço, se não é atendido, comenta que o setor não está maduro para responder ao governo. Não precisaria haver esse confronto, que ocorre muitas vezes até na justiça, para se chegar realmente a ter taxas de remuneração. Então, a grande ameaça é o governo ou os órgãos financiadores.

Outra ameaça é o ecomarketing. Somos obrigados a informar aos nossos clientes que a Riocell está distante da Amazônia, a mesma distância que Londres de Moscou, e não dá para trazer madeira da Amazônia para fazer celulose no Rio Grande do Sul. Já recebemos clientes que quiseram saber a qualidade dos efluentes da Riocell e antes de visitar mandaram um questionário. Esse ecomarketing está sendo vendido fácil. E na área portuária, o porto é uma calamidade nacional.

Fica evidente que a associação da Suécia age com extrema agilidade no marketing de seus produtos. Se a gente observar a organização da Associação de Papel e Celulose na Suécia, vamos ver que eles têm escritório comercial em Hong-Kong. Dentro dessa organização, sabemos que outros grandes fabricantes de celulose de eucalipto estão na Península Ibérica e tem forte parcela acionária dos fabricantes suecos. Gostaria de saber da mesa como se analisa o fato de que aqui, quatro grandes produtos não conseguem reduzir produção para manter preços e os suecos conseguiram manter preço bruto e passaram a custar mais do que a celulose de eucalipto, que é melhor e sem maior procura. Não seria pela participação de duas fábricas na Península Ibérica, que eles jogam o preço para baixo e nós acompanhamos?

Debatedor - Esta é uma boa pergunta. Eles realmente sempre foram líderes de comercialização. Os suecos, vendo que o estoque de madeira está diminuindo, voltaram para outras áreas de produtores. Realmente, eles têm uma excelente organização de marketing. Muitas vezes, o governo sueco subsidiou a manutenção de estoques. O caso do Brasil é diferente. Realmente, não precisamos entrar na linha de diminuir, porque se nós tivermos ponto de equilíbrio, a maior produtividade, menor custo, maior o lucro, nós não diremos não. Devemos forçar os outros a pararem. Quem tem ponto de equilíbrio, que fique, quem não tem, caia fora. A questão é realmente de competência, de organização.

Debatedor - Aldo falou sobre a importância do preço, tem de se reduzir custos etc. Não se falou em momento algum sobre pasta de alto rendimento. Isso já

é um fato a nível de mercado mundial. Já tem números acima de duas milhões de toneladas e tem uma lista de mais de 20 projetos no mercado, tanto de fibra longa quanto de fibra curta. Então, porque não se fala nisso no Brasil e porque, assim como anos atrás, não se falava ou era considerado heresia se falar de celulose de eucalipto, porque hoje não se fala em pasta de alto rendimento de eucalipto. Só para fechar, o dr. Aldo falou em ecomarketing. Tudo aquilo que vem de negativo de fora em relação ao papel e a celulose do Brasil. O que a Abicel e/ou a indústria brasileira de celulose tem feito ou pretende fazer para a Eco 92, que seria a grande oportunidade de dar uma resposta a nível imediato e mundial?

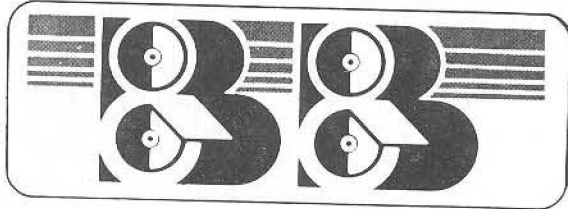
Ana Maria - Foi uma falha. Eu deveria falar da celulose mecânica e esqueci. Você tem razão, ela influencia a demanda e onde você vê a demanda cedendo está incluindo a pasta de alto rendimento.

Debatedor - Durante à Eco 92, estamos fazendo uma força para estarmos presentes lá, de incluirmos um papel, porque a Eco vai ecoar no mundo inteiro. O Brasil é assim: ou não tem nada ou tem de montão. Eco oficial vem com um programa feito de fora. A Eco paralela, no Rio de Janeiro, tem um monte de gente tratando, tem um monte de trabalho a ser feito e todo mundo batendo na mesma tecla, sobre a Amazônia. Vai ter Eco de legislação, ambiental em Belo Horizonte. Eco de Comunicação sobre meio ambiente e tem mais oito Ecos e vai sobrar assunto. A Eco será ótimo consumidor de papel e tomara que eles imprimam bastante. O reflexo desta é a contrapartida da Eco 72, na qual Brasil dizia que quem criou a desacomodias iriam cuidar das economias. Nós estávamos jogando como se nós fossemos os responsáveis. O número de carro que entra no mercado brasileiro é de um milhão, 1 milhão e meio, uma fabriqueta qualquer japonesa faz isso. Nós temos aí que quem está consumindo esses carros são os países ricos e quem está queimando esses combustíveis são eles. A idéia é através de um projeto brasileiro que se taxem os combustíveis sólidos em 1 dólar por barril, para cuidar das florestas ou criação de florestas, para corrigir a temperatura ou o buraco negro do ozônio, ou seja, projetos florestais. Tem um projeto chamado Floram, excelente, mas é um investimento de 20 milhões de dólares, em 20 anos. É difícil você dizer se vai empregar em florestas e meio ambiente, quando o social está muito mais pobre, muito mais necessitado do que o ambiente. Vai justificar para uma família, que está vivendo com 100 dólares por mês, que vamos gastar 1.000 dólares em florestas, para recuperar o ozônio e para estar com uma temperatura tal em 2050. Vai ser difícil. Nós, da Riocell estamos preparando alguma coisa de audio-visual e pedimos que encaixe tal material na palestra na qual for útil, porque inúteis vão ter bastante. Outra linha são as visitas programadas. Vamos trabalhar com as personalidades ilustres, mas que sejam formadores de opinião, no sentido de levá-los a visitar à Riocell, como um exemplo do cuidado com o ambiental.

A segunda palestra versou sobre o tema "Papel: projeção de produção, Oferta e Demanda para os Próximos 10 Anos", dada por Gerson Sidney Jorge Netto, assessor da superintendência da Ripasa S/A Celulose e Papel. O papel de mediador ficou sob a responsabilidade de José Aidar Filho, diretor comercial da Propasa Produtos de Papel S/A, e os debatedores foram Neuvir Colombo Martini, diretor da NND Indústria e Comércio de Artefatos de Papel Ltda.; Plínio Aidar Filho, diretor geral da Fábrica de Papel Santa Therezinha S/A.; Murillo Araújo, diretor de Planejamento da Companhia Melhoramentos de São Paulo; e Jahir de Castro, diretor comercial da Indústria Klabin de Papel e Celulose S/A.

Papel: Projeção de Produção, Oferta e Demanda para os Próximos 10 Anos

Gerson Sidney Jorge Netto



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

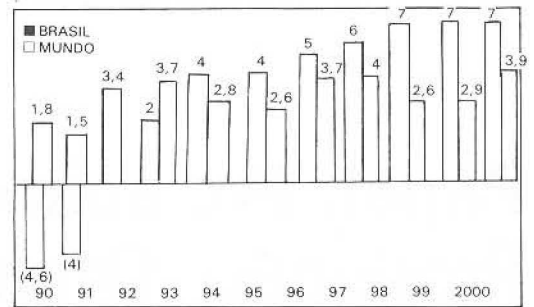
Rua Rio Verde, 469/485 — CEP.: 02934 — Freguesia do Ó — SP
Telefone: 875-4744 — Telex: (011) 26174 ICAB — BR

- 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 almoço

É um prazer, após 13 anos, voltar a falar aos senhores. No 2º Fórum da Anave, em maio de 77, coincidentemente, substituí Roberto Jeha então presidente da ABPO, para falar sobre papel e papelão ondulado. Hoje, Walter Zarzur Derani, por motivos particulares, não pôde comparecer e incumbiu-me de apresentar sua palestra.

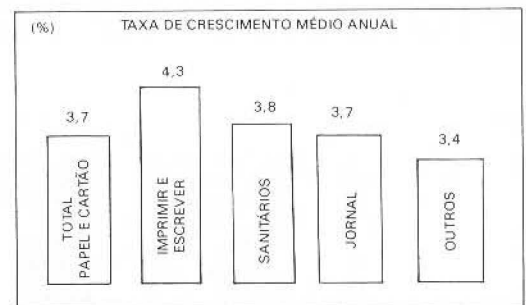
Crescimento econômico

As projeções para o mercado nacional e internacional. Chamo a atenção para o PIB de 91 e ao ano 2.000, quando o crescimento é praticamente o mesmo ao do Brasil. Se compararmos a evolução do PIB nacional e o crescimento econômico mundial, apesar de todas as oscilações, os números são quase que idênticos.

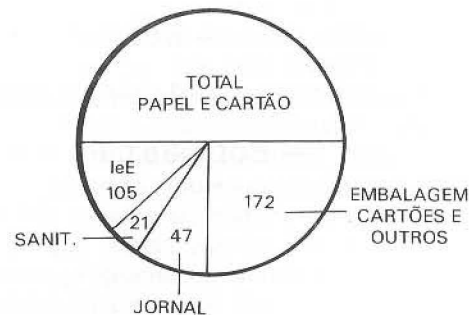
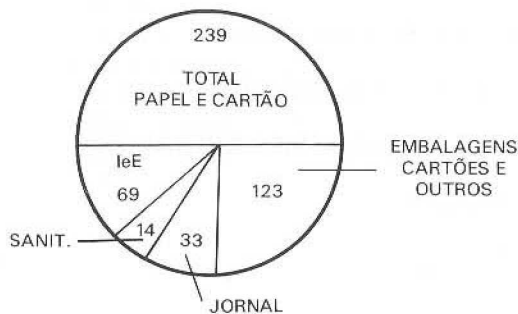


Consumo Mundial

O consumo mundial de papel cartão, somados todos os produtos derivados de celulose, passam de 239 milhões de toneladas para 345 milhões de toneladas, com crescimento de 44.2%.



CONSUMO APARENTE	1990		2000		Δ%	TAXA ANUAL %
	1.000 t	%	1.000 t	%		
PAPEL CARTÃO	239.000	100,0	345.000	100,0	44,2	3,7
IMPRIMIR E ESCRIVER	69.000	28,8	105.000	30,5	52,7	4,3
PAPÉIS SANITÁRIOS	14.000	5,9	21.000	6,0	45,1	3,8
PAPEL JORNAL	33.000	13,6	47.000	13,7	44,3	3,7
OUTROS PAP. E CART.	123.000	51,7	172.000	41,9	39,3	3,4



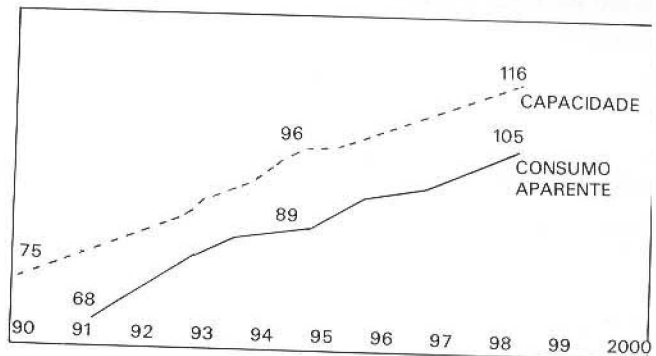
Imprimir e escrever - Mundo Em 1.000.000 de ton.

Crescimento de consumo aparente de 54,4% x 52,6% da capacidade.

O mesmo efeito ocorre com I&E.

Em 90 e 91, o consumo aparente creceu 3,4 e 3,1%, respectivamente, e a capacidade 4,7 e 5,7%, porém, para 92 e 93, o crescimento do consumo é estimulador, de 6,5 e 6,8%, respectivamente, contra 4,4 e 4,5% de crescimento da capacidade.

Ao apresentarmos o quadro da taxa de ocupação estas variações ficarão visíveis.



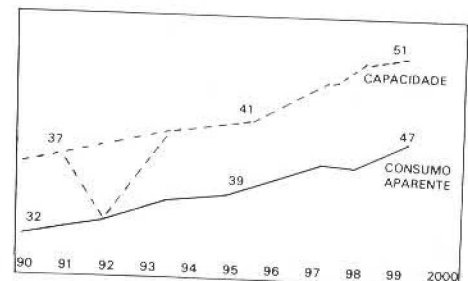
IMPRIMIR E ESCREVER	90	91	92	93	94	95	96	97	98	99	2000
Consumo Aparente 1.000 t	68.813	70.913	75.521	80.624	83.782	86.497	89.330	94.512	97.445	99.914	105.073
Crescimento %	3,4	3,1	6,5	6,8	3,9	3,2	3,3	5,8	3,1	2,5	5,2
Capacidade 1.000 t	75.970	80.265	83.775	87.540	92.310	96.285	99.225	103.245	107.485	111.755	116.265
Crescimento %	4,7	5,7	4,4	4,5	5,4	4,3	3,1	4,1	4,1	4,0	4,0
Taxa de Ocupação %	90,4	88,3	90,1	92,1	90,8	89,8	90,0	91,5	90,6	89,4	90,3

Papel Jornal - Mundo Em 1.000.000 de ton.

Queiram considerar, por favor, em 92, 38 milhões de toneladas e não 34.

Consumo aparente no período 46,9% contra 41,7% da capacidade, que coloca o segmento de papel jornal com a melhor taxa de ocupação no período.

91 é o pior ano, com 88,5% de taxa de ocupação, melhorando, em 92, e mantendo-se estável acima de 91% até o final da década.



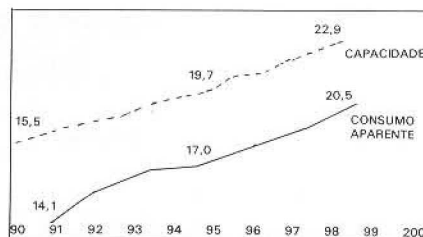
PAPEL JORNAL	90	91	92	93	94	95	96	97	98	99	2000
Consumo Aparente 1.000 t	32.611	33.249	34.948	36.569	37.487	38.233	39.877	41.990	44.120	45.111	47.058
Crescimento %	2,6	2,0	5,1	4,6	2,5	2,0	4,3	5,3	5,1	2,2	4,3
Capacidade 1.000 t	36.046	37.745	34.805	39.575	40.595	41.955	43.533	45.297	48.150	49.732	51.269
Crescimento %	4,6	4,7	2,8	2,0	2,6	3,4	3,8	4,1	6,3	3,3	3,1
Taxa de Ocupação %	92,6	88,5	90,2	92,5	92,4	91,1	91,6	92,7	91,6	90,7	91,8

Papéis sanitários - Mundo Em 1.000.000 de ton.

Crescimento do consumo aparente de 46,4% x 47,7% do crescimento da capacidade.

De 1990 a 1994, o consumo se aproxima mais da

capacidade e, conseqüentemente, com uma taxa de ocupação maior, por volta de 90 e 91%, com um pequeno declínio em 95, que se acentua em 96, recupera em 97 e 98, volta a cair, em 1999 e 2000.



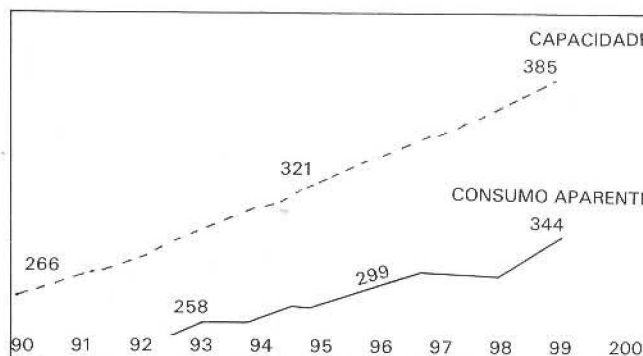
PAPÉIS SANITÁRIOS	90	91	92	93	94	95	96	97	98	99	2000
Consumo Aparente 1.000 t	14.162	14.605	15.274	15.998	16.597	17.016	17.710	18.544	19.190	19.733	20.542
Crescimento %	3,5	3,1	4,6	4,7	3,7	2,5	4,1	4,7	3,5	2,8	4,1
Capacidade 1.000 t	15.527	16.186	16.863	17.511	18.154	18.835	19.794	20.555	21.293	22.094	22.924
Crescimento %	4,2	4,2	4,2	3,8	3,7	3,8	5,1	3,8	3,6	3,8	3,8
Taxa de Ocupação %	91,1	90,2	90,6	91,4	91,4	90,3	89,6	90,3	90,2	89,4	89,7

Papel e cartão - Mundo

Em 1.000.000 de ton.

Crescimento do consumo aparente de 44,5% no período x 44,7% da capacidade, porém, enquanto em 90 e 91, a capacidade cresceu 4,3% a.a., o consumo cresceu apenas 2,5% a.a.

- Em 92 e 93 a situação se inverte - o consumo cresce 5,3% a.a. e a capacidade 3,5% a.a.
- Em 94 e 95 se inverte novamente e a cada 2 anos, até o ano 2000, ocorrem estas inversões.



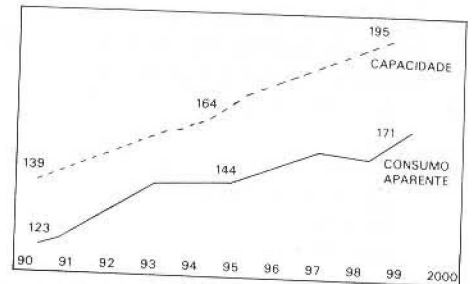
PAPEL E CARTÃO	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Consumo Aparente 1.000 t	238.930	244.931	258.081	271.346	278.918	285.908	299.699	314.745	321.846	328.405	344.509
Crescimento %	2,5	2,5	5,4	5,1	2,8	2,5	4,8	5,0	2,3	2,0	4,9
Capacidade 1.000 t	266.878	278.866	288.943	298.921	310.594	321.790	335.836	347.614	360.108	372.806	385.888
Crescimento %	4,1	4,5	3,6	3,5	3,9	3,6	4,4	3,5	3,6	3,5	3,5
Taxa de Ocupação %	89,7	88,0	89,5	90,9	89,9	88,9	89,3	90,6	89,4	88,1	89,3

Outros papéis e cartões - Mundo

Em 1.000.000 de ton.

- Crescimento do consumo aparente de 39,3% x 40,3% da capacidade.
- O pior ano do consumo aparente foi 1990 com

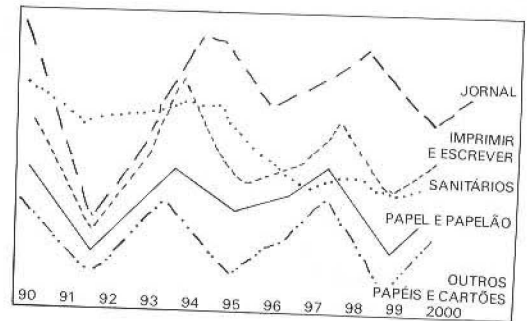
- 1,9% contra um crescimento da capacidade de 3,6%.
- 91 c.a. cresce 2,3% e a capacidade 3,8%.
- Os 3 únicos anos que o consumo cresce a uma taxa maior que a capacidade serão os anos 92, 93 e 96



OUTROS PAPÉIS E CARTÕES	90	91	92	93	94	95	96	97	98	99	2000
Consumo Aparente 1.000 t	123.344	126.163	132.337	138.154	141.052	144.162	151.453	158.535	161.090	163.948	171.835
Crescimento %	1,9	2,3	4,9	4,4	2,1	2,2	5,1	4,7	1,6	1,6	5,0
Capacidade 1.000 t	139.335	144.670	149.500	154.285	159.535	164.715	171.850	177.280	183.180	189.225	195.430
Crescimento %	3,6	3,8	3,3	3,2	3,4	3,2	4,3	3,2	3,3	3,3	3,3
Taxa de Ocupação %	88,8	87,5	88,8	89,8	88,6	87,6	88,2	89,5	88,0	86,5	87,9

Taxa de ocupação - Mundo Em %

Como comentamos anteriormente a taxa de ocupação é cíclica com períodos que variam de 2 a 3 anos. As maiores taxas de ocupação teremos em 1993 e 1997 e a mais baixa em 1991, 95 e 99.



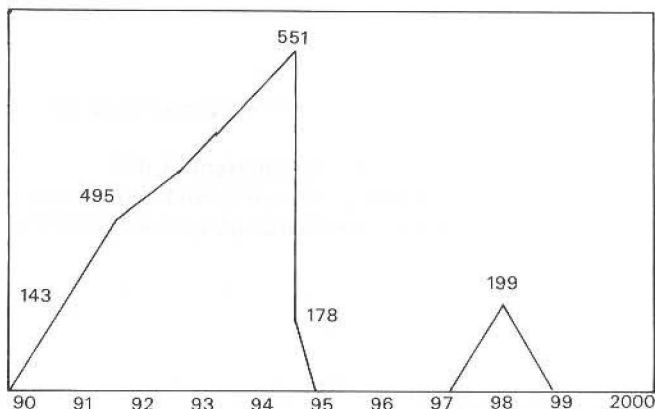
	Papel Papelão	Imprimir e escrever	Sanitários	Jornal	Outros papéis e cartões
90	89.7	90.4	91.1	92.6	88.8
91	88.0	88.3	90.2	88.5	87.5
92	89.5	90.1	90.6	90.2	88.8
93	90.9	92.1	91.4	92.5	89.8
94	89.9	90.8	91.4	92.4	88.6
95	88.9	89.8	90.3	91.1	87.6
96	89.3	90.0	89.6	91.6	88.2
97	90.6	91.5	90.3	92.7	89.5
98	89.4	90.6	90.2	91.6	88.0
99	88.1	89.4	89.4	90.7	86.5
2000	89.3	90.3	89.7	91.8	87.9

Projeção da capacidade adicional - Brasil Em 1.000 t

- Como as projeções são quinzenais, fica difícil uma análise de longo prazo.

- O gráfico nos mostra que o volume adicional da capacidade se concentra nos anos de 92, 93 e 94 sendo que de um total de 2 milhões 131 mil toneladas, a participação é de:

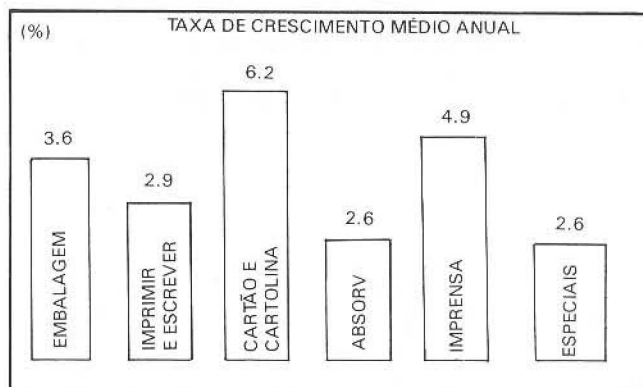
I&E participa com	59%
Especiais	2,3%
Imprensa	15,4%
Cartão e cartolina	13,8%
Absorventes	5,0%
Embalagens	4,5%



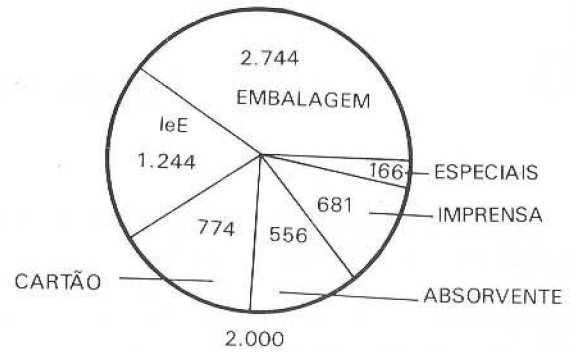
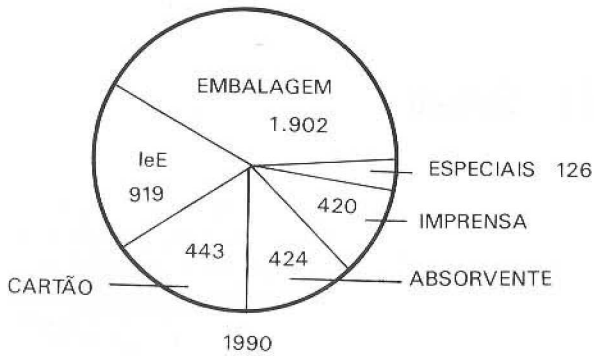
SEGMENTOS	Invest. OSD Milhões	Tom./Ano 1.000 t	91	92	93	94	95	96	97	98	99	2000	% do Total (ton.)
Imprimir e Escrever	900	1.258	130	337	297	202	84	15	0	133	39	21	59,0
Especiais	85	49		2	28	14	5						2,3
Imprensa	420	328			10	223	60	35					15,4
Cartão e Cartolina	261	294		20	70	66	12	6	36	66	12	6	13,8
Absorventes	123	107		11	68	20	8						5,0
Embalagens	102	95	13	21	22	26	9	4					4,5
Total	1.891	2.131	143	391	495	551	178	60	36	199	51	27	100,0

Consumo nacional

TOTAL	45,3
Embalagem	44,2
I & E	35,4
C e C	74,7
Absorv.	31,1
Imp.	59,2
Especiais	31,7



CONSUMO APARENTE	1990		2000		Δ	Taxa Anual %	Mundo Taxa anual
	1.000 t	%	1.000 t	%			
TOTAL	4.234	100	6.153	100	45,3	3,8	3,7
Embalagem	1.902	45,0	2.744	44,6	44,2	3,6	3,4
Imprimir e Escrever	919	21,7	1.244	20,2	35,4	2,9	4,3
Cartão e Cartolina	443	10,5	774	12,6	74,7	6,2	3,4
Absorvente	424	10,0	556	9,0	31,1	2,6	3,8
Imprensa	420	9,9	669	10,9	59,2	4,9	3,7
Especiais	126	2,9	166	2,7	31,7	2,6	3,4



Imprimir e escrever - Brasil Hipótese 1 - Sem desativação/migração Em 1.000 t

Com um aumento de 60% da capacidade instalada atual, nos próximos três anos, com uma demanda interna que só recuperará o volume de 1990 em 94, o segmento de Imprimir e Escrever terá duas alternativas nesta década:

- Exportar o saldo, que representa um incremento de 104% no período, correspondendo a um crescimento de 8,24% ao ano, ou
- Exportar com taxa de crescimento próxima a taxa de crescimento da demanda mundial (5,01 a.a.), quando um excedente de 1/3 da sua capacidade de produção nos anos de 1994 e 95, principalmente.



Novas máquinas de imprimir e escrever no mercado mundial

HANNOVER PAPIER - 100% papel
 Chlorine free

O total geral da capacidade a ser instalada em 1991 de 3 milhões e 800 mil toneladas é 2 vezes e meia a produção nacional.

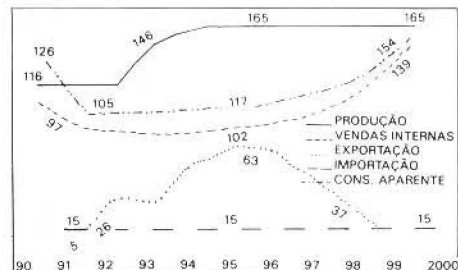
A participação do Brasil representa 20% do total.

Fábrica	t/ano	Início	País
BOISE CASCADE	260,000	Dez/90	U.S.A.
WILLAMETE	255,000	Dez/90	U.S.A.
UNION CAMP	300,000	Out/91	U.S.A.
GEORGIA PACIFIC (Nfkoosa)	240,000	Jul/91	U.S.A.
RILISA	170,000	Jan/91	BRASIL
CELPVAV	140,000	Jun/91	BRASIL
CELPVAV	140,000	Nov/91	BRASIL
BAHIA SUL	230,000	Nov/01	BRASIL
RUZOMBEROK	160,000	Mar/91	TCHEC.
SOPORCEL	220,000	Jun/91	PORTUGAL
NORDLAND	325,000	Jun/91	ALEMANHA
HANNOVER PAPIER	160,000	Jun/91	ALEMANHA
INDAH KIAT	175,000	Jan/91	INDONÉSIA
KERTAS KIMIA	200,000	Aug/91	MALÁSIA
CHENG LOONG	70,000	Fev/91	TAIWAN
DONGHIN PAPER	50,000	Mar/91	KOREA
SHINMOORIN	70,000	Out/91	KOREA
CHONJO PAPER	150,000	Out/91	KOREA
VEITSULOTO	250,000	Out/91	FINLÂNDIA
ACIPAP	240,000	Set/91	FRANÇA
TOTAL GERAL	3,805,000		

Papéis especiais (SM) - Brasil Em 1.000 t

Segmento praticamente estagnado, com intenções de investimentos de difícil viabilização.

O aumento da sua capacidade de produção se dará mais em função da migração de máquinas pequenas do segmento de imprimir e escrever do que ganhos de produtividade ou novos investimentos.

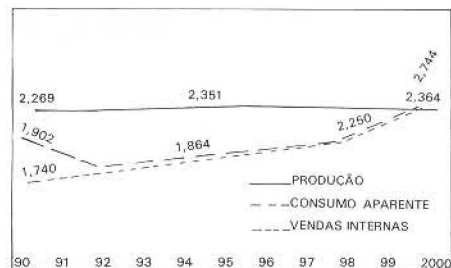


Aumento da Capacidade	-	-	2	28	14	5	-	-	-	-	-
PAPÉIS ESPECIAIS	90	91	92	93	94	95	96	97	98	99	2000
• Produção	116	116	118	146	160	165	165	165	165	165	165
• Vendas Internas	97	90	90	92	97	102	109	117	128	139	151
• Exportação	5	26	28	54	63	63	56	48	37	26	14
• Importação	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15
• Consumo Aparente	126	105	105	107	112	117	124	132	143	154	166
• Consumo Per capita	0,84	0,69	0,67	0,67	0,69	0,70	0,73	0,76	0,81	0,85	0,90

Papel para embalagem - Brasil Em 1.000 t

Exportação - se mantém nos níveis atuais até 95, com queda em 96 e 97 e importação a partir de 1998.

Em função de não termos nenhuma informação de projetos de investimentos de capacidade adicional fica difícil qualquer análise mais profunda.



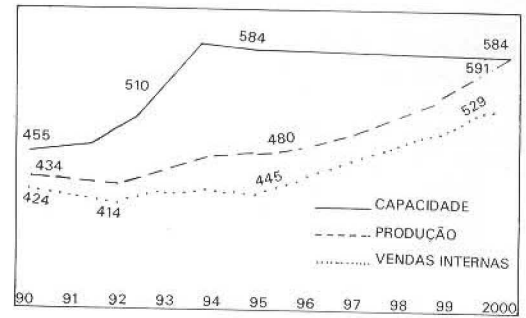
Aumento da Capacidade	-	13	21	22	26	9	4	-	-	-	-
PAPÉIS PARA EMBALAGEM	90	91	92	93	94	95	96	97	98	99	2000
• Produção	2.269	2.282	2.303	2.325	2.351	2.360	2.364	2.364	2.364	2.364	2.364
• Vendas Internas	1.740	1.826	1.826	1.864	1.940	2.020	2.121	2.250	2.364	2.364	2.364
• Exportação	375	456	477	461	411	340	243	114	-	-	-
• Importação	8	-	-	-	-	-	-	-	15	200	380
• Consumo Aparente	1.902	1.826	1.826	1.864	1.940	2.020	2.121	2.250	2.379	2.564	2.744
• Consumo Per capita	12,63	11,88	11,63	11,65	11,86	12,09	12,44	12,92	13,38	14,12	14,81

Papéis absorventes - Brasil Em 1.000 t

Com aumentos de capacidade previstos para 1993 e 94 de 68 mil tons/ano e 20 mil ton/ano, respectivamente, o setor se mantém estável quanto a capacida-

de e vendas internas.

Quanto às exportações para absorver o excedente chegariam a um máximo de 35 mil ton/ano.



Aumento da Capacidade	-	-	11	68	20	8	-	-	-	-	-
PAPÉIS ABSORVENTES	90	91	92	93	94	95	96	97	98	99	2000
• Capacidade	455	473	510	579	584	584	584	584	584	584	584
• Produção	434	426	448	459	465	480	496	515	537	563	591
• Vendas Internas	424	414	421	429	432	445	461	480	502	528	556
• Exportação	10	12	27	30	33	35	35	35	35	35	35
• Importação	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
• Consumo Aparente	424	414	421	429	432	445	461	480	502	528	556
• Consumo Per capita	2,83	2,70	2,70	2,68	2,65	2,66	2,71	2,76	2,84	2,92	3,00

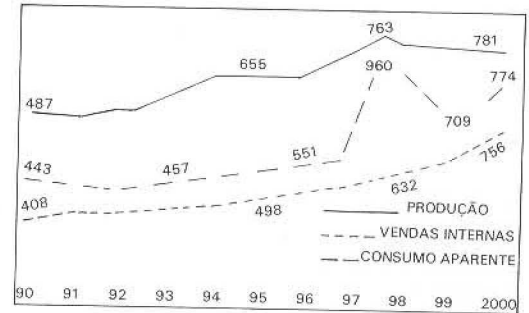
IKPC 60.000 tons/ano

Sta. Therezinha 40.000 ton/ano

Cartões e cartolinas - Brasil

Em 1.000 t

- 93, 94 e 98 são os anos de grande aumento na capacidade de produção.
- Se considerarmos as vendas internas, conforme projeção e aumento da capacidade, segundo as intenções em 1993, o segmento terá de exportar três vezes mais do que exporta atualmente.

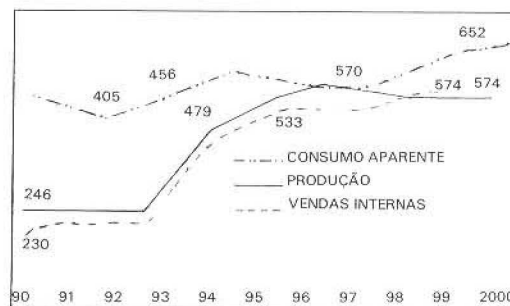


Aumento da Capacidade	-	-	20	70	66	12	6	36	66	12	6
CARTÕES E CARTOLINAS	90	91	92	93	94	95	96	97	98	99	2000
• Produção	487	487	507	577	643	655	661	697	763	775	781
• Vendas Internas	408	415	423	441	469	498	534	579	632	691	756
• Exportação	59	72	84	136	174	157	127	118	131	84	25
• Importação	15	15	16	16	17	17	17	17	18	18	18
• Consumo Aparente	443	430	439	457	486	515	551	596	650	709	774
• Consumo Per capita	2,94	2,80	2,80	2,85	2,96	3,00	3,23	3,42	3,66	3,91	4,18

Papel imprensa - Brasil

Em 1.000 t

- Segundo as projeções até 1994, não teremos nenhuma capacidade adicional e estaremos importando ao redor de 242 mil ton/ano.
- A partir de 1994, com uma capacidade adicional de 220.000 ton/ano deixamos de importar até 1998, quando, se não houver nenhum acréscimo na capacidade instalada, passamos a importar novamente.

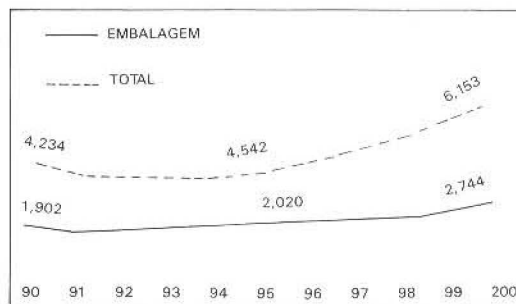


Aumento da Capacidade	-	-	-	10	223	60	35	-	-	-	-
PAPEL IMPRENSA	90	91	92	93	94	95	96	97	98	99	2000
• Produção	246	246	246	256	479	539	574	574	574	574	574
• Vendas Internas	230	242	242	242	479	533	550	570	574	574	574
• Exportação	17	8	9	9	-	6	24	4	-	-	-
• Importação	191	167	219	232	24	-	-	-	18	78	95
• Consumo Aparente	420	405	456	499	503	533	550	570	592	652	669
• Consumo Per capita											

Consumo aparente - Brasil Em 1.000 t

No total do consumo aparente, tomando-se como base o ano de 1990, teremos: queda nos anos de 91, 92 e 93, só se recuperando em 1994.

O crescimento total de 1990 a 2000 é de 45% sendo:
de 90 a 95, de 7,27%
de 95 a 2.000, de 35,46%



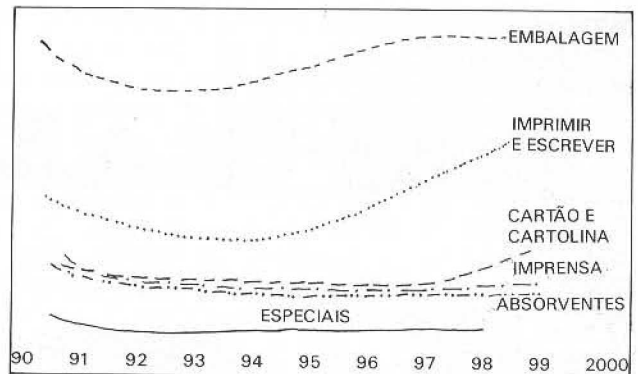
CONSUMO APARENTE (1.000 t)	90	91	92	93	94	95	96	97	98	99	2000
Embalagens	1.902	1.826	1.826	1.864	1.940	2.020	2.121	2.250	2.379	2.564	2.744
Imprimir e Escrever	919	827	827	844	877	912	958	1.016	1.087	1.163	1.244
Cartão e Cartolina	443	430	439	457	486	515	551	596	650	709	774
Absorvente	424	414	421	429	432	445	461	480	502	528	556
Imprensa	420	405	456	479	503	533	550	570	592	652	669
Especiais	126	105	105	107	112	117	124	132	143	154	166
TOTAL	4.234	4.007	4.074	4.180	4.350	4.542	4.765	5.044	5.353	5.770	6.153

Consumo per capita - Brasil Kg

No período, com um crescimento da população da ordem de 23%, o setor de embalagem cresce 17%, Im-

primir e escrever 10%, cartões e cartolinas 42%, absorventes 6%, imprensa 30%, especiais 7%, sendo que o crescimento total do setor de 18%, em 10 anos, representa um aumento de consumo per capita no período de apenas 5 quilos.

Novamente, nós utilizamos o ano de 90 como base (28,2 quilos). Este consumo per capita só recuperaremos em 1996.



	População (milhões hab.)	Embalagem	Imprimir e escrever	Cartão e cartolina	Absorventes	Imprensa	Especiais	Total
90	150	12.63	6.12	2.94	2.83	2.80	0.84	28.2
91	153	11.88	5.40	2.80	2.70	2.65	0.69	26.2
92	156	11.63	5.30	2.80	2.70	2.92	0.67	26.1
93	160	11.65	5.27	2.85	2.68	2.99	0.67	26.1
94	163	11.86	5.38	2.96	2.65	3.08	0.69	26.7
95	167	12.09	5.46	3.00	2.66	3.19	0.70	27.2
96	170	12.44	5.63	3.23	2.71	3.23	0.73	28.0
97	174	12.92	5.84	3.42	2.76	3.28	0.76	24.0
98	177	13.38	6.14	3.66	2.84	3.34	0.81	30.2
99	181	14.12	6.42	3.91	2.92	3.60	0.85	31.8
2000	185	14.81	6.72	4.18	3.00	3.62	0.90	33.2

Debate

A respeito da queda prevista sobre sanitários, entre 91 e 98, tendo uma repercussão a partir de 99, qual foi o fator que fez com que nós tivéssemos esse cenário?

Gerson Neto — O consumo aparente cresce numa proporção menor que o aumento da população nesse período. A evolução da população começa com 150 milhões de dólares e, praticamente, cresce 3% até o final do século. Como a população cresceu mais que o consumo aparente, cai o consumo per capita.

Jahir de Castro — Para papel de imprensa, você citou que, em 94, teremos um acréscimo de 200 mil toneladas. Poderia dizer quais seriam esses produtores?

Gerson Netto — De todos os segmentos que nós apresentamos, a Klabin com uma participação nesse incremento e a Pisa, que possuem intenção de investimento. Mas tudo depende da situação econômica do País. O único produto que importa o suficiente para entrar com toda essa capacidade e não ter problema com relação a excedente de exportação é o papel imprensa. Com relação a oferta e a demanda é o melhor de todos os papéis.

Jahir de Castro — O papel de imprensa no mundo é uma *comoditie*. É consumo obrigatório em qualquer país democrático e até nos não democráticos. Por isso que, durante anos e anos, ninguém quis investir em papel imprensa no País, exatamente devido às

limitações que a Constituição Federal, inclusive a de 88 faz. Hoje, com o Brasil consumindo 440/450 mil toneladas, nós só temos duas fábricas que estão produzindo na faixa de 200 mil toneladas de papel de imprensa e 100 mil toneladas de papéis para imprimir e escrever à base de pasta mecânica para competir com fibra curta. Se tivéssemos uma liberdade constante de praticar os preços internacionais que o mercado determina, então poderíamos pensar em investir neste segmento, que é realmente necessário para uma auto-suficiência brasileira de papel de imprensa.

Você que trabalha numa fábrica integrada que produz celulose e papel, como encara a entrada de papéis fabricados a partir de pasta de alto rendimento que vão competir nesse mesmo segmento?

Gerson Netto — Eu acho que alguns segmentos vão absorver esses novos papéis. Nem todos terão essas condições, pois isso depende até da qualidade desses papéis. Alguns equipamentos podem ser utilizados e outros não! Alguns segmentos, como o cadernoiro poderia até, num primeiro momento, ter condições, mas outros, em função de equipamentos de alta velocidade, precisariam esperar um pouco mais. Eu não tenho idéia se a tendência e o custo de pasta de alto rendimento seria muito mais barato que celulose. Alguns estudos mostram que pode sair até mais caro, dependendo do tipo de pasta de alto rendimento.

Plínio Aidar — O mercado realmente vem sofrendo nos últimos anos com relação a papéis especiais.



Integrantes da mesa da segunda palestra apresentada no 16º Fórum.

Atualmente, a produção de 116 mil toneladas é praticamente destinada ao mercado interno, chegando não mais a 10 ou 15% para exportação, baseada nos dados apresentados aqui. Nós teríamos, no final da década, uma produção de cerca de 340 mil toneladas, sendo que, por volta de 50 mil/ton. de projetos de papéis especiais, e cerca de 170 mil/ton. que estariam migrando do segmento de imprimir e escrever para papéis especiais. Os projetos específicos para papéis especiais, praticamente, são projetos que não passam de intenção. 170 mil/ton. estariam migrando do segmento de imprimir e escrever e eu, honestamente, vejo isso com algumas dificuldades, apesar da característica do País, do porte dos equipamentos que hoje temos para o segmento de imprimir e escrever. O mercado de papéis especiais tem características próprias e é bastante segmentado, mercados que muitas vezes não supera 500 à 1000 ton/ano. Hoje, nós temos equipamentos produzindo mais de 20 tipos de produtos, com trocas permanentes de fabricação. O mercado brasileiro exige muita flexibilidade e eu não sei até que ponto valeria a pena transformar, investir dinheiro nesses equipamentos, praticamente já depreciados e de concepção antiga, para produção de papéis especiais. Hoje o segmento tem uma característica voltada praticamente para o mercado interno. E ele exporta cerca de 10 ou 15%. Essa "incerteza de números" deve-se ao fato de não dispormos de dados, porque sempre somos caracterizados como "outros". Isso realmente dificulta qualquer análise. Eu diria que hoje o segmento não exporta mais de 15 a 20 mil ton./ano e dentro dessa projeção, no final da década, teremos de exportar 150 mil/ton. ou seja 50% da produção.

Debatedor — Considero que 150 mil/ton. é uma aberração. Você exportar hoje em torno de 10/15 mil/ton. e, no prazo de nove anos, multiplicar essa quantidade por 10 é quase que impossível. Até porque, estes são papéis especiais que eu prefiro denominar como diferenciador, são feitos em máquinas tecnologicamente falando, de primeira ponta. Normalmente, quando os produtores de papéis especiais têm uma máqui-

na daquele tipo de papel, ele praticamente abastece o mundo. Não existe nenhum segmento que absorveria toda produção de uma máquina nova. Então, quando eles entram com um papel especial, vêm para ser competitivos. Se nós considerássemos especiais os papéis tipo base para silicone, glassine, até teríamos condições. Se fizessemos isso bem feito numa máquina com escalas para isso, poderíamos até conseguir. Mas mesmo assim, não acredito que chegaríamos a 150 mil toneladas. Realmente, é um número que eu não acredito muito não!

Neuvir Martini — Gerson, você falou em regras claras e é isso que falta para o Brasil. Elas têm de existir para o lado do produtor, do convertedor e consumidor... Nestes fóruns temos discutido muitas vezes, que só se fala em exportação, custo, PIB caindo, subindo, e ninguém senta para dar a mão. Temos uma capacidade instalada maravilhosa e poderíamos aumentar o valor agregado, o nosso PIB, convertendo o papel aqui e mandando para lá convertido. Quando o preço tá baixo lá, vamos subir aqui para contrabalançar... Quando você fala, "precisamos aumentar o PIB, ele está negativo"... é valor agregado, é a fábrica colaborando com o convertedor fazendo preço internacional para nós podermos competir. Temos máquinas, equipamentos velozes. Hoje, o Brasil tem uma capacidade instalada espetacular, totalmente ociosa. Poderíamos estar mexendo com esse PIB aí. Eu quero sua opinião sobre esse valor agregado.

Gerson Netto — Meu pai me contava uma história quando eu era pequeno. Tinha o dono do cavalo que ia concorrer a um grande prêmio. Aí ele chamou o jockey e disse - olha, é barbada. Na hora que o cavalo largar você solta a rédea e não dá nenhuma chicotada. Depois de 300 metros, você puxa meia rédea e da três chicotadas. Quando chegar perto do final, você puxa a rédea toda e dá cinco chicotadas. É barbada, ganhamos a corrida. No que o jockey retrucou: Para mim você já explicou, agora explica para o cavalo. Você tem que contar para quem é responsável pela coisa.

Observei que você usou um PIB pra 91 de -4 e 0 em 92. Acho até que seu número é bastante realista e difere muito do meu. Qual é a fonte?

Gerson Netto — Esse trabalho foi embasado nas projeções do mercado nacional. Esse PIB já tem algum tempo e essas considerações são de um trabalho que começou no fim do governo Sarney. A realidade do Brasil é um pouco melhor.

Francisco Gomes — A respeito de papéis à base de pasta de alto rendimento. A Inpacel pretende produzir papéis como a Pisa. Esses papéis, a nível de Europa Ocidental, têm um perfil de consumo, seja o revestido ou o não, da ordem de 50% dentro da categoria dos papéis para imprimir/escrever. E nos Estados Unidos a nível de 38%. Aqui no Brasil, considerando aqueles papéis, não chega a 11%. Deve ser levado em conta o projeto Inpacel nas projeções de papel imprimir/escrever?

Gerson Netto — Na projeção de capacidade do mercado nacional tem a Inpacel e tem uma parte da Pisa, que direciona a maior parte da sua produção para imprensa, dentro do projeto: 80 mil toneladas para imprimir/escrever e 220 mil para papel imprensa. Na projeção de papel imprimir/escrever do Brasil nós colocamos Inpacel inteira e 80 mil de Pisa.

Fernando Manrique — *Como você vê o futuro das fábricas não integradas do País, levando-se em conta que temos um parque industrial muito heterogêneo. Ao mesmo tempo que possuímos equipamentos de última geração, temos máquinas pequenas, antigas... O País é paupérrimo, não tem mercado para papel especial. E fábricas não integradas que não vão ter competitividade com essas máquinas novas?*

Gerson Netto — Vejo que algumas máquinas vão ter de ser desativadas ou ter um destino de mercado diferente, aonde ela consiga ser competitiva. A respeito das máquinas não integradas, eu acho que existem, não com relação à mercado, mas sim com relação à matéria-prima, alternativas de competitividade. Não estou fazendo aqui o apocalipse das máquinas pequenas. Quando se coloca essa migração, essa desativação, na linha de imprimir/escrever está-se simplesmente colocando número, o que não quer dizer que essas máquinas vão ser fechadas ou que os produtores integrados não vão existir mais. Muito pelo contrário. Estamos colocando números que têm de ser estudados para se conseguir que estas máquinas não fechem. Encontrar caminhos para as matérias-primas como diminuição de custo, ou em valor agregado ao seu produto em mercados diferenciados. Todo esse trabalho que foi feito, especialmente as curvas de demanda são baseadas no PIB. As curvas de oferta são em função da capacidade do mercado.

César — *Todo estudo na verdade é um simples exercício matemático, porque diz respeito à curva de demanda. Sendo o PIB assumido assim, aparentemente, receberam uma informação que o PIB ia ser tal e a partir dessa informação vocês fizeram todo esse exercício. Será que não existe uma certa ingenuidade em fazer todo esse exercício numa curva que não foi nem questionada? A curva caiu do céu e vocês fizeram o exercício? Vocês acham incrível crescer 7% no final da década? O Brasil cresceu historicamente de 1945 até 1970, 7% ao ano. Apesar de endividar-se na década de 70 para poder crescer. 80 foi uma década estagnada, o PIB médio foi 2,4. O que leva vocês a supor que o PIB vai crescer no final dessa década 7% ao ano? Será que não é uma certa euforia até ingênuas?*

Gerson Netto — É difícil, você tem razão. Qualquer número de projeção no Brasil é questionável. Você vai discutir com o pessoal do Ministério da Economia, ou com quem for, durante 10 anos. Depende do enfoque que cada um dê, daquilo que ele queira que aconteça, do que se imagina que vai acontecer. Tem números dentro dessa curva e também momentos de pico. Em um ano o PIB é positivo de 8. Uma projeção para o ano seguinte é feita em base de cinco para ser realis-

ta, aí ele é três negativo e aí de repente o próprio PIB não oscila tanto, mas os seus componentes, como agricultura, serviços ou indústria, têm uma variação muito grande, às vezes muito mais que o PIB que oscila entre 1 a 3%. Quando esse trabalho foi feito na associação, já existia um estudo anterior de todo levantamento histórico, um trabalho de regressão linear, de correlação entre o número do PIB e o número daquele segmento. Encontrou-se uma fórmula, por exemplo, para cada um dos pontos do PIB. O papel de imprimir/escrever representaria 1.2 ou 1.3. Tanto a menor como a maior, foi usada para correlação. Quanto ao PIB, eu acho muito difícil você partir de um PIB negativo 4.6, em 90. Quando nós começamos o trabalho PIB de -4 era otimista, em 92 ficou de se zerar o PIB, dentro desse estudo. Eu acho que qualquer projeção, em nível de mercado nacional, em que se pense em mais de 12 ou 13 meses é difícil.

Então não seria razoável fazer um PIB otimista ou pessimista ou este seria mais provável ou já é otimista?

Gerson Netto — Eu passaria o dia inteiro apresentando transparências aqui. Eu acho que a sensibilidade de toda a projeção é muito grande em função disso. Você varia dois pontos de PIB, essas curvas não têm nada a ver com a outra.

Marcelo Pilar — Com relação ao PIB, a explicação foi suficiente. Existem vários fatores anteriores que nos levaram usar esses números e estarão sendo modificados freqüentemente. Mas, o que eu queria dizer, é que até nós começarmos esse trabalho, as projeções de produção ficaram limitadas a somar as informações dadas pela imprensa ou o que os fabricantes relataram à Anave. A partir da formação do GT, estamos inovando. Perguntamos, para quem tem de vender, o que ele acha. Então, além das projeções frias e tentativas objetivas existem muitas informações subjetivas de quem está por dentro do mercado e vivendo a realidade. A Unicamp está desenvolvendo, através de dois monitorados do departamento de Química, uma tese sobre a projeção da indústria de papel e celulose no Brasil. Então, vamos ter três visões da mesma preocupação que até então não existia. Qualquer coisa que se dissesse, a gente ia procurar no passado e o que a FAU? Freqüentemente, a FAU repetia os números que nós tínhamos armado para ela, mas dava um cunho de veracidade, quer dizer, não acreditava nos próprios números. Hoje, nós estamos discutindo, livres para pensar e debater. É preferível esse enfoque com todas as dúvidas que se possa ter.

Sérgio Vaz — *Nesse consumo que você considerou, é muito mais válido para um passado recente, para 90. Além disso, é o que foi produzido ou o consumido?*

Gerson Netto — Ele é consumo mesmo. Os números que nós temos da Anave, eles trabalham com o consumo daquele ano, é faturamento. Então, entra estoques. Você termina o ano com a quantidade do estoque e fatura no ano seguinte, ele passa essas vendas para o mercado interno no ano seguinte. Vendas

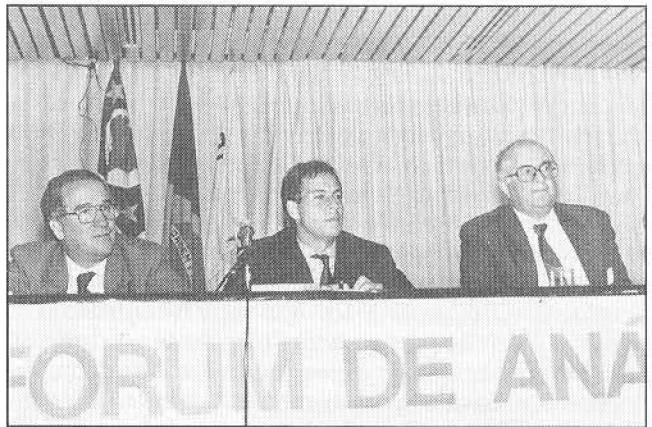
no mercado interno é faturamento.

Debatedor — Você citou que, mesmo na melhor situação em que vai haver uma menor migração no setor de imprimir/escrever, por exemplo o de investimento, nós vamos ter um excedente de exportação. Como a Ripasa e Suzano estão investindo pesadamente no setor, eu colocaria o seguinte: ao invés de se preocupar com esse excedente que nós vamos ter em exportação, e que, provavelmente, nós vamos colocar lá fora, precisamos nos preocupar com preço. Uma vez que há gap desfavorável entre oferta e demanda — desfavorável para nós produtores — quando vai ser a pior fase, quando vai ser o ponto crítico? E, ao longo do tempo, quando dará recuperação?

Gerson Netto — É muito difícil prever quando. Nós tínhamos comentado que, em 94, mesmo que as exportações crescendo à taxas normais de 5% ao ano, que correspondia mais ou menos ao crescimento da demanda mundial, nós teríamos um excedente sem migração e com migração. Sem migração era 750 mil toneladas e com migração de 450 mil toneladas e seria 94 o ano mais crítico. O que vai ser feito a nível de preço é muito difícil. O que a gente pode comentar é que a oferta brasileira, de papel imprimir/escrever no mercado mundial, não deve representar nem 1%, hoje. Eu acredito que, com esse excedente tão grande de oferta, o pessoal vai ter que sentar e fazer um trabalho muito bem feito, para não comprometer a exportação. Mas o caminho é a exportação, não tem outra saída. Esse excedente, em 94, é 1/3 da produção, 1/3 é mercado interno, 1/3 é mercado externo e 1/3 é excedente.



O palestrista Gerson Sidnei Netto motivou um amplo debate.



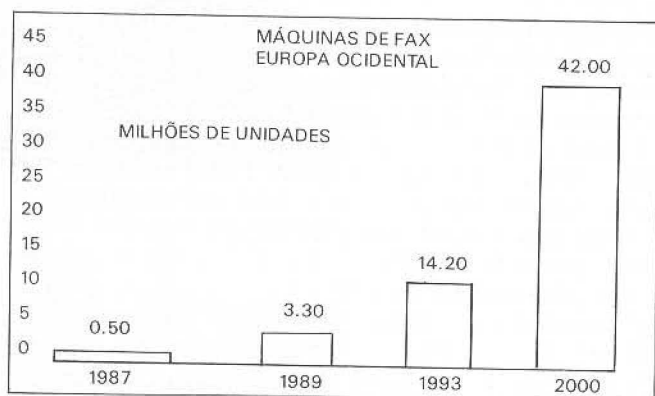
Neuvir Martini, Plínio Aidar Filho e José Aidar Filho.

A última palestra do primeiro dia do Fórum foi das mais concorridas, com a apresentação do tema "Uso da Informática na Indústria de Papel", dada por Alejandro Padron, especialista em Indústria da IBM, e Jeffery Heich, professor da Escola de Química da Universidade da Geórgia (EUA). A mediação coube a Carlos Gallo Netto, diretor de Operação da Celpav, e os debatedores foram Paulo Standerski, gerente de Marketing da Cia. Suzano de Papel e Celulose, e Antonio Faiad, diretor da Interpel Comércio e Representações.

USO DA INFORMÁTICA NA INDÚSTRIA DE PAPEL

Alejandro Padron e Jeffery Hsieh

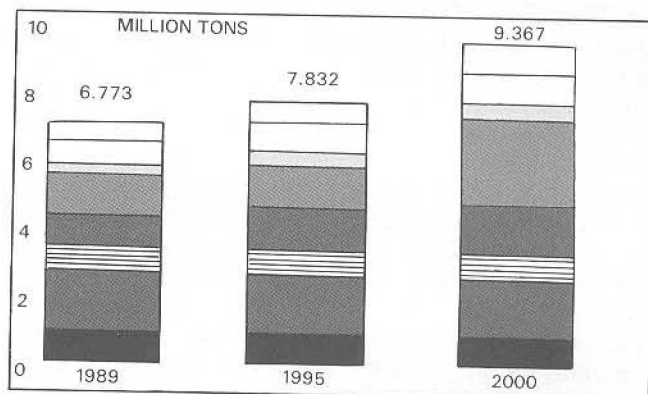
A informática, na verdade, estava afetando a indústria de papel em duas vertentes diferentes. Em uma ponta, ela está tentando reduzir o papel ao automatizar o escritório, e toda a parte de comunicação. Na verdade, nós temos outra tendência exatamente oposta que vai aumentar o consumo de papel. É a difusão do uso de PCs (computadores pessoais), fax, toda uma série de sistemas eletrônicos que vão deixar de ser utilizados em grandes empresas para passar ao uso pessoal. Vão ser vendidos em supermercados. Isso vai acarretar um crescimento de papel numa área que, no mercado, é inexistente hoje. Vai se expandir conforme o custo e a tecnologia melhorar.



Essa figura mostra a evolução do uso de facsímile na Europa Ocidental. A previsão de 89 de 3 milhões vai pular para 40 e poucos milhões daqui a 9 anos. Os fax estão reduzindo seus custos e com a tecnologia, hoje, a tendência é, quem tem um PC, vai ter um aditivo, o fax. Quer dizer, você vai ter um telefone, um PC e um fax embutido num único aparelho, a um preço muito econômico, de forma que a grande massa de pessoas no mercado americano, europeu, possa ter acesso a isso.



Atualmente, em 1990, em nível mundial, existem 66 milhões de PCs. Apesar da recessão no mercado americano atual, esse primeiro quartil acabou de fechar com 17% de aumento de venda de PCs. A estimativa que nós temos no mercado de PCs, em nível mundial, é chegar a 250 milhões de PCs. São duas coisas importantes: a tecnologia está evoluindo e com isso o preço está baixando. Hoje, se compra impressora a laser para uso pessoal, abaixo de 900 dólares. Uma impressora de qualidade abaixo de 150 dólares. O que implica que os PCs vão vir acoplados a impressoras. Então, vai haver uma demanda maior de impressoras num mercado totalmente inexplorado hoje. Quer dizer, está pulando de 60 milhões para 250 milhões, isso a nível mundial. Se você considerar o mercado americano, nas grandes empresas, 70% delas são consideradas hoje bem atendidas, em nível de PCs de uso nesse mercado apenas 35% são atendidas. E apenas 27% das residências nos EUA tem PC. O objetivo hoje é que toda casa tenha um e que passe a ser tão comum quanto uma TV, o videocassette, porque vai ser muito mais fácil usar, muito mais barato e vai virar uma mercadoria que você vai comprar no mercado. Isso vai abrir um mercado mundial enorme, evidentemente, de consumo de papel para área toda de formulários, de papéis e folhas soltas.



Esse dado se refere a Europa Ocidental, uma previsão de crescimento, tanto na área de formulários contínuos como a de papéis para cópia. O que está acontecendo, que nós estamos sentindo, independente das grandes empresas passarem a ter os escritórios automatizados sem papel, é a tendência dos correios eletrônicos e da ligação de funcionários e chefia via sistemas eletrônicos. Essa é uma tendência, que tem tecnologia hoje, é disponível, mas a implementação disso, em larga escala em nível mundial, ainda é um processo mais lento do que a difusão do uso de PCs em nível geral. Apesar da redução de papel em função da automatização, o mercado, como um todo, vai aumentar o consumo de papel. O que vai haver é uma mudança de mercado de formulários contínuos para outro tipo de papel para impressoras a laser. Isso é um fenômeno no mercado americano, e também no



Brasil. As grandes empresas, que usam formulários contínuos, passam a comprar impressoras a laser de alto desempenho e mudam o tipo de papel que é utilizado. Isso não afeta a indústria como um todo. Eles vão continuar consumindo papel.

Eu queria só dar uma idéia, porque a indústria está propagando que no futuro vão existir escritórios sem papel. Na verdade, você pode ficar tranqüilo. Quando isso acontecer nós vamos ajudar você a vender muito papel.

Alejandro Padron

Eu vou falar sobre esses gráficos apresentados. Isso é o reflexo das empresas de consumo de papel dos maiores países. O número 1 é os EUA até todo o caminho para Bélgica. O Brasil não está aqui, porque nós não usamos muito papel. Agora note os grandes fabricantes de papéis. Número 1, o Brasil número 10, impressionante. Vocês aqui nessa sala são os responsáveis para movimentar essa tonelagem fora do Brasil.

Deixe-me aproveitar a oportunidade para mostrar outras áreas de crescimento em adição ao que foi dito. O papel corrugado, que acho ser um grande crescimento e acompanha o produto nacional bruto americano. A 2ª área do crescimento é o resultado da indústria de computador, cinco anos atrás, quando o computador estava disponível para todas as pessoas, eles ficaram preocupados com o consumo de papel. Aconteceu ao contrário. As pessoas usaram mais papéis. Mas, a fantástica experiência foi a propaganda, na televisão, a publicidade custava milhões de dólares por 1 minuto, para atingir 200 milhões de pessoas. De todo esse pessoal 99.5% não eram seus clientes. Seus clientes reais são por volta de 100 mil pessoas. Assim, as empresas colocaram mais dinheiro em informações que vão para os clientes (mala direta), e que exigia um papel de melhor qualidade. Por causa disso, esse segmento de papel de imprimir/escrever teve maior crescimento nos EUA. Isso aconteceu e vocês não vão nem acreditar.

O 3º item de oportunidade de mercado é o papel com pasta de alto rendimento. Um exemplo de comparação entre o Canadá e os EUA. O Canadá tem eletricidade barata. Eles produzem bastante pasta de alto rendimento para papel jornal. Os EUA, nessa linha, passa de exportador de papel e celulose para importador de papel e celulose. Ele acha que isso aqui, é muito importante para o Brasil. Em comparação com o Canadá, o Brasil também tem energia elétrica barata. O que o Canadá não tem são árvores que cresçam com a velocidade que propicia o solo brasileiro. Se nós trabalharmos bastante o Brasil será o Canadá de amanhã. Aproveite essa oportunidade para compartilhar com vocês dois casos de estudos:

Nos Estados Unidos, 20 anos atrás, o mercado de tichor era por volta de 1 bilhão de dólares.

Uma companhia tentou achar uma oportunidade no mercado de papel. Encontraram ingredientes muito importantes em lenços e toalhas. O lenço tinha de ser mais macio e a toalha mais absorvente. Um papel de baixa densidade. Eles conseguiram fazer este papel de baixa densidade e, em cinco anos, conquistaram 35% do mercado. Um processo no qual eles não pressionam o papel e os torna bem volumoso. Quando você usa papéis no mercado, 20% das pessoas compram o melhor papel. 60% das pessoas medem preço com a qualidade e, os últimos 20%, compram qualquer coisa que seja bem barato. E como resultado, o pessoal de venda e de marketing como vocês, propõem uma posição para companhia, com máquinas velhas de papel. Sem controle de qualidade para atender esses 20% que compram qualquer coisa e não querem saber de preço. O tichor que foi feito era horrível, um papel opaco, sem transparência, mas introduzido esse produto no mercado, conseguiram um sucesso 10 vezes maior que qualquer outro produto que a empresa produzia. Essa empresa, nos Estados Unidos é a Scotch Paper. A última coisa que eu quero falar é sobre o impacto de novas tecnologias.

Existe um conceito porque usar água, então? Podemos usar ar livre e apesar de nós aqui não sabermos nada disso que ele está falando, há 20 anos que essa tecnologia foi desenvolvida nos Estados Unidos. Papel feito sem água e chamado de formação seca. Pode ser usado em áreas de especialidades. Isto deve causar um impacto muito grande na indústria de papel dessa forma com que é feito. O custo de capital é por volta de 1/3 do custo para se fazer uma máquina convencional. Se a sua empresa quer um crescimento moderado, essa é uma boa alternativa de escolha. Eu teria muito mais a falar, mas termino por aqui.

Alejandro fez um curso nos EUA sobre papel e celulose em Atlanta e lá que conheceu o Jeffery. Evidentemente, dentro de uma condição diferente de uma palestra, mas, com todos os instrumentos para uma apresentação mais técnica. Entendeu que seria oportuno alguém de fora, pela 1ª vez aqui no Fórum da Anave, trazer alguma coisa de fora.

Jeffery Hsieh



O uso da informática no setor, na visão de Jeffery Hsieh.

NOVA GERAÇÃO ROTATEK

Impressoras rotativas off-set para formulários



Torre off-set:
Detalhe da
troca de
cassetes.

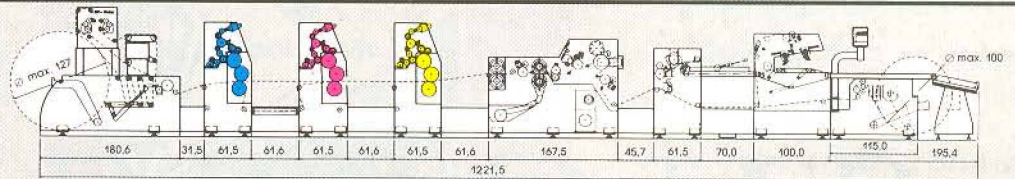
Rotativa RK 300

Rotativa para formatos variáveis, cassetes intercambiáveis de 14" a 28", para produção de formulários contínuo, de uma a oito cores, numeração, saída em zig-zag, bobina e folha com pilha alta non-stop. Largura da bobina 520mm, com diâmetro até 1270mm. Velocidade de 250 a 300m/min ou até 450m/min para altas tiragens.

- Registro circunferencial 360°
- Dispositivo auto-0
- Lavagem automática do tinteiro, independente em cada torre off-set
- Secagem UV
- Dispositivo para fabricação de papel auto-copiativo, simultaneamente com a impressão
- Dispositivo Hot Spot Carbon
- Sheeter para saída em folha, com pilha alta.



Secador UV

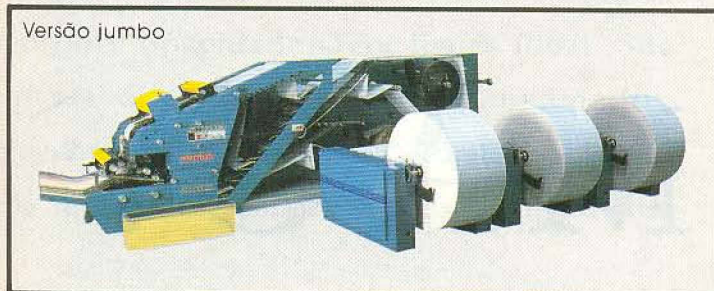


ROTATEK COLLATOR

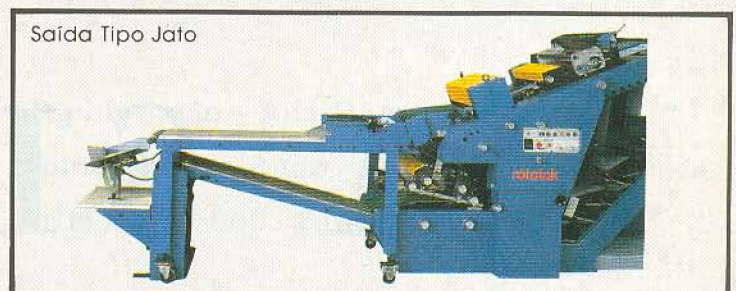
- Impressoras rotativas
- Collators
- Forma Fold
- Pack Collect
- Micro Collect



Alceadeiras de bobinas para formulários contínuo, envelopes e jato, com velocidade de 150m/min.



Versão jumbo



Saída Tipo Jato

ROTATEK

ROTATIVAS PARA FORMULÁRIOS CONTÍNUO
FONE: (011) 918.4833 - FAX: (011) 910.7520 - São Paulo - BR



EM CARTAZ,



OS NOVOS



SUCESSOS



DA SIMÃO.



Para você, em "avant-première", um dos grandes acontecimentos da temporada: os novos lançamentos da Papel Simão.

Escreva para Papel Simão, ou telefone. Você receberá em primeira mão amostras e todas as informações sobre as três novas estrelas, que vão arrancar elogios e valorizar o mercado de papéis. São elas os papéis Impressio, Hi Print L2 e Supra Color.

IMPRESSIO®

É o novo papel offset da Simão. Um papel que nasceu para vencer: em qualidade de impressão, desempenho de máquina e adequação a qualquer trabalho. Com Impressio você tem alvura por mais tempo, graças à maior estabilidade do seu matiz.

O "bulk" de Impressio é superior, ou seja, um papel com maior espessura para a mesma gramatura, proporcionando maior rigidez, corpo e opacidade. Tem lisura ideal. Sua massa é distribuída homogeneamente, significando melhor printabilidade, com áreas de impressão mais regulares. Sem dúvida:

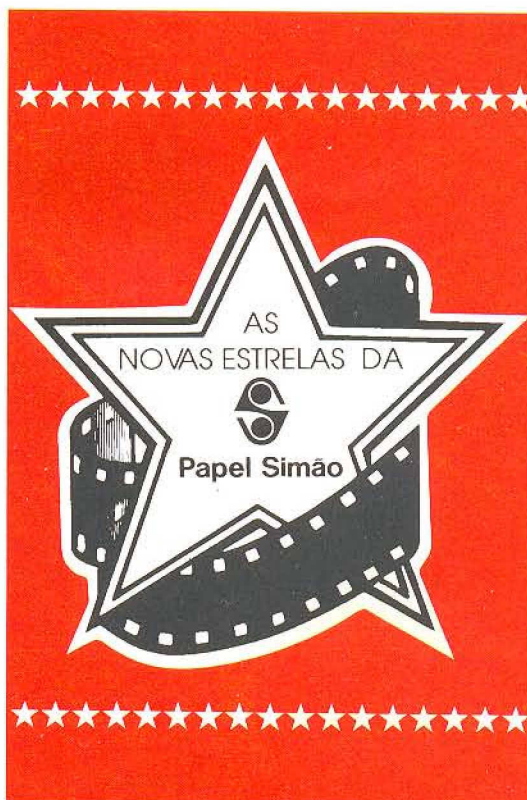
Impressio é um papel bom de máquina.



É o novo couché de alta gramatura da Papel Simão. Ideal para trabalhos que exigem sofisticação e apresentação superior.

Hi Print L2 é um couché para todas as cores. Graças à sua alvura e brilho de impressão,

Hi Print L2 permite absoluta fidelidade na reprodução de cromos e originais coloridos.



SUPRA® COLOR

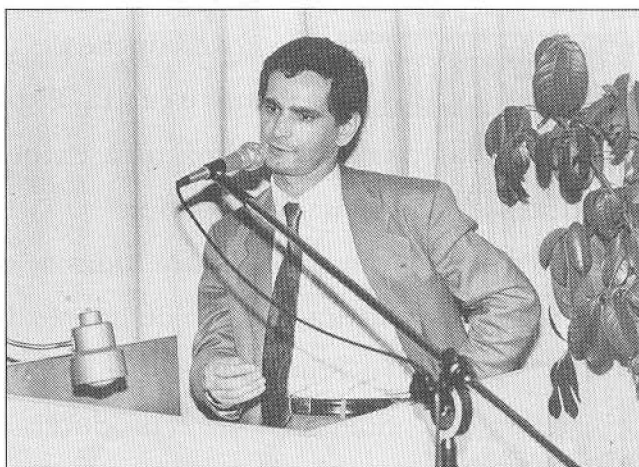
O papel apergaminhado colorido que traz as cores para o seu dia-a-dia.

As cores tradicionais "rosa e canário" e as novas tonalidades de verde e azul colocam bom gosto e separam, sinalizam e

organizam os documentos de seu arquivo.

Papel Simão - Rua Dom Lucas Obes, 627 - Ipiranga - São Paulo - SP - CEP 04212 - Fone: (011) 274-6066 - Fax: (011) 272-7634

Debate



Alejandro Padron, que dividiu a palestra com Hsieh.

Paulo Standerski — *Eu ressaltai bastante o número de papel cortado, que é o segmento que mais vai crescer na linha de papel de imprimir/escrever. Historicamente, é o que tem observado-se. O que o Alejandro comentou rapidamente, é o processo de comunicação eletrônica entre empresas. Isto é uma coisa que está crescendo e desenvolvendo-se. Se isso tiver um impacto maior pode haver uma mudança muito grande no perfil de consumo destes papéis pelo menos no que tem se observado. Mas, num país como Brasil, onde nós ficamos um bom tempo é da tecnologia de informática, eletrônica etc. tenho impressão que, passando da "carroça" para o "avião à jato", a gente não vai ter um mercado, um parque de impressoras de impacto tão grande como existe hoje nos EUA. Lá, a mudança foi até mais lenta, de formulários contínuos para papel cortado. Da mesma forma, nós já podemos alcançar um outro estágio, o último daquilo que está sendo feito hoje nos EUA, na hora em que se liberar as importações de equipamentos eletrônicos. Se isso ocorre de fato, que tipo de mudanças no consumo de papel a gente pode esperar no Brasil?*

Alejandro Padron — *Realmente, o Brasil não dispõe de todos os equipamentos existentes lá fora. Essa parte de multimídia que nós chamamos. O correio eletrônico é muito afetado pela deficiência do sistema de telecomunicações no Brasil. Não é nem por questões dos computadores. A utilização do fax, micro, telefone integrados num único aparelho, voz, imagem e texto, é prevista agora com a liberação das importações. O impacto maior vai ser na área de impressão e de formulários contínuos. Nessa área, as impressoras a laser, principalmente as de grande capacidade, vão propiciar que os grandes clientes mudem o tipo de papel. Quer dizer, afetará o fornecimento do tipo de papel. Você vai continuar consumindo papel. Isso já está acontecendo no Brasil — as impressoras a laser tiveram suas importações liberadas pelo governo brasileiro — e você tem disponível no Brasil,*

não a preços competitivos como nos Estados Unidos, o mesmo tipo de impressoras que qualquer empresa tem na Europa ou Estados Unidos. Essa penetração vai evoluir na hora que o preço for mais acessível.

Antonio Faiad — *Eu gostaria de saber duas coisas: 1º com relação aos formulários contínuos. Você acabou de falar que com o desenvolvimento dos equipamentos laser, provavelmente, os formulários contínuos teriam de atender outros mercados. Quais seriam esses produtos que seriam atendidos pela indústria de formulários contínuos, hoje, uma indústria muito grande no país?*

Alejandro — *A idéia que se passe a difundir mais o uso de sistemas de computadores. Computadores de usos pessoais, como nas próprias empresas. Nos Estados Unidos, apenas 27% do mercado tem computador em casa. No Brasil, esse número é extremamente baixo. Na hora que você tiver um preço competitivo no mercado, um novo mercado de consumo se abrirá. E ele, no Brasil, é praticamente virgem. Certamente, a pessoa comprará um micro, terá uma impressora e o hábito de tirar cópias. Isso é natural. Então, eu acredito, que com a redução de preços que se espera nos sistemas de computadores pessoais, com a liberação de mercado, esse setor se expandirá muito. Existe uma grande demanda reprimida, porque o preço hoje a nível pessoal é inviável.*

Antonio Faiad — *A outra pergunta é com referência ao papel cortado. Eu gostaria de saber, se esse produto, nos EUA, é considerado produto de consumo e quais são os canais de distribuição utilizados lá?*

Jeffery Hsieh — *Os EUA computarizaram toda linha de conversão. Eles colocam no computador as informações dos clientes e aí, então, eles têm os produtos que querem.*

Alejandro Padron — *Muitas vezes no Brasil até, eu acho que a distribuição, de papel cortado é mais moderna, mais direta, ao cliente do que no próprio EUA. Nos EUA, ainda se percebe uma força muito grande dos distribuidores tradicionais, que se viam impingidos a vender o papel em função de terem de comprar outros papéis dos mesmos fabricantes. No Brasil se tem uma série de exemplos de distribuidores modernos, inovadores que tem feito um trabalho muito interessante. Lá fora a gente acaba encontrando, também, um número crescente desse exemplos, a que chamamos de distribuidores não tradicionais, distribuidores alternativos.*

Debatedor — *A indústria de formulário contínuo, eu acredito que tenha sido desenvolvida em função da indústria de computação. Parece agora, que ela está tendo que procurar alternativas (o crescimento já não é mais como era), talvez pela indústria de computadores.*

Alejandro Padron — *São duas coisas conflitantes. Os grandes clientes, efetivamente, as grandes corporações, grandes empresas, vão reduzir formulários contínuos, devido ao uso de impressoras laser, correio eletrônico etc. Só que paralelo a isso, os computadores estão abrindo um novo mercado, o das impressoras la-*

ser, inexistente há alguns anos. Isso vai mexer, com certeza, nos canais de comercialização. Você está perdendo grandes consumidores e está passando para ter um mercado fragmentado, mais espalhado. As grandes empresas vão escolher as impressoras à laser. Mas você cria outro mercado. Um mercado que está explodindo no mundo e nem, com a recessão americana, deixa de crescer. O potencial é enorme e acredito que deve haver um reajustamento, mas não vai acabar.

Debatedor: Outra área para formulário contínuo é a propaganda. Com a flexibilidade do computador na impressão, o que vai se ter cada vez mais é o marketing direto. Então, o formulário contínuo tem aí um campo muito grande de desenvolvimento, associando o computador à impressão contínua.

Alejandro, você acha que essa automatização vai influir no mercado de envelopes?

Alejandro Padron — A mala direta abrange a de envelopes. Hoje, no mercado de fax, o reflexo é altamente positivo para a indústria de envelopes.

Debatedor: — *Eu me permitiria contar uma história antes de fazer a pergunta. Há 150 anos, Nova York teve um prefeito, que fez um planejamento a longo prazo para a cidade. Naquela época, tinha dois cavalos por habitante. Ele previu que a cidade teria, em 1970, 10 milhões de habitantes, ou seja 20 milhões de cavalos que demandariam dos órgãos públicos. Cerca de 1/3 dessa população, para limpar o esterco desses cavalos. O prefeito planejou áreas para estábulos e até o que fazer com esse esterco. Ele até que acertou a população de N. York. Só errou na tecnologia. Você disse que a indústria de processamento de dados está caminhando em duas direções antagônicas. Uma reduzindo consumo de papel e outra aumentando o consumo pela massificação dessas multimídias e sistemas integrados de PCS, fax, telefone, telex. Para nós, é muito bom admitir que isso aconteça, se o meio de impressão dessas informações for realmente o papel. Será que os meios não poderiam ser um disquete magnético, ou um disquete de três polegadas tipo CD, que hoje já existem e armazenam a inciclopédia Britânica inteira? Isso também pode acontecer. É uma evolução tecnológica que, hoje, não estamos enxergando. Como fica isso?*

Alejandro Padron — Na verdade, eu não estou dizendo que a indústria está fazendo duas coisas antagônicas. O objetivo da indústria é você ter comunicação sem papel. As grandes empresas já estão na fase de implantação, só que, paralelo a isso, como nós estamos massificando o mercado. Você está abrindo um novo mercado, que até chegar à fase de maturação para pular a outro estágio, será ano 2.000. Não é que estamos falando coisas antagônicas. Nós estamos na parte de grandes corporações e a tendência é tentar reduzir e eliminar o uso de papel. Isso está acontecendo e tem tecnologia disponível. A massificação de mercado está apenas começando. Estamos indo de 60 milhões hoje, para 250 milhões. E esse mercado, com a tecnologia, vem tornando os produtos mais baratos. Mas não adianta, quem usar o computador

vai ter uma impressora ao lado e precisará de cópia. Até as pessoas perderem o hábito do uso de papéis, teremos saído do ano de 1999. E realmente, depois do ano 2.000 prefiro não entrar.

Alessandro Cipriano — *Dentro da sua visão dos próximos 10 anos, o que vocês já estão desenvolvendo em nível de equipamento de fax, para todos os fabricantes de papel commodities poderem participar daquela fatia que vai dar um salto magnífico e fantástico, até maior que o PC, em nível de desenvolver equipamentos que não precisam de papéis, que no Brasil, só um fabricante faz? O que podia ser feito, em nível de impressora laser, para usar papéis commodities mais baratos para o próprio consumidor?*

Alejandro Padron — Na verdade, isso já é disponível, só que não é massificada. Hoje, você tem um PC, uma impressora e um fax do lado. Quem gasta um pouco mais de dinheiro, gasta mais 200 dólares, coloca uma plaquinha no PC, um moden que liga no telefone e um fax de graça. O fax fica embutido dentro do PC com impressora. Só que isso não está massificado, porque o usuário precisa comprar esse equipamento e não entende nada de eletrônica. Acaba não comprando. Então, o fax, como entidade autônoma, vai explodir o fax transparente, vai ter, na verdade, um aparelho chamado multimídia, que será um telefone, um fax, um PC, numa caixinha só. É só ligar na tomada. Isto, tecnologicamente, já está no mercado, só que o custo não é apropriado para virar produto de massa. Mas é só popularizar para o custo cair. Isso não demora dois anos. Vai explodir nessa década.

Debatedor — *O uso de agendas eletrônicas está disseminando-se a uma velocidade muito grande. Se os preços caírem muito, chegará a substituir uma agenda de papel de bolso? Os PCs, em termos de formação educacional, também poderiam afetar o uso de cadernos? Nos Estados Unidos, a gente vê que escolas e universidades com milhares de PC. Isso já acontece?*

Alejandro Padron — Efetivamente, isso já está acontecendo hoje. Na área educacional está havendo um uso muito intensivo de PCs. Esse efeito eu tenho certeza que vai haver. As empresas de informática estão investin-



Jeffery Hsieh, Alejandro Padron, Carlos Gallo Netto e Paulo Standerski.



Paulo Standerski, da Suzano, intensa participação no Fórum.

do, porque serão futuros usuários. No caso das agendas portáteis, que são do tamanho de uma carteira.

Essas, ainda hoje, têm de romper a barreira de preços. O que vai evoluir muito é o uso de PCs portáteis, Notebook, do tamanho de uma agenda. Tecnicamente, estão aí, mas o preço tem de cair para massificar-se.

Jeffery Hsieh — Comentário sobre papéis xerox, fax e papel de escritório. Nos Estados Unidos, onde se recicla 20% de papel, para 1995 está previsto reciclar 40% do papel. Para usar papel deve-se tirar a tinta. É fácil tirar a tinta do jornal, mas, é muito difícil tirar a tinta do papel xerox. Provavelmente, o papel xerox não vai fazer parte do papel reciclado. O laser também. Quando reciclar papel de uso de escritório, deve-se ter um controle muito grande para observar esses detalhes.

Marcos Simão — Com relação aos PC, nós falamos no mercado mundial. Qual é a perspectiva para os próximos 10 anos e quais são esses números no mercado brasileiro?

Alejandro Padron — Eu prefiro não falar porque a IBM ainda não participa hoje do mercado de PCs.

Em dia com o setor

Durante o segundo e último dia do 16.^o Fórum, foram apresentadas as seguintes palestras: “Mercado de Cartão sob o Ponto de Vista Gráfico”, “Papéis de Embalagens e seus usos” e “Os Altos Custos Operacionais que Incidem nas Exportações”. O palestrista que abordou o primeiro tema foi Luiz Gonzaga Vasone, presidente da Associação Brasileira da Indústria Gráfica Regional São Paulo e diretor presidente da Rebizzi S/A Gráfica e Editora. O papel de mediador coube a Adhemur Pilar Filho, diretor comercial da Papyrus Indústria de Papel S/A, e os debatedores foram: Luiz Magaldi, gerente geral de Compras Consumidores, da Refinações de Milho, Brasil; Carlos Pontinha Pereira, gerente geral da Cia. Suzano de Papel e Celulose; e Osmar Rancolato Pinho, diretor da Gráfica Bradesco.

Mercado de Cartão sob o Ponto de Vista Gráfico

Luiz Vasone

O principal problema que senti, quando fui convidado a este evento, é o que diria. A tentação é muito grande de fazer uma colocação sobre os assuntos tradicionais, preço ou qualidade. Mas temos outros itens

mais importantes para refletirmos. Como, por exemplo, a valorização do produto gráfico, baseado numa pesquisa que a Abigraf fez há um ano e que trouxe algumas conclusões interessantes.



Luiz Vasone, presidente da Abigraf Regional São Paulo.

Você já pensou no mundo sem a indústria gráfica?

De que valeria o papel se através dele nada fosse produzido e, conseqüentemente transmitido? No nosso cotidiano, estamos sempre em contato com uma infinidade de tipos de papel, cartão ou papelão impressos. Por trás disso, existe uma indústria, cuja importância pode ser medida por números expressivos: há 13.500 estabelecimentos gráficos em todo o País, que proporcionam 250 mil empregos diretos.

A indústria gráfica entra em nossas vidas já aos nos levantarmos, com as embalagens do creme dental, do sabonete, nos rótulos... Em seguida, no café da manhã, vêm as embalagens do leite, dos biscoitos, dos matinais. Bem como as caixas que protegem os cosméticos, os medicamentos. A lista é infindável, pois vai prosseguir no escritório, na atividade profissional qualquer que seja, nas compras, nas informações, na lanchonete, no restaurante, nas casas de espetáculo. Enfim, em tudo o que fazemos.

Agora, imagine outra situação: entrando num supermercado e encontrando as gôndolas repletas de produtos com embalagens sem impressão, brancas? Creme de leite no lugar de leite condensado, molho de tomate em vez de detergente, arroz e não açúcar.

E como pagar aquilo que independesse de embalagem e você resolvesse levar? O dinheiro e o cheque seriam apenas pedaços de papel em branco.

Todos nós concordamos com o fato de a informação ser vital no mundo em que vivemos. Mas como ficaria a imprensa escrita sem a indústria gráfica? As redações poderiam continuar fervilhando, repórteres na rua, bloco e caneta nas mãos, colhendo informações, enquanto os fotógrafos pipocariam seus flashes. Entrariam, depois, em ação os laboratórios fotográficos, máquinas de escrever, ou então, os computadores, tudo começando a dar forma a notícia. Todo um esforço em vão. Sem a indústria gráfica, sem a impressão, os fatos ficariam no conhecimento restrito dos que os tivessem vivido ou no âm-

bito dos profissionais envolvidos na cobertura. Jornais e revistas em branco, evidentemente, não teriam razão de ser. Nossa única fonte de informação para o noticiário passaria a ser a mídia eletrônica, isso sem nos esquecermos da existência dos microchips, impressos nos equipamentos. Mas, dá para supor como ficaríamos sem a mídia impressa?

Uma infinidade de outros exemplos podem ser dados, pois a indústria gráfica convive com todos nós intimamente.

Nosso primeiro contato com ela foi feito através da certidão de nascimento. No decorrer de nossas vidas, papéis e cartões impressos compartilharam todas as nossas experiências. Recordar-se do Sítio do Pica-Pau Amarelo, nas páginas de Monteiro Lobato?

E o primeiro caderno de caligrafia? Mais tarde, aquela capa de disco que achou brilhante? O álbum de figurinhas, a caixa de Maizena, o rótulo de leite Ninho.

Na realidade, sem a indústria gráfica a humanidade sofreria um enorme retrocesso. E o nosso mundo seria muito mais branco, sem vida.

Foi a partir desta constatação que a Abigraf resolveu ir a campo, escolhendo para uma pesquisa a região da grande São Paulo, que absorve algo em torno de 80% da produção de papel e cartão, através dos seus diversos usos, formas e finalidades, e ainda onde estão concentradas 70% das gráficas grandes e médias.

Os objetivos da pesquisa seriam:

- Qual a imagem e o conceito das indústrias de papel e celulose e da indústria gráfica?
- Qual a importância que o material papel tem junto a população?
- Preferências em relação a papel-cartão, plástico, outros, em suas diversas formas de utilização?
- Consciência das vantagens ou desvantagens do papel-cartão em relação a outros tipos de materiais?

Quatro setores industriais, foram cortejados sobre vários ângulos. Os setores são: químico, papel e celulose, plástico e gráfico, e os submetemos a 15 perguntas qualitativas, visando a definição desse perfil. A seguir algumas delas:

- Qual o setor que possui maior parque industrial? Tivemos como resultado o setor químico, com 56%, em seguida o de papel e celulose com 21% e o gráfico com 5%.

- Qual o setor que possui o maior número de empregados: químico 50%, papel e celulose 21%, plástico 10%, e gráfico 9%.

- Melhor remuneração: 66% químico, papel e celulose 6% junto com plástico e gráfico 4%.

- O que mais polui o ar: químico 79%, plástico 10%, papel e celulose 8% e gráfico 10%.

- O que tem mais faturamento: químico 47%, papel/celulose 18%, plástico com 6%.

- Qual o setor que paga mais impostos: químico 41%, plástico 18%, papel 13%, gráfico 7,4%.

- Setor que faz mais exportações, (daí, a divulgação do setor de papel e celulose funcionou e muito bem):

papel/celulose 38%, químico 28%, gráfico 2%.

- Produtos essenciais: papel 42%, químico 38%, plástico 16,5%, gráfico 1,7%.

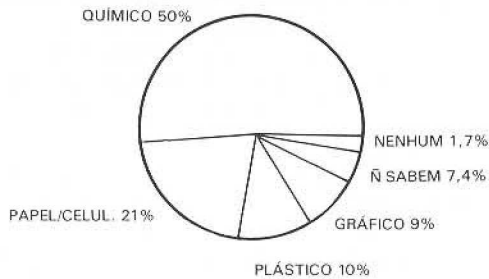
- Desequilíbrio ecológico: químico 72%, papel/celulose 19%, plástico 6,6%, gráfico 0%.

- Mais polui os rios: químico 84%, papel/celulose 9%, plástico 4%, gráfico 0%.

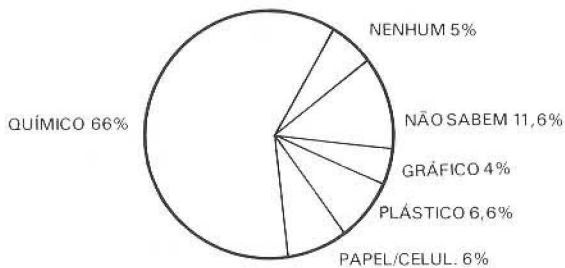
- O que provoca mais desmatamento: papel/celulose 59%, químico 25%, plástico 7%, gráfico 0,8%.

- Mais faz falta à população: químico 43%, papel/celulose 42%, plástico 6%, gráfico 2,5%.

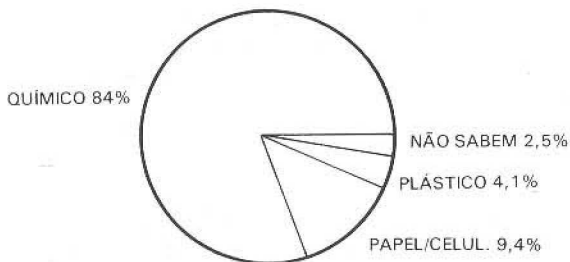
MAIOR N° DE EMPREGADOS



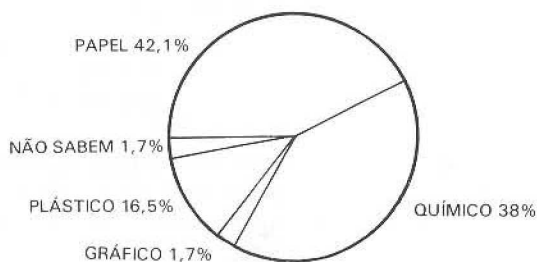
MELHOR REMUNERAÇÃO



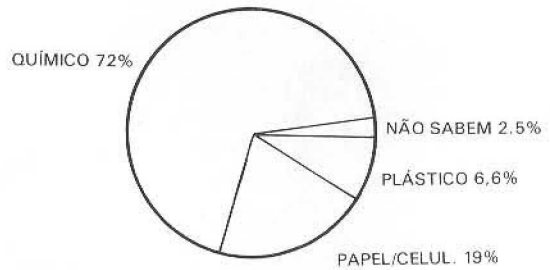
MAIORES POLUENTES DOS RIOS



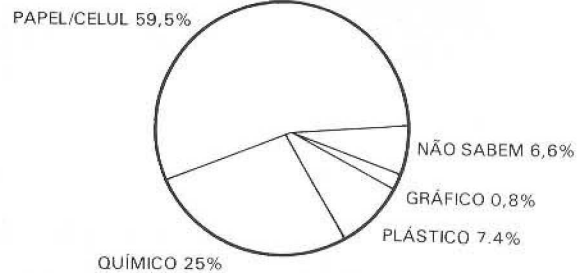
PRODUTOS ESSENCIAIS



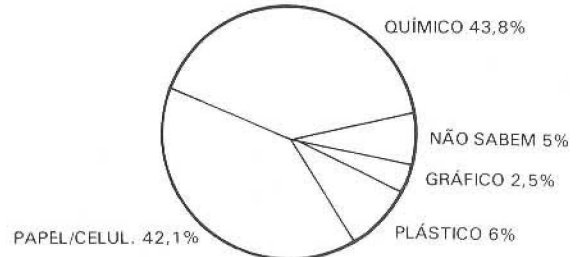
DESEQUILÍBRIO ECOLÓGICO



O QUE PROVOCA MAIS DESMATAMENTO



O QUE MAIS FALTA À POPULAÇÃO



Comentários

A indústria de papel e celulose tem um perfil bastante razoável, principalmente, se considerarmos o forte posicionamento do setor químico que em todas as questões está em 1º lugar, inclusive nos aspectos negativos. Suas conotações, em alguns casos, são realmente surpreendentes como são os itens:

- "O setor que melhor paga os funcionários" - 66,0%
- "O setor que mais contribui para a sociedade" - 53,7%

Paradoxalmente, é o setor que mais polui os rios (84,3%) e o que mais interfere no equilíbrio ecológico (71,9%)

Essa incoerência, antes de mais nada, é fruto do desconhecimento geral e, como consequência, os conceitos surgem espontaneamente, sem orientação e esclarecimentos.

A indústria de papel e celulose necessita de correções em termos de imagem, sobretudo, no que tange ao que o produto "papel" significa para a sociedade. O papel é utilizado, mas não é percebido na dimen-

são de sua importância. Por outro lado, apresenta uma conceituação bastante vantajosa, em relação ao setor plástico.

A questão tátil dos materiais

Foram selecionados materiais (papel, plástico, flandres e lata, alumínio, vidro e polipropileno) e apresentados em forma de embalagem para que os entrevistados pegassem, manuseassem e dissessem qual proporcionava sensação mais agradável.

O material plástico foi o que mais agradou aos entrevistados (53,7%) e o polipropileno (24,0%). O papel/cartão, como os demais, colocou-se em quarto lugar, na preferência geral. São os mais idosos que preferem o papel (22,7%).

O plástico sensibiliza mais os de 40/49 anos e as pessoas de nível superior e pós-graduados.

A embalagem e os produtos

Nessa questão, a proposta foi o jogo de preferência, ou seja, que tipo de embalagem que os entrevistados gostam para produtos tradicionalmente embalados (leite, margarina, chá, iogurtes, leite em pó, massa, polpa, extrato de tomate, remédios líquidos, remédios sólidos, biscoitos/bolachas, brinquedos em geral, produtos de higiene e limpeza, artigos de vestuário).

Os resultados obedecem a regra simples do hábito já formado, ou seja, a pessoa optou pelo que existe, com pequenas variações.

Temos, então, o seguinte perfil:

PRODUTO	1ª embalagem	2ª embalagem	3ª embalagem
Leite	plástico (57,0)	papel cartão (29,8)	vidro (26,4)
Margarina	plástico (79,3)	alumínio (14,0)	papel cartão (8,3)
Chá	papel/cartão (81,0)	flandres (9,1)	vidro (8,3)
Iogurtes	plástico (90,1)	vidro (14,0)	papel cartão (3,3)
Bolachas/biscoitos	papel cartão (36,4)	magipack (27,3)	plástico (24,8)
Leite em pó	flandres (57,9)	papel cartão (19,0)	plástico (13,2)
Massa, extrato/ polpa de tomate	flandres (37,2)	papel cartão (34,7)	vidro (28,9)
Remédios líquidos	vidro (77,7)	plástico (31,4)	papel cartão (25,0)
Remédios sólidos	plástico (35,5)	vidro (34,7)	papel cartão (26,4)
Brinquedos	papel cartão (52,1)	plástico (40,5)	alumínio (1,7)
Higiene e beleza	plástico (63,6)	vidro (26,4)	papel cartão (19,0)
Vestuários	magipack (50,4)	plástico (34,7)	papel cartão (28,9)

Os materiais e a saúde

Perguntamos sobre quais dos materiais seriam os mais prejudiciais à saúde. Obtivemos o flandres com 37,2%, seguido do plástico com 19,0%, o alumínio com 17,4%, o vidro com 7,4%, o papel/cartão e o magipack com 6,5%; e 5,0% não souberam responder.

Vamos trocar o material das embalagens?

Esta questão retomou o exercício dos produtos,

suas embalagens atuais e a proposta direta para a mudança daquelas por uma embalagem de papel/cartão.

O quadro é curioso. Senão, vejamos:

Margarina	Discorda total ou parcialmente	63,7%
	Concorda total ou parcialmente	28,9%
Leite em pó	Discorda	38,9%
	Concorda	56,2%
Ervilha	Discorda	58,7%
	Concorda	35,5%
Azeitona	Discorda	72,8%
	Concorda	22,3%
Extrato de tomate	Discorda	38,0%
	Concorda	57,8%
Doce em calda	Discorda	71,9%
	Concorda	24,8%
Doce em massas	Discorda	43,8%
	Concorda	50,5%
Remédios	Discorda	57,0%
	Concorda	35,5%
Bebidas alcoólicas	Discorda	84,0%
	Concorda	11,6%
Iogurtes	Discorda	70,2%
	Concorda	24,7%
Produtos de limpeza	Discorda	45,4%
	Concorda	50,4%
Produtos de higiene	Discorda	43,8%
	Concorda	50,4%

Pode-se inferir que os entrevistados aceitam a utilização da embalagem de papel/cartão, a partir da densidade, da viscosidade dos produtos, com a exceção da margarina. No entanto, a partir desses resultados, percebe-se claramente que as pessoas tendem a manter o "status" das embalagens, quanto ao material usado.

O aceitar ou não aceitar materiais normalmente utilizados em embalagens, levou-nos a dramatizar a situação para os entrevistados, propondo-lhes o imaginário de montes de lixo às portas das residências.

Quais desses lixos mais incomodam?

O "descarte" de materiais, de sucata, é uma das questões que pode emocionar o mercado. O lixo que mais incomoda é o de flandres (31,4%), seguido do de vidro (30,6%) e do de papel/cartão (25,6%). Segue o de plástico (6,6%) e, por fim, o de alumínio.

Parece que vigora o processo de percepção/cultura, nesse caso. Flandres enferruja, faz barulho e foi o menos agradável na questão tátil. O vidro é perigoso, quebra e corta; portanto, coerentemente, é um lixo desagradável. O plástico, na questão da sensação tátil, foi o mais agradável e, aqui, é o lixo que incomoda menos. Os entrevistados não demonstram consciência e preocupação ecológica compatíveis, ou seja: preocupam-se com ecologia, mas não sabem com o que se devem preocupar.

Por outro lado, estimulados, com a pergunta "qual desses materiais desaparece mais rápido?", as pessoas têm consciência de que lixo de papel desaparece

mais rápido, se desintegra. Mas, ainda, o plástico resiste a esse conhecimento, superado pelos demais materiais.

Falta ação das empresas em cima disso, no sentido de que fazer para amenizar o impacto da ecologia.

A seguir, temos o nível de preocupação com ecologia, meio ambiente etc... As pessoas se preocupam, mas estão pouco qualificadas para tratar do assunto.

Essa preocupação deveria encaminhar-se para um dos setores industriais propostos na pesquisa. Aí, se revela o conhecimento parcial, quando se atribui ao setor químico (65,3%) a maior parcela da responsabilidade pelo desequilíbrio ecológico.

As razões ressaltadas fazem despontar os itens "poluição do ar" - 43,0%, "poluição dos rios" - 27,3% e "saúde" - 24,8%

O que se conhece do papel e do seu uso?

68,6% responderam positivamente a questão sobre "quais as matérias-primas utilizadas na fabricação do papel" e confirmaram o conhecimento na questão seguinte, que solicitava a especificação deles.

De forma correta, atribuíram a indústria de papel o maior esforço de investimento em reflorestamento (43,8%) dos pesquisados.

De um modo geral, o uso do papel nas residências obedece a uma estrutura apenas funcional. Todos usam papéis de várias naturezas, respeitando-se a função de cada um. Mas o papel não é valorizado.

Os papéis mais usados na escola são materiais mais relevantes para os filhos. Já os papéis de presente, cartas, são mais consumidos pelo País. A atividade de escrever cartas tem menos adeptos: 38,0 (62,0 dos que habitualmente não escrevem).

Nas duas semanas anteriores à pesquisa, apenas 20,7% dos entrevistados escreveram cartas e a maioria em papel comum. O uso mais intenso de papel nesse período foi na compra de livros e com papel de presente.

Esses cartões não são personalizados, mas comprados em papelaria ou entidades filantrópicas. As outras ocasiões mais estimulantes para envio de cartão são aniversários e Dia das Mães. Dos entrevistados, 53,7% nunca enviam cartões de felicitações.

Quanto às revistas mais conhecidas e lidas (não obrigatoriamente compradas) não há novidade, uma vez que as respostas são coerentes. Destacam-se as mais conhecidas e essas tendem a ser consideradas as mais bem impressas.

Principais conclusões

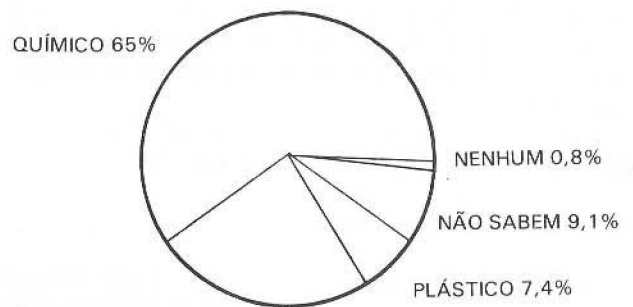
De acordo com resultados dessa pesquisa, o setor gráfico não tem "status". Para a maioria absoluta dos entrevistados, trata-se de um setor com um menor parque industrial, quando comparado aos setores químico, plástico e de papel, do qual decorre.

Não ocupa muita mão-de-obra, é a que paga bem

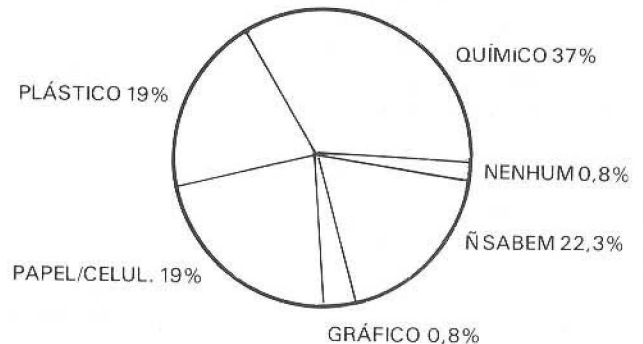
menos a seus empregados, têm o menor faturamento e, portanto, menos impostos recolhe. Pouco contribui para a sociedade, é o que menos exporta e, incrível, fabrica produtos de pouca necessidade. Em contrapartida, é o que menos polui o ambiente e o que menos afeta o equilíbrio ecológico.

Seus outros atributos, quase todos negativos, culminam com o que menos falta faz à população, à sociedade.

CRESCIMENTO DO PAÍS
(O QUE MAIS CONTRIBUI)



O QUE GERA MAIS INFLAÇÃO



A capacidade de abstração, a respeito do setor gráfico, demonstra que os entrevistados efetivamente não o conhecem. Com ele vive, mormente, a partir do papel/cartão, está integrado aos hábitos da sociedade e de forma tão intensa que perde o significado, não requerendo meditação.

O plástico, seu feroz adversário, significa para os entrevistados, uma evolução; tal como o polipropileno e o vidro. O papel não impresso remonta a tempos imemoriais. Daí, a sua integração no cotidiano. É impossível imaginar o mundo sem papel e, muito menos, sem impressão. Sendo assim, os setores de papel e gráfico tendem a não representar nada, já que representam muito. Esta pesquisa nos mostra que os entrevistados tendem a um comportamento conservador quanto às embalagens. Aceitam o que já lhes é oferecido e se habituaram a isso.

Afora os produtos cujas embalagens exijam proteção superior àquela que o papel oferece, não haveria razões para preferir outros materiais. Mas elas existem

Debate

e somente uma pesquisa qualitativa mais abrangente nos mostrará o porquê desses comportamentos.

Os resultados são consistentes quanto à aceitação do plástico em quase todos os segmentos industriais. É uma questão de evolução e pode ser, também, uma questão de preço. O leite mais caro está em tetrapack, assim como outros produtos líquidos. E o leite mais barato está embalado no plástico. Esta poderá ser uma sinalização para o consumidor.

Parece-nos que ele reage diante das embalagens, segundo a **gestalt** de cada um.

Acostuma-se com a forma global e qualquer proposta inusual provoca dissonância cognitiva. É um exercício difícil de imaginar: remédio embalado em papel/cartão.

Na realidade, esta pesquisa permite concluir, de maneira objetiva, que as entidades representativas dos setores gráfico e de papel têm pela frente a tarefa de resgatar o prestígio dos setores que ela representa. Um trabalho que se realizará em meio a contradições enormes que envolvem outros setores como o químico/plástico e sua relação com a ecologia.

Esta pesquisa, afora a constatação da imagem fluida do setor papel/cartão/gráfico, nos traz, mais do que indagações, respostas. Isso sugere que as razões estejam distribuídas no campo dos hábitos e atitudes e não orientadas por informações esclarecedoras do que o setor e o produto realmente representam.

Dados Macroeconômicos

- a) Número total de empresas gráficas:
 13.600
- b) Empregos diretos gerado pela indústria gráfica:
 1989 = 193.000 $\Delta = 3,6\%$
 1990 = 200.000
- c) Os investimentos efetuados no setor:
 1989 = US\$ 260 milhões
 1990 = US\$ 120 milhões = 54% (-)
- d) Valor da produção interna de equipamentos gráficos:
 1990 = US\$ 42,2 milhões
- e) Cascata tributária incidente no setor:
 Produtos industrializados = 25,9%
 Prestação de serviços = 20,7%
- f) Volume estimado de capacidade instalada de produtos e serviços gráficos:
 1990 = 2,8 milhões toneladas/ano
- g) Faturamento do setor editorial e gráfico:
 1989 = US\$ 5,3 bilhões = 1,5% PIB
 1990 = US\$ 4,8 bilhões = 1,4% PIB
 $\Delta = -9,4\%$

Osmar Pinho — Considerando o setor gráfico quanto ao status que foi apresentado na pesquisa, como você vê uma campanha institucional do produto papel em conjunto com o produto gráfico? E por que o produto gráfico é uma consequência ou melhor é o papel trabalhado?

Luiz Vasone — É uma pergunta muito interessante no sentido de que o que ficou mais evidenciado foi o setor gráfico como totalmente desconhecido. Este fato matou um pouco o aspecto do setor de papel e cartão que também está muito mal e que o gráfico ficou mais gritante. Acho que qualquer coisa que se faça neste campo, os esclarecimentos necessários para que o público tenha condição de ter a opinião correta, sobre aquilo que existe, os materiais, ela sempre deve ser feita pelos dois segmentos, visto que ambos não têm uma boa imagem junto ao público. Todo o objetivo desta pesquisa é que nós queremos mais consumo do nosso produto. Queremos que o público se esclareça muito sobre o que é o nosso produto, suas vantagens, simplesmente porque as pessoas não percebem a importância do papel.

Luiz Magaldi — Acho que você deveria ter tornado esses dados públicos há mais tempo, inclusive para nós consumidores. Preocupa-me quando vejo o baixo investimento da indústria gráfica e a sua importante participação como fornecedor da indústria, de produtos de alimentos. Quanto ao futuro, quando tivermos pelo menos o dobro de consumidores no mercado ansiando por produtos e a indústria ansiando em produzir e não ter uma infra-estrutura, um suporte que seria dado pela indústria de embalagem, preocupa-me a indústria de embalagem no seu todo mais especificamente com relação ao setor gráfico. Como vocês da Abigraf encaram essa futura situação do mercado, perante esse baixo nível de investimento. A 2ª colocação diz respeito as novas tecnologias. Existe um fenômeno internacional, que felizmente já chegou ao Brasil e se chama forno de microondas. Quero saber como a indústria está preparando-se para esse fenômeno do forno de microondas? A 3ª colocação diz respeito a como a indústria gráfica brasileira vê o comércio que se abre com o Mercosul, abertura do mercado para Chile, Uruguai, Argentina, principalmente Argentina e Chile, que tem uma indústria gráfica bastante desenvolvida e que teria condições de importar cartão do Brasil e competir violentamente com a indústria gráfica brasileira. Fizemos tentativas nesse sentido, há poucos meses, e sei que se realizaram alguns negócios entre Brasil e Chile e Brasil e Argentina. O que prejudicou a possibilidade de mais negócios foi a taxa de conversão do dólar, mais isso é uma realidade e temos de enfrentar. A indústria gráfica brasileira terá de enfrentar a concorrência destes países e também terá de concorrer lá.

Luiz Vasone — Vou te dar quatro respostas. A primeira é porque demorei tanto para expor a público esses dados do nosso setor. Vim mostrar aqui, uma palestra que tem a maioria das pessoas ligadas a este setor, esta dificuldade como um todo, para que se realmente possamos fazer alguma coisa. A outra é a preocupação dos investimentos do setor, especificamente o de embalagem. Essa preocupação é de muita gente, da entidade e, principalmente, das empresas. Você, hoje em dia, tem de concorrer com países de maior tecnologia. Realmente o Brasil está bastante defasado a níveis internacionais. Diria que o Brasil está a três gerações de máquinas atrás da Europa. Hoje em dia, a presença do trabalhador gráfico é muito mais como um operador de computador da máquina, dos controles dela, do que qualquer outra coisa e isto demanda investimentos altíssimos, porque na medida em que você coloca esse tipo de equipamento na máquina, ela passa a ter um valor muito maior. Realmente, há uma preocupação grande e o setor precisa disciplinar-se um pouco mais. Somos 13.600 gráficos e ainda não temos uma solução.

Temos de sentir até que ponto o Mercosur é um mercado de mão dupla. Infelizmente, constatei que o setor gráfico de lá padece dos mesmos problemas nossos, ou seja, ele não tem uma atualização tecnológica à altura. Acho que o que nós temos de fazer é procurar adequar-nos o mais rápido possível, para que a gente tenha realmente uma via de duas. Acho muito bom que haja um comércio bilateral, no qual você, em igualdade de condições, possa competir.

Sobre microondas, é uma pergunta boa. Diria o seguinte: isso é uma tendência muito grande para a mulher brasileira como para a mundial. Acho que esse tipo de desenvolvimento tem de ser feito em conjunto, buscando uma solução para o problema, porque a hora que chegar esses produtos vamos embalar-los, o que provocará uma correria e a tendência será fazer um produto ruim, médio. O esforço tem de ser concentrado.

Carlos Pontinha — *Várias colocações no setor do tipo falta produtos no mercado! As pessoas tendem a vender a alternativa de falta para conseguir aumento de preço. Acho que nós temos de produzir efeitos para que haja possibilidade das empresas, pessoas traduzirem tudo isto numa necessidade de aumento de consumo. O que o setor gráfico pode fazer para possibilitar a fabricação de máquinas e conseqüentemente aumentar a demanda e a oferta no futuro?*

Luiz Vasone — Esse consumo no mercado brasileiro de cartão, que, em 1990, foi de 24 mil toneladas/mês, infelizmente, é um dado idêntico ao de 1985. De 1985 para cá, houve um aumento populacional e nós continuamos trabalhando com as 24 mil toneladas. Isto é extremamente frustrante e faz com que não haja investimento do setor de cartão e o máximo que acontece são reformas de máquinas. As 33 mil toneladas de capacidade de produção, caso haja um aumento de renda nesse país, não dá nem para o começo. É lamentável que isso seja dessa forma e que

não possamos contar com um suprimento de matéria-prima maior.

Quanto ao fato de se usar a falta de matéria-prima como argumento de vendas, eu acho que nós tivemos exemplos de mudanças de embalagens, em função da escassez de matéria-prima. Citaria o produto de absorventes higiênicos femininos, como um caso clássico, que foi efetivamente alterado em função de falta de matéria-prima. Realmente, isso é trágico. Temos de pensar também nas exportações. Vamos para 33, 35, 38 mil toneladas. Mais um pouco, chegamos a 40 mil toneladas e, daqui a pouco, nós estamos importando matéria-prima. Quanto ao fato de como adequar um pouco melhor o parque industrial brasileiro, como adequar para essa nova tecnologia, essas novas máquinas, recentemente, nós tivemos uma conversa com alguém do setor. Estávamos discutindo sobre as diferenças das matérias-primas nacionais e importadas. Com esses equipamentos novos, necessita-se de um produto altamente qualificado, de um tratamento superficial muito bom, um esquadro de matéria-prima muito bem feito, porque senão a máquina pára mesmo, porque ela é totalmente controlada por computadores e se não houver uma qualidade de matéria-prima, não se consegue rodar a máquina. Nós temos esse produto no Brasil, falta evoluir um pouco. Mas alguns fabricantes já apresentam produtos de qualidade, máquinas de 5 cores mais verniz que, recentemente, chegaram ao Brasil e tiveram efeitos muito bom. Podemos citar até um produto tradicional da Refinações de Milho, Brasil e que estava sendo alterado em pequenos detalhes. Estava buscando-se uma tecnologia, na qual se usasse 6 cores e mais verniz. Foi quando a Refinações se reposicionou e desenvolveu o produto, 5 cores mais verniz, o que foi bom, tanto do lado do gráfico como para essa empresa, no sentido que ela pode ter disponível num preço até melhor. Para se usar 6 cores, utilizam-se 2 máquinas. Na medida que se acompanha o padrão mundial, 5 cores mais verniz, conseguem-se custos mais adequados. É por aí que a gente vai começar a colocar mais dessas máquinas no Brasil. Mas o principal fator é que haja uma rentabilidade dentro do setor, porque os poucos investimentos foram feitos com pouco dinheiro e muita coragem.



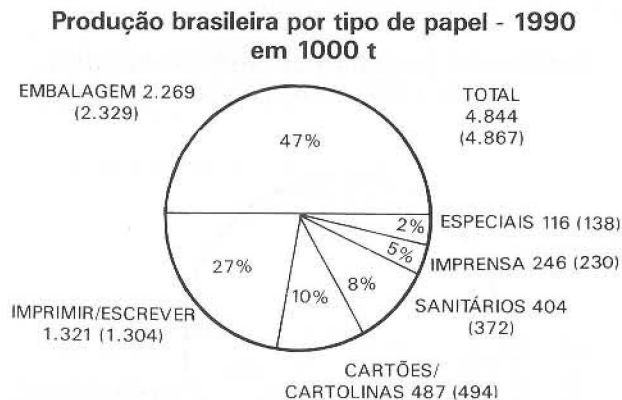
Carlos Pontinha, Luiz Vasone, Adhemur Pilar Filho e Miguel Maluhy Neto.

A segunda palestra do dia 7 de junho, "Papéis de Embalagens e seus Usos", dada por Jahir de Castro, diretor comercial da Indústria Klabin de Papel e Celulose S/A, foi mediada por Marcos Sardas, diretor de Marketing da Divisão de Papelão Ondulado da Indústria Klabin de Papel e Celulose S/A. Como debatedores, Rubens Pereira da Cunha, da Manville Produtos Florestais Ltda; Seigi Shiguematsu, diretor superintendente da Fábrica de Papel e Papelão Nossa Senhora da Penha S/A; Atuchi Maruyama, diretor primeiro secretário da Abrasp - Associação Brasileira de Embalagens de Papel; e Waldir Paladino, gerente da filial da Trombini Embalagens S/A.

Papéis de Embalagem e Seus Usos

Jahir de Castro

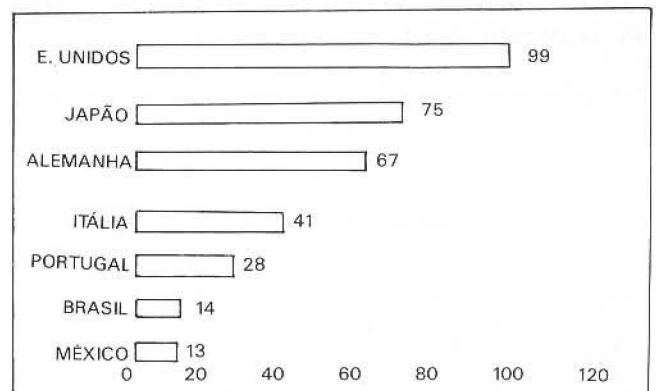
A composição dos produtos, ou seja, o mix dos tipos de papel produzidos no Brasil, apresentou em 1990, os papéis de embalagem, com 47% da produção total, seguida dos papéis de imprimir/escrever, com 27%, cartões/cartolinas, 10%, sanitários, 8%, papel imprensa, 5%, e especiais, 2%.



A participação de 47% do setor de papéis de embalagem é semelhante a outros países, como nos Estados Unidos, por exemplo, onde o setor responde por 39% da produção total de papéis no País, que aliás, apenas a título de curiosidade, produziu em 1989 "somente" 69 milhões de toneladas de papel, sendo que 27 milhões de toneladas eram de papéis de embalagem. Só de kraftliner produzimos 900 mil toneladas. "Temos de trabalhar muito para chegar lá."

Dentro deste espírito, acho interessante comparar o consumo per capita de papéis de embalagem de alguns países do mundo.

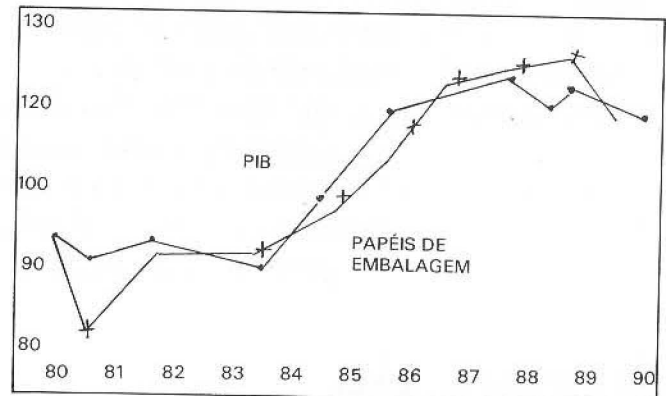
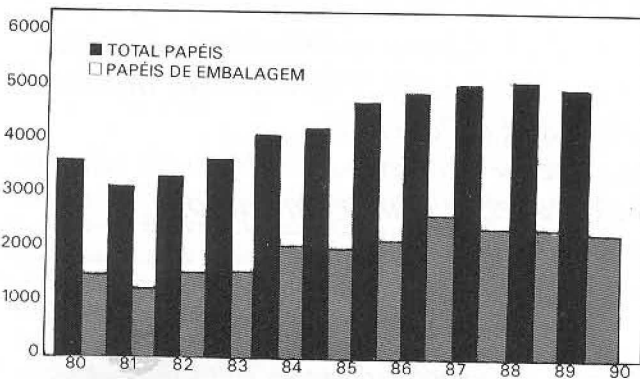
Consumo per capita de papéis de embalagem em kg/hab ano 1989



Neste quadro, notamos nossa posição ainda bastante desfavorável, quando comparada a outros países do mundo. Estes dados são de 1989, porém, posso garantir que, em 1990, esta situação não se alterou, ou pelo contrário, piorou um pouco. Os Estados Unidos consomem quase 100 kg de papel de embalagem por habitante/ano, o Japão 75, a Alemanha 67 e o Brasil (aquele "roxo" ali embaixo) ao lado do México, com 14 kg por ano.

Considerando-se o consumo total de papéis, o Brasil consumiu, em 1989, 29 kg/hab, enquanto os Estados Unidos consumiram 304 kg/hab, mais de 10 vezes o nosso consumo por habitante do nosso país.

Produção brasileira de papéis/papéis de embalagem em 1000 t



A produção brasileira de papéis, no período de 1980 a 1990, teve um crescimento médio acumulado de 3,7% ao ano, número semelhante ao do setor de papéis de embalagem, que foi de 3,6% ao ano, no mesmo período.

Os períodos de crise econômica porque vem atravessando o País podem ser observados neste gráfico que mostra a produção brasileira de papéis e de papéis de embalagem.

Em 81, a produção caiu 11,5% em relação a 80 e, mais recentemente, em 90, houve queda de 2,6% em comparação a 89.

Produção total de papéis e papéis de embalagem no Brasil

	Total Papéis		Papéis de Embalagem	
	1000 t	Var %	1000 t	Var %
1980	3361.7		1600.3	
1981	3102.6	(7.7)	1416.5	(11.5)
1982	3328.6	7.3	1554.9	9.8
1983	3416.8	2.6	1606.6	3.3
1984	3742.3	9.5	1769.9	10.2
1985	4021.4	7.5	1807.1	2.1
1986	4525.6	12.5	2065.7	14.3
1987	4711.7	4.1	2174.2	5.3
1988	4684.0	(0.6)	2182.4	0.4
1989	4871.3	4.0	2329.2	6.7
1990	4843.0	(0.6)	2269.2	(2.6)
Crescimento médios Acumulado anual		3.7		3.6

O consumo de papéis de embalagem tem muita correlação com o PIB e, quando comparados nesta década, as quedas ocorridas nos períodos de 81 a 84 e, agora, em 90 são explicadas, conforme observado:

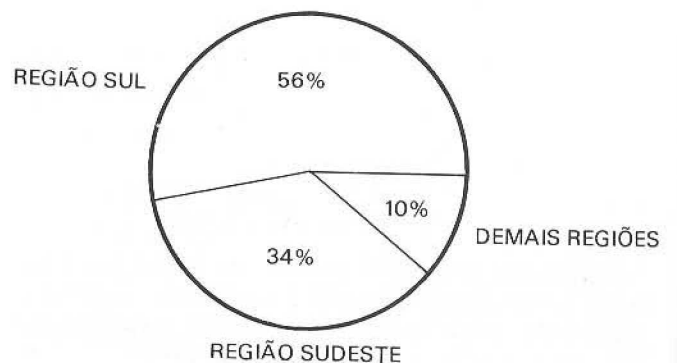
Consumo aparente de papéis de embalagem x PIB base 1980 - 100

Nota-se que, indexando-se o consumo e o PIB com base em 1980, somente retomamos os níveis de 1980, em 1985. Em 1990, houve grande queda, tanto no PIB quanto no consumo de papéis de embalagem, comparando-se a 1989.

Em resumo, a produção brasileira cresceu muito pouco nesta década, como em geral a economia brasileira. Quando analisamos períodos anteriores, a década de 70, por exemplo, quando o setor de papéis cresceu a uma média de 11,8% ao ano e o de papéis de embalagem a uma taxa de 12,1% ao ano, também, temos certeza que podemos voltar a estes níveis de crescimento, porém, isto dependerá muito de nós mesmos.

O setor de papéis de embalagem no Brasil é composto por 108 empresas e 114 indústrias.

Distribuição geográfica da produção brasileira de papéis de embalagem

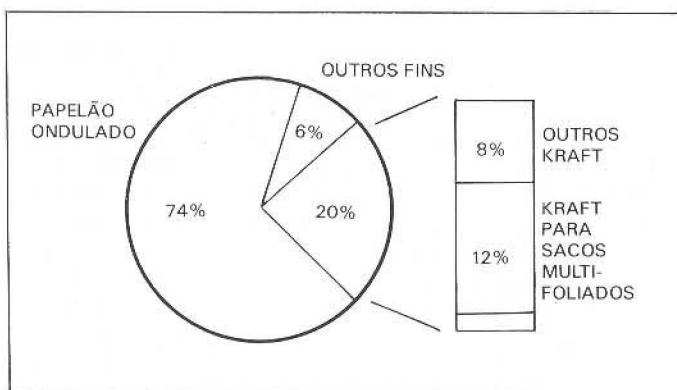


56% da produção encontra-se na região Sul, que engloba os Estados de Santa Catarina (28%), Paraná (24%) e Rio Grande do Sul (4%). A região Sudeste participa com 34%, onde São Paulo responde por 25%, Minas Gerais 5% e Rio de Janeiro 3%. Nas demais regiões, o Estado de Pernambuco, com 5%, e Bahia,

com 2%, também apresentam volumes de produção significativos, não o destino da produção.

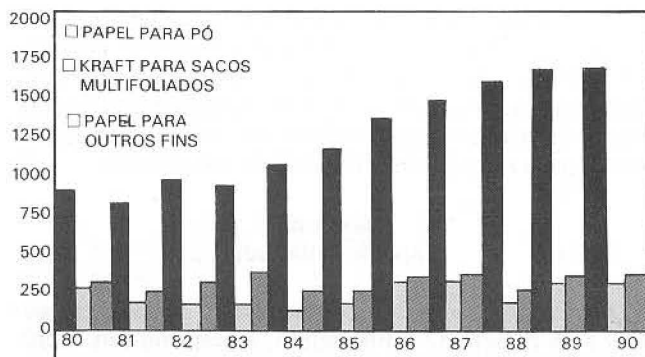
São produzidos diversos tipos de papéis de embalagem para os mais variados fins, principalmente, à base de celulose fibra longa e aparas. Em menores volumes são utilizadas pasta mecânica e celulose fibra curta como matéria-prima básica. Existe, segundo classificação da Associação Nacional dos Fabricantes de Papel e Celulose, três grandes categorias de produtos, que são:

Produção brasileira de papel de embalagem por tipo - 1990 em 1000 t



papéis para papelão ondulado, o maior setor e que, em 1990, participou com 74% da produção, papéis para embalagens pesadas, que são os papéis kraft, com 20% e que engloba os papéis kraft para sacos multifoliados com 12% e papéis para embalagens leves e embrulhos, com 6%.

Produção brasileira de papéis embalagem p/ tipos em 1000 t



A evolução da produção dos tipos de papel de embalagens nestes últimos 10 anos demonstra que, enquanto o segmento de papéis para PO cresceu a uma taxa média de 6,1% ao ano, os volumes dos demais tipos de papel de embalagem diminuíram neste mesmo período, principalmente, o setor de papéis para sacos multifoliados, que apresentou queda de 15%, comparando-se 1990 a 1980. No gráfico, onde a barra maior representa os papéis para PO (papel ondulado), podemos notar o crescimento de sua participação no total de papéis de embalagem nesta década. As outras barras menores representam os papéis kraft para sacos multifoliados e para outros fins, que apresentaram quedas neste período, como pode ser observado.

Produção total de papéis de embalagem no Brasil por tipos em 1000 t

	total	p/PO	Part %	p/sacos multif.	Part %	outros kraft	Part %	p/outros fins	Part %
1980	1600.3	927.6	58.0	309.4	19.3	202.5	12.7	160.8	10.0
1981	1416.5	826.3	58.3	256.1	18.1	185.9	13.1	148.2	10.5
1982	1554.9	935.9	60.2	240.9	15.5	206.6	13.3	171.5	11.0
1983	1606.6	1010.9	62.9	233.1	14.5	189.4	11.8	173.2	10.8
1984	1769.9	1183.8	66.9	251.0	14.2	185.8	10.5	149.3	8.4
1985	1807.1	1205.0	66.7	268.3	14.8	189.2	10.5	144.6	8.0
1986	2065.7	1401.4	67.8	323.1	15.6	200.7	9.7	140.5	6.8
1987	2174.2	1483.5	68.2	313.7	14.4	234.5	10.8	142.5	6.6
1988	2182.4	1600.1	73.3	262.1	12.0	208.1	9.5	112.1	5.1
1989	2329.2	1666.3	71.5	307.1	13.2	214.8	9.2	141.0	6.1
1990	2269.2	1680.9	74.1	263.7	11.6	188.4	9.3	136.2	6.0

Os principais tipos de papéis de embalagem, como já vimos anteriormente, são os papéis para papelão ondulado e o kraft natural para sacos multifoliados, que serão analisados a seguir. Os outros tipos produzidos são:

Papéis para embalagem

Papéis para embalagens leves e embrulhos

- Estiva e Maculatura
- Manilhinha-Padaria
- Manilha-HD-Hamburguês-Havana-LD-Macarrão
- Tecido
- Fósforo
- Strong
 - Strong de 1ª
 - Strong de 2ª
- Seda
- Impermeáveis
 - Glassine, Cristal ou Pergaminho
 - Granado
 - Greaseproof
 - Fosco



Papéis para embalagens pesadas

□ Kraft

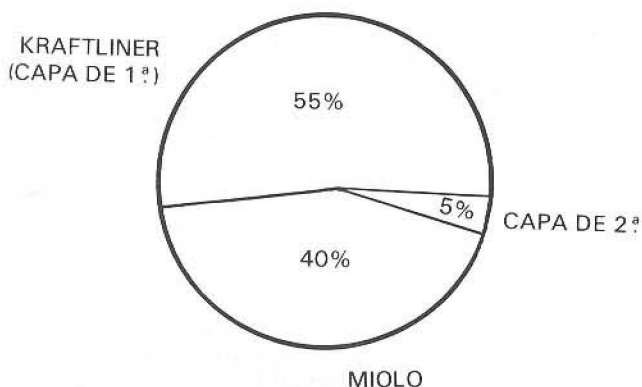
- Kraft Natural ou em Cores para Outros Fins
- Kraft Branco ou em Cores
- Tipo Kraft de 1ª
- Tipo Kraft de 2ª

Estiva e maculatura, manilhinha e padaria, manilha - HD - hamburguês, havana - LD - macarrão, tecido, fósforo, strong de 1ª, strong de 2ª e seda, utilizados principalmente para embrulhos, sacos de pequeno porte e outras finalidades. Os papéis impermeáveis, que são glassine, cristal ou pergaminho, granado, grease proff e fosco são utilizados em embalagens de substâncias gordurosas, graxas, frutas etc. e, finalmente, os papéis kraft, que além do natural para sacos multifoliados, são o kraft natural ou em cores para outros fins, o kraft branco ou em cores, o tipo kraft de 1ª e o tipo kraft de 2ª, utilizados, principalmente, em sacos de menor porte, sacolas, saquinhos e embalagens em geral.

Papéis de embalagem para papelão ondulado

Os papéis para papelão ondulado são feitos principalmente à base de fibras virgens, com maior participação da celulose fibra longa branqueada, com gramaturas variando de 120 a 400 g/m². São conhecidos como capa de 1ª, ou mais comumente kraftliner e representam 55% da produção de papel para papelão ondulado. São utilizados para capa externa das caixas de papelão ondulado. O miolo, com participação de 40% da produção, é o papel que é corrugado, ou seja ondulado, é feito basicamente de aparas e, como o próprio nome já diz, é utilizado como "miolo". Por fim, existe a capa de 2ª com

Composição dos papéis para papelão ondulado

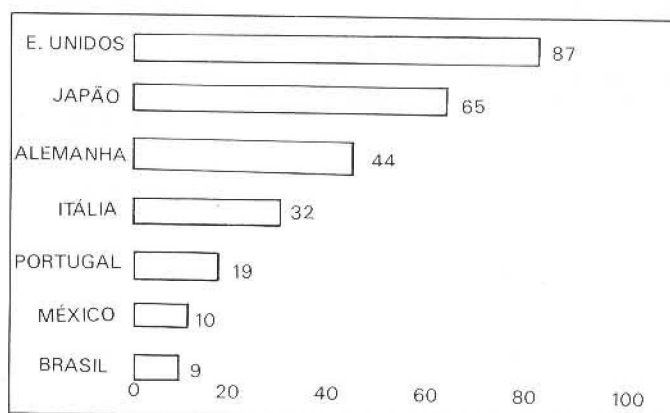


5% da produção, utilizada principalmente como capa interna e também feita com grande participação de aparas.

O consumo aparente de papéis para PO no Brasil é de 9 kg/hab/ano e a exemplo do que fiz com os papéis de embalagem, mostro agora nossa posição em relação a alguns países do mundo.

Novamente, o maior consumo é dos americanos, com 87 kg/hab/ano, vindo a seguir o Japão, com 65 kg/hab/ano, a Alemanha com 44, Itália 32, Portugal 19 e México novamente ao nosso lado com 10 kg/hab/ano.

Consumo per capita de papéis para PO em kg/hab ano 1989

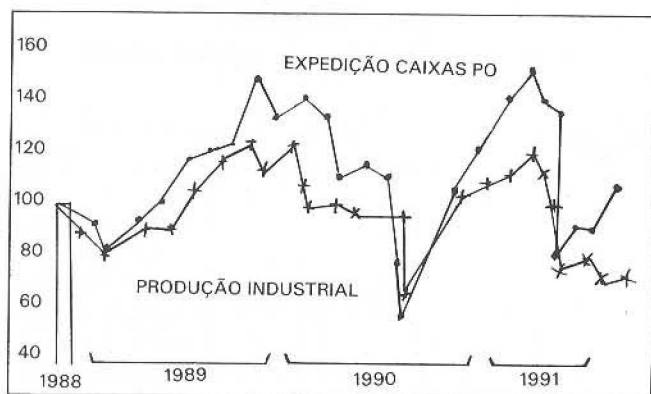


O papel de embalagem para PO é praticamente todo ele destinado a empresas fabricantes de caixas de PO, porém, existem alguns usos em menor escala, como: o duplex branco para embalagem de líquidos (leite, sucos, extratos de tomate etc.), tubetes, embalagem de bobinas em indústrias de papel, barricas e tambores para acondicionamento de variada gama de produtos, fibra lata (óleos lubrificantes), bem como cantoneiras para reforço de embalagens industriais.

Caixas de papelão ondulado

O setor de caixas de papelão, que é o maior consumidor de papéis de embalagem, consumiu em 1990, um milhão e vinte e cinco mil toneladas de kraftliner, capa de 2ª e miolo.

Expedição papelão ondulado x produção industrial Brasil - índice - média 88 - 100



Podemos verificar o que acabamos de dizer nesta transparência, na qual é a média mensal da expedição de caixas de PO de 1988, que foi 76 mil toneladas, é base 100. Em agosto de 89, a expedição foi de 105 mil toneladas, o maior volume expedido em um só mês em todos os tempos. A partir daí, começou haver quedas mensais, até chegar, em abril de 1990, ao menor número de expedição mensal dos últimos 10 anos, pouco mais de 40 mil toneladas. A mesma situação repetiu-se em 90, ou seja, em agosto a expedição chegou a quase 102 mil toneladas, enquanto em fevereiro de 91 já estávamos com menos de 65 mil toneladas. Pelo menos neste ano parece que a situação está melhor que em 90 e possivelmente não chegaremos aqueles níveis tão baixos.

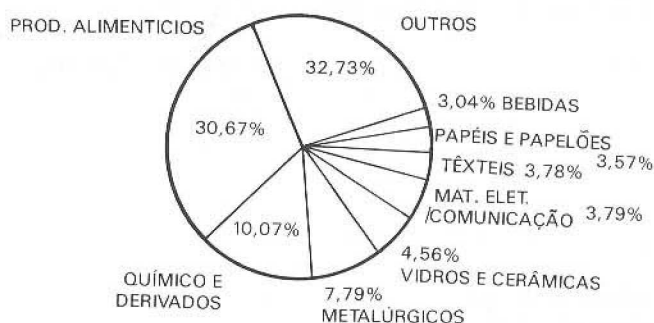
Os principais segmentos consumidores de caixas de PO no Brasil são:

A expedição de caixas de PO cresceu muito pouco nesta década, somente 6,6%, situação bem diferente da década de 70, quando no período de 70 a 80 cresceu 390%, ou seja, a uma taxa de 17,2% ao ano. O crescimento médio anual da década de 70 foi maior que o crescimento total do setor nos últimos 10 anos. No caso de 90, houve uma queda de 12% em relação a 89, porém, foi um ano caracterizado por grandes picos de expedição, passando de pouco mais de 40 mil toneladas expedidas em abril, para pouco mais de 100 mil em agosto do mesmo ano. Em menos de 6 meses, a indústria foi ao fundo do poço e quase chegou ao auge.

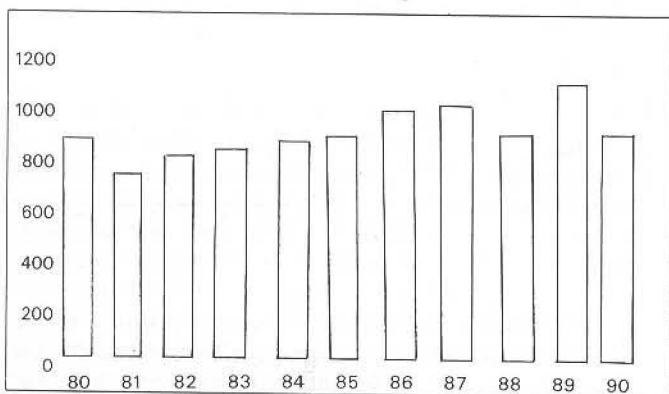
É necessário ser uma indústria muito pujante para suportar esta situação de mercado.

Isto é bem típico da situação econômica e industrial brasileiras, pois, quando comparamos a expedição de caixas e a produção industrial vemos que comportam-se de forma muito semelhante.

Segmentos consumidores de caixas de PO 1989



Expedição de caixas, acessórios e chapas em 1000 t

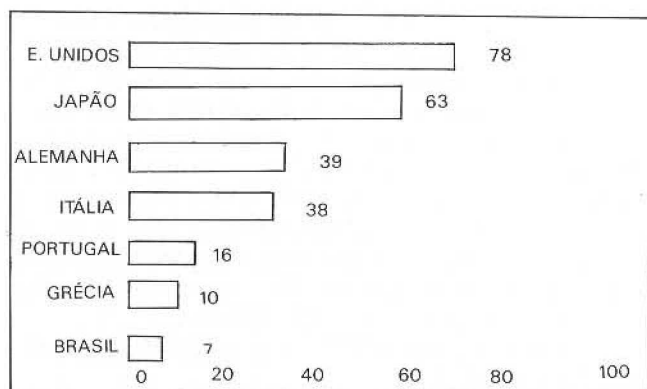


Produtos alimentícios 31% do total do consumo de caixas, químicos e derivados 10%, metalúrgico 8%, vidros e cerâmicas 5% e têxtil, papéis/papelão e material elétrico e de comunicações com 4% cada.

Por fim, quando analisamos o consumo per capita, vemos também que o Brasil, "o roxinho" novamente, consome 7 kg/hab/ano, enquanto os Estados Unidos consomem 78 kg, o Japão 63 e até a Grécia consome mais do que nós, 10 kg/hab.

Consumo per capita de caixas de PO em kg/hab ano 1989

Sacos multifoliados produção e consumo per capita no Brasil

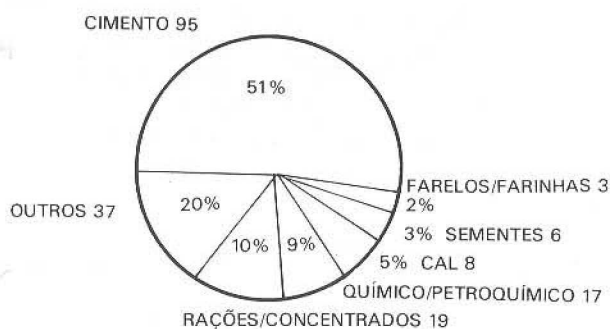


Papéis de embalagem para sacos multifoliados

Os papéis de embalagem para sacos multifoliados, conhecidos como papéis kraft, são fabricados principalmente com celulose não branqueada, essencialmente de fibra longa, geralmente nas gramaturas de 80 a 90 g/m².

São utilizados na confecção de sacos multifoliados, cuja maior concentração de vendas está no setor cimenteiro, que responde por 51% do total.

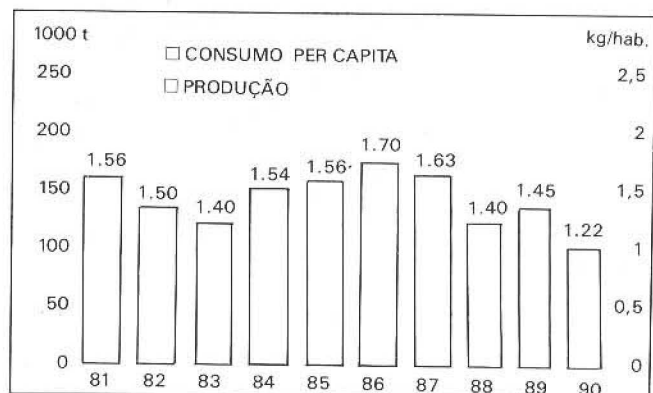
Mix de vendas de sacos multifoliados p/ segmento em 1000 t - 1990



Os outros segmentos que mantêm participações significativas são o de rações e concentrados com 10%, químico/petroquímico 9%, cal 5%, sementes 3% e farelos e farinhas com 2%.

O setor de sacos multifoliados é composto por 35 fábricas localizadas nas regiões Sul, Sudeste e Nordeste.

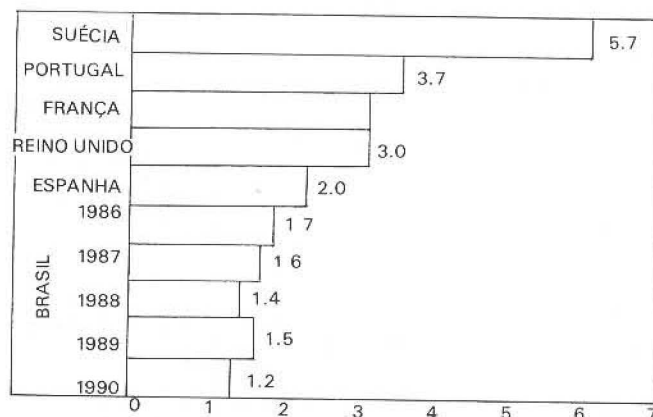
A produção de sacos multifoliados hoje está nos mesmos níveis de 1981, conforme pode ser visto no gráfico.



E gira em torno de 38 a 40% do total da capacidade instalada no País, estimada em 500 mil toneladas por ano, indicando haver uma grande capacidade ociosa de produção na indústria de sacos, que por estar num alto estágio de maturidade não tem muitas alternativas de crescimento, pois pouco pode ser feito no produto para que ele possa enfrentar a grande concorrência de produtos alternativos. Pelo fato da produção não ter aumentado nestes últimos 10 anos, o consumo per capita caiu de 1,56 kg/hab, em 1981, para 1,22 kg/hab, em 1990, uma queda de 22%.

Dados de consumo per capita de 1986,

Sacos multifoliados consumo per capita no Brasil versus outros países em kg/hab de 1986



Como Suécia 5,70 kg/hab, França e Reino Unido 3,00 kg/hab e mesmo Portugal, que tinha naquela época, consumo de 3,70 kg/hab, permitem acreditar, po-

rém, que a situação de consumo de sacos no Brasil pode vir a melhorar, unicamente analisando-se a hipótese do Brasil inverter a difícil situação econômica por que passa, aliado a mudança de valores culturais, como, por exemplo, a embalagem de açúcar, batata, farinha e grãos em geral, que hoje são feitos com outros tipos de matéria-prima, nem sempre tão higiênicos, econômicos, seguros e recicláveis. Somente como exercício numérico e supondo que o nosso consumo pudesse ficar no mesmo nível destes países, ou seja, algo em torno de 3,00 kg/hab, hoje nossa capacidade de 500 mil toneladas/ano não seria ociosa, já que neste caso teríamos mais de 450 mil toneladas de consumo.

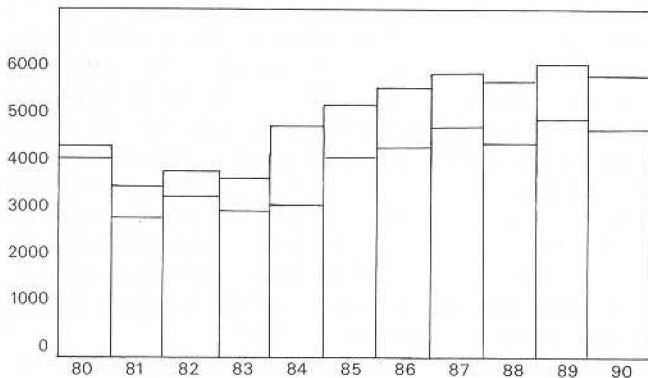
A participação do saco de cimento no total da produção de sacos multifoliados vem aumentando ano a ano, tendo passado de 39%, em 86, para 51%, em 90. Este crescimento na participação deve-se a queda na produção de sacarias em geral, já que a produção de sacos de cimento vem mantendo-se praticamente constante.

Para encerrar, gostaria de falar um pouco sobre as perspectivas para o setor, bem como sobre exportações.

Como é sabido pelos senhores, o setor de papéis é um setor exportador e, nos últimos anos, talvez seja este o principal motivo pelo qual as empresas do setor vêm podendo manter o seu nível de atividade.

No gráfico presente,

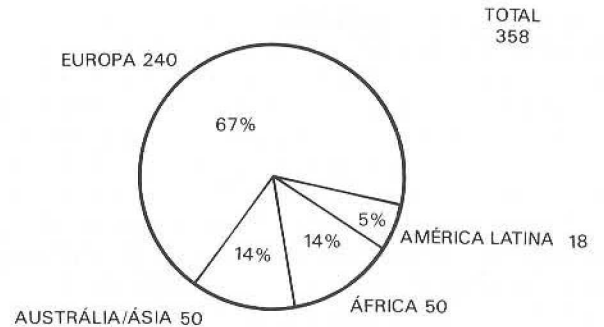
Destino da produção brasileira de papel em 1000 t



Onde está mostrado o destino da produção brasileira, a parte superior representa a parcela das exportações e, como pode ser observado, vem crescendo ano a ano, principalmente, a partir de 1984, ou seja, quando a situação do mercado interno começou a piorar, o setor conseguiu ter flexibilidade para direcionar suas vendas e manter seu volume de produção.

As exportações brasileiras de papéis de embalagem são direcionadas para o mundo todo, porém, o maior mercado consumidor é a Europa.

Exportações de kraftliner e miolo por região em 1000 t - 1990



Como pode ser visto nesta nova transparência que mostra o destino das exportações de kraftliner e miolo, em 1990. Do total de 358 mil toneladas exportadas destes tipos de papel, em 1990, 67% foram para a Europa, onde se destacam Itália, com 27% deste total, Alemanha, com 17%, e Reino Unido, com 8%.

O continente asiático mais a Austrália vêm a seguir, com 14%, África, 14%, - onde se destaca a Nigéria que representou 5% - e, finalmente, a América Latina, com 5%, onde Argentina e Chile são os principais mercados.

O Brasil é um dos principais exportadores de kraftliner do mundo e novamente a Europa é o principal mercado.

Exportamos 234 mil toneladas de kraftliner para a Europa, em 1990, que representou 13% do total importado pela Europa. Esta importância do continente europeu para as exportações brasileiras abre um espaço para falar sobre as necessidades das empresas adequarem-se às normas ISO 9000, que regulamentam os padrões de qualidade na Europa. O Brasil adotou estas normas a partir do ano passado e será necessário as empresas adequarem-se a elas para poderem exportar para o mercado comum europeu já a partir de 1993.

Ao encerrar, gostaria de deixar uma mensagem positiva de confiança no futuro do Brasil, pois, apesar das dificuldades que estamos enfrentando e que certamente deveremos continuar a enfrentar por mais algum tempo, existe perspectiva para o nosso país, que necessita de muito trabalho da nossa parte e muita seriedade, competência e, acima de tudo, decência por parte dos nossos dirigentes.

Debate

Valdir Paladino — Gostaria que fosse dito algo sobre novos investimentos do setor de celulose, fibra longa para produção de papel kraftliner a curto e médio prazo no Brasil?

Jahir de Castro — Solicitaria detalhes esclarecedores, por parte dos dirigentes de empresas, executivos presentes, caso as minhas informações não forem suficientes. O segmento de papéis de embalagem é um dos segmentos da indústria celulósica papeleira mais visada pelo governo, único setor que inaugurou, em 1968, o controle de preços naquela ocasião. Tivemos sim liberação de preços e foi uma grande vitória conseguirmos ficar 24 horas fora de um controle de preços em todo período até meados do ano passado. O segundo plano de celulose e papel iniciado em 1972, resultou numa expansão industrial muito grande, com cinco ou seis projetos de celulose, fibra longa, e papéis de embalagens. Alguns deles, por pressões políticas, ficaram ao longo do caminho e outros chegaram até o final em 1979, 80, 81. Naquela ocasião, além de todo o trabalho desenvolvido para capacitar o Brasil a ter uma qualidade internacional competitiva e também a nível de preços, como a exemplo da fibra curta, tivemos um investimento muito grande no segmento, mudança de hábitos brasileiros e, mesmo assim, o lobby político do Nordeste foi mais forte. Então, tínhamos da noite para o dia uma capacidade instalada muito grande, mas não consumidores, porque o lobby político impediu que se usasse sacos de papel para acondicionamento de açúcar. O setor não teve outra alternativa senão se dirigir para exportação. Conseqüentemente, o setor de celulose e papel Kraft para embalagens foi um dos setores que exportou primeiro para o Mercado Comum Europeu. Daí para frente, continuávamos sempre com o controle de preços, inclusive, na recessão de 81, 82, 83, 84. A partir daí, foi enraizando-se e a capacidade do setor em reinvestir em novos equipamentos virou prioridade. Hoje ele procura melhoria da produtividade e dos equipamentos. O que significa alguma melhoria de quantidade, porém, lastimavelmente, até agora o que temos conhecimento é que alguns projetos, praticamente concluídos, estão na gaveta dos executivos, ou nas pastas dos controladores das empresas, esperando que a situação do País entre num equilíbrio.

Debatedor — Essa paralisação de investimentos que tem sido a tônica do nosso país, principalmente, no setor papel para embalagem, vem contribuir para que cada vez mais os níveis de produtividade e qualidade dos nossos papéis deixem de ser competitivos e a gente sabe que um grande regulador de níveis de preço do mercado interno é o volume de exportação. Se as empresas não se adequarem rapidamente, sem dúvida que a exportação deixará de ser uma solução para regular o mercado a médio prazo. Como é que o nosso palestrante vê essa colocação e sobre o Iso 9000?



Jahir de Castro falou sobre embalagens e seus usos.

Jahir de Castro — A Iso 9000 é um conjunto de medidas que, dentro do conceito industrial do primeiro mundo, EUA e Europa, começaram a aglutinar todas as normas comuns que envolvam fabricação, produção e qualidade desde 1958, com o intuito que todos os países falem a mesma linguagem. Com Kennedy aceitando o desafio russo, a indústria bélica americana precisou adaptar-se à indústria bélica americana e, então, surgiram as normas comuns. Depois, com a criação, pelos cinco primeiros países, que deram origem ao mercado comum, começou a se discutir os temas e normas. Assim, foi crescendo até chegar a uma consolidação dos atuais 12 países do Mercado Comum Europeu e que até a sua inauguração oficial, a partir de 31 de dezembro de 92, estarão constituídos por 20 países. Evidentemente, muitos laboratórios na Europa já estão adequados para darem o certificado da Iso 9000. Dentro desse conjunto, temos 148 países no mundo, mas somente 58 estão escritos como capacitados a exercerem a Iso 9000. O Brasil se capacitou a partir de agosto de 1990, porém, não me perguntem como ele se capacitou. Além disso, o governo espera que os setores industriais produtivos equipem os seus laboratórios, suas empresas para atender a Iso 9000.

Debatedor — Você falou que os investimentos estão paralisados e a exportação é a válvula de escape. Você não encara isso como um perigo e um risco à continuidade dessas exportações?

Jahir de Castro — Este país nos leva a grandes incertezas. Vimos os números que demonstram que, em fevereiro e em abril de 1990, o mercado consumidor de papel e embalagem consumiu um pouco mais de 40 mil toneladas. Seis meses depois, já estávamos com 102 mil toneladas, e em fevereiro deste ano, 52 mil toneladas. Três meses depois chegamos a 90 mil toneladas. O número que se fala para junho é de 100 mil toneladas. A indústria produtora de papel não pode primeiro passar seus equipamentos que são caríssimos, não pode ficar acionando e desacionando esses equipamentos e também não tem dinheiro para bancar estoques. Então, a válvula é a exportação. Só que o segmento produtivo é muito mais sério do que muita gente que diz ser séria

no governo. Quando entra para um segmento de exportação, os executivos têm a principal responsabilidade de primeiro zelar pela boa imagem da empresa e, em consequência, pela imagem do País que a representa. Aquele que não participar desse pensamento é melhor não entrar. Em 1991, acredito que o segmento de papelão ondulado poderá chegar a 1 milhão e 100 mil toneladas, muito próximo do número de 1989, e, em 92, poderá haver um crescimento e das 400 mil toneladas estimadas de exportação de kraftliner e miolo, em 91, talvez um aquecimento do mercado interno poderá reduzir este número para 300 mil toneladas e em 93 continuando um crescimento.

Nós fizemos um exercício, que ontem nas duas palestras, sobre celulose e papel de imprimir e escrever, se falou muito partindo do número de um PIB que tinha sido dado pelo governo, e os números foram bastante discutidos, que será negativo, será zero. Vamos pegar um economista e outro e outro... Mas, o que vale mesmo é a nossa prática de mercado, são as nossas empresas que se dirigem pelo nosso *feeling*. Aí delas se fossem administradas pelos economistas. Há um grande grupo, por exemplo, que teimava em dizer que embalagem este ano iria fechar este ano com 7/7,5% negativo. Nós dizíamos que esta crise iria, até o mais tardar, durar até o mês maio deste ano. A partir de junho, os números estarão explosivos. Recentemente, no affair Argentina exportações brasileiras, com continuação em reunião no Uruguai, estes números de 84 mil toneladas de embalagem que o Brasil pretende exportar para Argentina para mim são números utópicos, são intenções de exportações, caso formos até o final do ano com esses números negativos.

No segundo semestre, as exportações para Argentina de papéis de embalagem vão declinar muito. Não diminuiram ainda devido ao famigerado congelamento de preços que levou o setor de papel de embalagens a produzir até negativamente.

Em 1993, acredito que ainda teremos algum número para exportação e, em 94, se não houver novas capacidades, se o governo não interferir mais, poderá ter nova capacidade. Se não tivermos nova capacidade, tchau exportação, bem-vinda importação.

Debatedor — *O que está sendo feito pelos fabricantes de papel, no que se refere à aceitação de embalagem de papel? Quero também lembrar que em 1992, teremos congresso internacional ecológico no Rio de Janeiro, acredito que será um momento oportuno para Abrasp junto com o GT5 iniciar algum trabalho nesse sentido.*

Jahir de Castro — No congresso, basicamente, se estará falando sobre a Amazônia. Nós somos subdesenvolvidos. Se conseguir colocar na Eco 92 a influência dos países do primeiro mundo com o buraco de ozônio, será um fato gritante. Eu não acredito que colocarão. E o que faz esse primeiro mundo dos milhões e milhões de toneladas de combustíveis fósseis, que eles consomem por ano. É isto que aumenta lá... Eles querem a preservação da Amazônia como se aquilo

fosse o pulmão do mundo. Eles devem esquecer que a Amazônia é o pulmão do mundo, se nós, inteligentemente, explorarmos o que eles devem investir também para encontrar substitutivos aos energéticos fósseis. Este será o grande tema da Eco 92. Teremos Eco 92 em S.P., Porto Alegre, Belo Horizonte.

Mas acho que ninguém terá coragem de comentar sobre a guerra do Golfo e que vai levar anos e anos para purificar o ar de toda aquela região. Para mim, isso é um negócio para o 1º mundo e que de prático não vai trazer nada. Com relação a outra pergunta, a reversão da situação de consumo de papéis, conforme disse na palestra, é um problema cultural, mas cultural com **C** maiúsculo e não um problema cultural de lobby. Consumo de sacos de papel para açúcar, farinha e produtos alimentícios, o mundo o tem como uma responsabilidade muito severa. Não se pode permitir qualquer parte do mundo, inclusive a Bolívia, de se dar ao luxo de ensacar produtos alimentícios, principalmente, açúcar e farinha, em sacos de algodão. Depois que o Brasil adotou a sacaria de papel, para estes dois produtos, o Brasil, não poderia deixar de ser, é o único no mundo que tem sacos de algodão para estes produtos. Isso é uma mudança cultural que nós teremos que fazer, a começar da necessidade de instruir o usuário para não aceitar que produtos alimentícios estejam em contato com outros tipos de embalagem. Enquanto nós, aqui no Brasil, nos damos a esse luxo, arroz, feijão em sacos plásticos, transparente. O consumidor exige o saco plástico, porque ele vê o produto, porque não tem confiança no que está embalado. Mas no momento que nós formos culturalmente sérios, reverteremos a situação. Por essa razão, preferi dizer mudança cultural.

Seiji Shiguematsu — *Estou satisfeito com a resposta, mas o que se pretende fazer para que haja reversão nesta situação cultural, que sei que é um trabalho de longo alcance?*

Jahir de Castro — Desde 1981, foi criado um grupo de trabalho por causa de toda a nova capacidade que estava sendo instalada e que a partir daquela época entrava em operação, no qual começamos a desenvolver embalagens de papel para todos estes produtos e sempre esbarrávamos no lobby da indústria açucareira.

Os deputados do Nordeste que desde aquela ocasião, são de uma força política muito grande, se aliavam aos políticos do Norte, e vamos malhar para defender nosso quinhão e não vamos permitir que café, milho, açúcar sejam embalado em saco de papel. Estes são nossos mercados e nós políticos não vamos permitir que os políticos do Sul determinem nossas embalagens. Então a partir daí foram lutas e lutas de anos para conseguirmos vencer a resistência do IAA. Quando nós vencemos em 1ª estância na Justiça Federal, o IAA estava morto. O Sindicato da Indústria de Algodão da Paraíba tomou as dores e agora está entrepondo um recurso. Nós temos como resolver es-

sa situação, mas para isso precisamos nos unir para conseguir 5 milhões de dólares.

Seiji Shiguematsu — O futuro desta década com relação ao consumo, pode provocar um fenômeno do consumo dobrar ou talvez até mais e as indústrias de reciclagem não estão preparadas. A indústria brasileira tem condições ou alguém está pensando neste sentido de botar papel reciclado como investimento?

Jahir de Castro — Paralelamente, com relação ao consumo de papel ondulado, concordo que a indústria de reciclados no Brasil não está reinvestindo. Não é dizer que é um setor que não ganhou dinheiro. Ganhou sim. Temos de ser sinceros, só que não colocou na sua indústria. Mas o que é isso? É fruto de uma cultura em que ele sempre achou que produzia um produto marginal. Até três ou quatro anos atrás era um orgulho dizer 'eu não uso papel reciclado'. Hoje, com essa mudança cultural, o papel reciclado passou a ter uma importância muito grande, inclusive, no país que nos ensinou a não usar papel reciclado, os EUA. As leis, em alguns Estados norte-americanos, já obrigam a usar 20% de papel reciclado na fábrica dos papéis de embalagens. Para outros tipos de papéis, por exemplo, os papéis de imprensa, alguns Estados na América do Norte deverão utilizar 40% de papel para imprensa à base de reciclado, é uma mudança cultural que a produção brasileira deverá estar atenta. Com a abertura das importações até 6 similaridades, com a provável autorização para importar equipamentos com menos de 10 anos de uso em países industrializados, como é este o caso da Noruega, isso poderá chegar ao Brasil. Então, é realmente um nível de preço que anima os produtores de reciclados a investir nestas má-

quinas que darão para eles um retorno rápido.

Mas acima de tudo, tem de mudar um pouco a cultura dos produtores de papel à base de reciclado.

Seiji Shiguematsu — O Brasil é um País que ninguém consegue medir o consumo. Temos gente que não acaba mais. Graças ao Norte, interior do Nordeste, infelizmente, 60%/70% do povo não sabe o que é papel, não sabe o que é pão, porque nunca viu. O dia que o governo der abertura ao Nordeste, imagina o consumo que pode dar no Brasil? Nessa altura, o que pode acontecer no setor de embalagens?

Jahir de Castro — A renda per capita brasileira não pode ser medida como ela é publicada, politicamente, para se dizer que a renda per capita é de 2 mil e poucos dólares por habitantes. Esta publicação deveria ser analisada por regiões. Se pegarmos Sul, Sudeste, encontraremos renda per capita semelhante aos países do primeiro mundo, talvez com exceção do Japão que já é extremo Oriente, ou a Suíça que é outro tipo de análise. No momento em que se analisar a renda per capita do Norte/Nordeste, vamos fazer comparações com o interior da Etiópia. Realmente, é um problema cultural, de distribuição de renda que tem de ser bem mais e melhor distribuída no Estado de São Paulo. Nós já estamos encontrando dentro deste meu enfoque uma mudança. Antes, São Paulo capital e a grande Capital chegariam a participar com 60% e o interior com 40%. Hoje, a capital está participando, entre 45% e 47%, e a maioria já está no interior. Então, no momento que você transpõe estes dados de São Paulo para o Norte/Nordeste, vamos ter uma melhor distribuição de renda e é isso que nós precisamos.

A última palestra apresentada no Fórum teve como tema “Os Altos Custos Operacionais que Incidem nas Exportações” e foi apresentada por Nilson Mendes Cardoso, gerente geral de Planejamento da Ripasa. A mediação coube a Sérgio Vaz, da Indústrias de Papel Simão, e os debatedores foram Fernando Marcos Silva, gerente comercial de Exportação da SPP Nemo Exportadora; Silvio Carneiro, diretor da Santa Teresinha; e Mauro Antonio Cerchiari, diretor comercial da Simão.



Nilson Mendes Cardoso, da Ripasa, ao proferir sua palestra.

Os Altos Custos Operacionais que Incidem nas Exportações

Nilson Mendes Cardoso

Os elevados custos operacionais que incidem nas exportações, têm constituído-se em uma das principais preocupações dos exportadores, tanto no setor de papel e celulose, como em todos os setores de economia brasileira. O quadro é de tal ordem complexo e grave que considero que muito há para se dizer sobre o assunto, como objetivando a conscientização de todos os segmentos da sociedade numa forma de possibilitar o avanço numa área em que o País se mantém estacionado desde 1934. Mais do que falar sobre bagrinhos, consertadores de sacos, a sociedade brasileira precisa discutir seriamente a questão portuária se quiser ver o Brasil inserido na economia mundial. É também por esse problema de portos, que nós deixamos de ocupar o lugar de 8.^ª economia mundial, para sermos a 11.^ª. Os especialistas na operação de produção citam o princípio operacional que estabelece que existem apenas dois tipos de operação com relação a um produto. A primeira operação é a que adiciona valor, como, por exemplo, o processo de transformação da celulose em papel, e do papel em produtos de comércio final.

A segunda operação é que adiciona despesa, custo, como o transporte, a armazenagem... Na atividade de exportação, a adição de despesas dá-se numa proporção muito superior à comercialização no mercado externo.

Os produtos, uma vez prontos, correm um longo fluxo até o embarque, exceção feita àquelas empresas

que estão localizadas mais próximas aos portos e as que possuem seus próprios terminais. Todas as demais empresas seguem uma das duas alternativas: situação A: Da fábrica, o produto é transportado a um armazém de retaguarda, que foram criados para resolver a ineficiência dos portos, e representa um grande custo a essa operação. De lá, vem o "frete de ponta", o produto segue para o porto e é carregado para o navio. A segunda alternativa prescinde-se do armazém de retaguarda, substituindo a armazenagem do produto no armazém portuário, sempre que isso é possível.

Pelas suas más características de dimensões e de valor específico, o papel é um produto cujo transporte mais adequado para largas distâncias é o marítimo. Em 1990, 14.010 das exportações do setor foram por via rodoviária e ferroviária, destinando-se aos países vizinhos. 86% foram enviadas aos seus destinos por navios. Do total das 825 mil toneladas embarcadas por via marítima, apenas 13% foram transportadas por ferrovia até o porto, enquanto que 87% foram por caminhão. O módulo caminhão/navio é, portanto, o mais representativo com 75% do total exportado. A baixa utilização da ferrovia decorre dos inúmeros problemas existentes neste meio de transporte, dentre eles a morosidade, a falta de equipamentos e seu alto custo torna-o muito equivalente ao transporte rodoviário.

Os portos predominantemente utilizados pelos exportadores de papel são Santos e Paranaguá. Para uma empresa localizada no interior de S. Paulo, os custos de embarque estão representado nesse quadro (pg. 50). Tomando-se como base o embarque no porto de Santos, através do armazém retro-portuário, pode-se verificar que a operação no porto representa quase 2/3 do custo total, 64% de todos os custos de embarque são absorvidos na faixa do porto, ficando 36%, pouco mais de 1/3 para o transporte até o porto. Pode-se verificar ainda que o transporte no porto, se fosse possível em todos os embarques, representaria uma economia de 20% aos exportadores. Pode-se verificar ainda que o porto de Paranaguá, embora seja uma boa alternativa, por seus custos substancialmente mais baixos, com a adição do frete rodoviário, torna-se equivalente em custo ao porto de Santos e por último, enquanto a capatazia (taxa cobrada pelo porto pela movimentação da carga) até a murada do navio, no porto de Santos representa 27% do custo total, em Paranaguá, o custo da capatazia representa a 1/4 do valor cobrado em Santos. Há empresas do setor, que investiram na construção de armazéns em Paranaguá e que poderão estar beneficiando-se de taxas ainda mais baixas em função do investimento que fizeram no porto. Os trabalhadores portuários podem ser classificados em duas categorias oficiais: a mão-de-obra avulsa que são os chamados sindicalizados e os portuários, que tem vínculo empregatício com companhias Docas. Parte da legislação que regulamenta a atividade portuária data de 1934, quando parte considerável do trabalho era

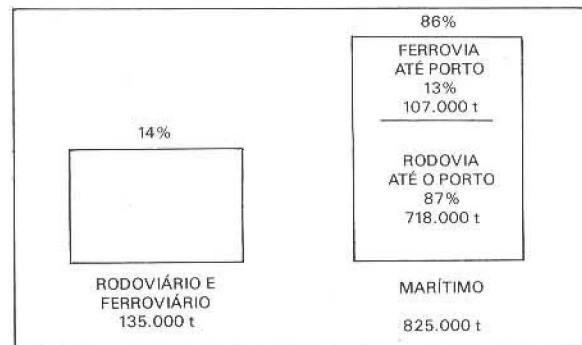
desenvolvida manualmente, e a pauta de exportação era composta por produtos primários. Exigia-se naquela época, a figura constante de consertador de saco que auxiliava nos embarques de café. Atualmente, devido as influências operacionais causadas por equipamentos e métodos de trabalho obsoletos a legislação portuária desatualizada, formada por instrumentos legais e administrativos superpostos e contraditórios e a exclusividade dos sindicatos na contratação de mão-de-obra avulsa, os custos de embarques têm sido substancialmente superiores aqueles praticados em outros países. As operações portuárias processam-se com o concurso de trabalhadores de diferentes e numerosas categorias profissionais, agrupadas em seus sindicatos.

Os regimes jurídicos a que se sujeitam as condições de trabalho são também diferentes, havendo mão-de-obra com o vínculo empregatício, trabalhadores avulsos e trabalhadores autônomos associados ou não em cooperativas. A carga e descarga dos navios operam-se, a bordo, com trabalhadores das categorias de estivadores conferentes de consertadores, de vigias e de blocos que são todos trabalhadores avulsos, sem qualquer vínculo com o tomador de seus serviços, concomitantemente, cais operam os operários de capatazia, subordinados às administrações dos portos (docas).

Os sindicatos dos trabalhadores avulsos diferentemente dos sindicatos de todas as demais categorias, são fornecedores exclusivos da mão-de-obra requisitada para as operações e detentores da indicação dos profissionais para todas as funções, inclusive as de direções e chefia. Em face das normas e legislação contraditórias que regulam a prestação de serviços, datadas de épocas anteriores a própria consolidação das leis do trabalho e ao desenvolvimento do parque industrial brasileiro, passaram os sindicatos a adotar a praxe pela qual os trabalhadores de estiva, conferência, conserto de carga e descarga a bordo de embarcações e vigias portuários somente podem exercer as suas profissões quando requisitados à aquelas entidades de classe. A manutenção desta exclusividade contempla uma minoria de trabalhadores, com privilégio incompatível com a ordem jurídica estabelecida pela Constituição de 1988, que no seu artigo 5º inciso 13º prescreve a liberdade de exercício de qualquer trabalho ofício ou profissão que no seu inciso do artigo 80, estabelece que ninguém será obrigado a filiar-se ou a manter-se filiado a sindicato. O fim desta exclusividade proporcionará a oportunidade de acesso a qualquer trabalhador que queira desempenhar as atividades portuárias. O regime jurídico atual que regulamenta o trabalho avulso portuário e que consagra a exclusividade da prestação de trabalho pelo sindicalizado, cria, na prática, uma distorção: a figura do "bagrinho", similar portuário do "bóia-fria". O poder do sindicato de designar o trabalhador e a faina geram outra deformação nas relações de trabalho: a possibilidade de um sindicalizado vender um trabalho que não lhe interessa (menos nobre, extenuante, ou de baixa remuneração)

ao não privilegiado o "bagrinho" retendo para si uma parcela expressiva da respectiva remuneração e todos os direitos trabalhistas e previdenciários correspondente (todos os pagamentos são feitos em nome dos sindicalizados). Como o sindicalizado, em função de seu prestígio no sindicato, pode ser indicado para várias fainas simultaneamente, em muitos casos a sub-locação do serviço ocorre mais uma vez no mesmo turno de trabalho, acarretando uma elevada carga horária mensal que corresponderia, por absurdo na folha salarial a mais de 24 horas por dia em todos os dias do mês. Há ainda o grave aspecto da dispersão, do comando operacional a pluralidade de comandos do trabalho em terra e a bordo, sujeito a múltiplas lideranças não necessariamente coordenadas e também as diferentes formas de remuneração provocam dificuldades no relacionamento entre as várias categorias, prejuízo ideal encadeamento das operações, afetando a eficiência do sistema. Além da ineficiência operacional, a diversidade de categorias profissionais e respectivos sindicatos envolvidos permite a ocorrência de greves alternadas, que mantêm, as vezes, os postos paralizados por períodos imprevisíveis.

Meio de transporte utilizado nas exportações de papel - 1990



A ineficiência dos serviços portuários e os eventuais riscos de greve são fatores relevantes na composição dos valores dos frutos marítimos. Este quadro demonstra o número de pessoas necessárias por lei para carregamento de navios e o equivalente em postos mais avançados, como Antuérpia, Roterdan, Hamburgo e Nova Orleans. Um terno é um grupo mínimo de operários contratados para execução desse serviço e é facultado ao armador contratar quantos ternos lhe convier, observado o mínimo de um terno. A requisição destes operários é feita pelo tomador de serviço diretamente ao sindicato de cada categoria, que designa para realizar a tarefa, os elementos em quantidade de composição fixado por normas administrativas elaboradas segundo critérios que já não mais correspondem a realidade atual em função das mudanças das modalidades de carga, embalagens e condições de operação.

O exemplo flagrante da inadequação da legislação atual dá-se no caso da categoria de consertador de

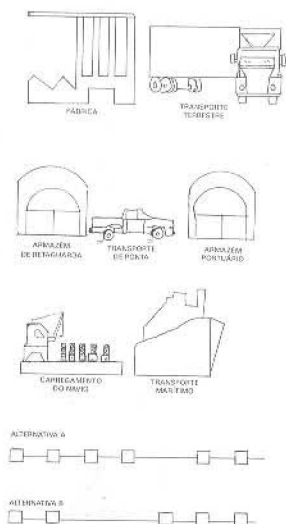
carga e descarga independentemente da necessidade de conserto, em cargas embaladas, cintadas ou amarradas. O tomador de serviço é obrigado a antes de começar a operação, requisitar uma equipe de três consertadores. Não bastasse isso, os consertadores são remunerados obrigatoriamente pela tonelagem total da carga movimentada pelo estivador, mesmo que nenhum consertor tenha de ser efetuado. Ao tomador de serviços cabe tão somente acolher e remunerar a mão-de-obra, mesmo que superdimensionada como ocorrera na maioria dos casos em que possa selecioná-la pela qualidade, nem em função efetiva necessidade do serviço. A consequência prática do superdimensionamento das equipes é a generalização do quartão, que é o revezamento de metade dos homens do mesmo turno de trabalho, a revelia do tomador de serviço que por não deter o comando das operações é obrigado a remunerar a todos os componentes da equipe pela produção total do período. Apesar desta nominalia, os sindicatos impõem trabalhadores suplementares desnecessários sob a ameaça de paralisação das operações. É importante destacar também que, embora devam cumprir jornadas de oito horas, estes privilegiados trabalham em média seis horas por dia. O que resulta desta situação são os custos substancialmente mais elevados que se acrescidos dos dados de produtividade, tornam-se alarmantes. Eu gostaria de esclarecer dois aspectos deste quadro: o 1º é que a capacidade é paga pelo exportador, enquanto que a estiva, é paga pelo exportador, mas uma vez que está embutida no valor do frete quando um armador um companheiro de navegação informa o valor do frete marítimo. O segundo é que os portos europeus e americanos adotam a política de cobrar valores mais altos dos exportadores e valores menores dos armadores, diferente do que ocorre em portos brasileiros. Ao custo de US\$ 31,60 por tonelada, o porto de Santos carrega em média 1.200 toneladas, enquanto que, na Antuérpia, cobra-se menos da metade e carrega-se um volume cinco vezes maior, diminuindo a permanência do navio, que custa de US\$ 10 a 15 mil/dia de Santos.

O exportador de papel, cuja fábrica esteja no interior de São Paulo e que venda o seu produto na Europa, tem os seus custos operacionais assim distribuídos: o frete marítimo absorve pouco mais da metade do total, 57% as despesas dos desembarques aduaneiros e também o transporte até o cliente lá na Europa, por exemplo representam 18% da porta da fábrica até a colocação do produto a bordo do navio. Consoante-se 25% deste total. Em valores, nós teremos um total variando entre 170 a 190 dólares por tonelada no total da reposição, representando cerca de 20 a 22% da peça de venda no mercado europeu.

A adequação dos custos aos níveis internacionais representaram uma quantia de 10 a 15 dólares por tonelada.

A contribuição que eu posso dar a discussão deste assunto é a apresentação de três propostas, que devem merecer uma atenção imediata, por parte das áreas competentes: a 1ª diz respeito à atualização da legislação portuária. O projeto de lei nº 8/91 encaminhado pelo executivo sobre a reestruturação do sistema portuário, insere-se no esforço de modernização do País, relaciona-se com a otimização da navegação de cabotagem e a dinamização do comércio exterior, que se efetivará também com outras medidas já adotadas ou em estudos pelo governo, tais como a redução de alíquotas aduaneiras, a eliminação de controles não tarifários, a liberação cambial e a reformulação da estrutura tributária. Relaciona-se, ainda, com a necessidade de redução dos custos portuários, que trará como consequência a melhoria da competitividade das exportações, em comparação com outros países, a proposta da reestruturação do sistema portuário abrange não só a desregulamentação das atividades e a liberalização do uso das instalações e equipamentos, como também a reformulação das relações, de trabalho e das modalidades da prestação dos serviços portuários, tornando-a compatível com a evolução tecnológica que se verificou de 1934 até hoje. A 2ª proposta, diretamente vinculada à 1ª, refere-se à instalação de terminais especializados na movimentação de certos tipos de cargas e que por isso mesmo alcançam um elevado grau de ciência e baixos custos. Quero registrar que, exportadores de papel de imprimir e escrever e cartão, estão empenhados em desenvolver um terminal papeleiro, cujo estudo de viabilidade encontra-se em fase final de análise. Por último, todos esperamos que os governos federal e estadual desenvolvam obras de infra-estrutura, como a melhoria do transporte ferroviário e as obras de extensão do porto de São Sebastião, com a construção da rodovia de acesso ou que ao menos torne possível que a iniciativa privada desenvolva projetos nesta área para a solução destes graves problemas.

Fluxo de Produtos



Debate

Mauro Cerqueira — Eu tenho duas colocações a fazer. O Nilson comentou sobre os problemas dos custos portuários que penalizam nossas exportações, dificulta nosso trabalho, mas, eu creio, que além do custo em si, existe um outro problema que nós temos que encarar com realidade: é a questão da imagem do exportador brasileiro. Nós temos sentido na pele dificuldades de explicar ao exportador, os problemas que nós temos no Brasil e tínhamos, desde o princípio, no início da década de 80, uma imagem daquele que entra no mercado na sua conveniência e sai na sua conveniência. Isso nos custou um bocado para imagem de um exportador sério, que é a que temos no momento, na qual o cliente coloca um pedido e sabe que vai ter o material entregue no tempo que necessita. O que nós temos sentido ultimamente, em função das greves do Porto de Santos, da dificuldade no manuseio (e tudo isso só contribui para tornar o serviço pobre), é que os clientes têm começado a dizer o seguinte: o grupo brasileiro é bom exportador, é sério, mas, o país, não é confiável. Eu compro o meu produto e quero que me entregue. Não tenho nada a ver com a greve de 20 dias.

Para que o Brasil consiga, em 92, exportar 1 milhão de papel p/ imprimir e escrever, nós vamos ter de tomar uma decisão séria em relação aos terminais.

E a 2ª parte, que é uma pergunta: Nós sabemos que tem no Congresso uma legislação ou um projeto de lei visando a modernização do portuário. Como se enquadra o estudo no Porto de Santos nesta legislação presente?

Nilson Cardoso — Por iniciativa da Presidência da República, este projeto foi montado dentro de critérios técnicos, criando condições para que haja uma nova abertura dos portos. Que este esquema cartorial privilegia este pequeno grupo, que podemos chamar de marajás, os estivadores de "carteira" e, é bom que se saiba, que ninguém consegue ser estivador (os que são permanecem e os que querem não podem, porque o número de estivadores não aumenta, aumenta o número de "bagrinhos" ou "cavalos"). O que domina em outros portos é o esquema da sub-contratação da mão-de-obra. Então, este projeto, elaborado pelos executivos, foi montado com base em sistemas extremamente técnicos, evidentemente, que por parte de alguns segmentos da sociedade.

Esse projeto de lei que está tramitando deve passar por umas três ou quatro comissões, passou pela Comissão de Construção, da Justiça, deve passar pela Comissão do Trabalho e pela Comissão do Transporte. Ele já está merecendo uma emenda, ou quase um substitutivo, que altera o projeto por parte do PT. Este, comandado pela prefeita de Santos, cuja proposta já foi amplamente divulgada pela imprensa, que é a proposta tripartite, ou seja, entendem os mentores da proposta que o porto deveria ser administrado não por duas partes, como é hoje, mais por três partes, e isso só complicaria ainda mais e

deterioraria ainda mais o estado de coisas. As últimas informações que nós temos é que há uma grande chance desse projeto vir a ser aprovado, se não tal como foi proposto, mas com ligeiras modificações. A questão agora é o prazo, em quanto tempo esse projeto vai ser aprovado. Nossa expectativa é que esse projeto seja aprovado rapidamente. Como a aprovação ou não desse projeto influiria no estabelecimento desse terminal? A produtividade desse terminal ficaria muito comprometida, uma vez que a instalação de um terminal, a exemplo do que acontece com empresas exportadoras de celulose, que têm os seus portos próprios, a instalação de um terminal implica que mesmo num terminal próprio, completamente automatizado, tem de se contratar aquele número de pessoas, que apresentei naquele quadro. Uma diferença: hoje, os portos não estão investindo mais em equipamentos porque não há recursos. Os equipamentos são obsoletos e em número insuficiente. A constituição de um terminal vai pelo menos nos permitir ter lá equipamentos e uma parcela da mão-de-obra, pelo menos treinada, para que se atinja a nível de produtividade um pouco mais elevado. Se não houver a conversão em lei desse projeto de lei, grande parte da eficiência do terminal estará comprometida como todo o sistema portuário brasileiro. Mesmo sem o projeto de lei estamos acreditando que se terá um grande avanço. Eu, particularmente, alimento muita expectativa que esse projeto venha a ser aprovado. Ele foi encaminhado pela Presidência da República, em caráter de urgência, o que determina a sua votação num prazo de mais ou menos 40 dias. O regime de urgência foi retirado, por solicitação da própria Presidência da República. Em tese, ele ficará agora em torno de dois a três anos dentro do Congresso.

Silvio Carneiro — Eu represento a fábrica de papel Santa Terezinha. Dentro do contexto papeleiro, uma empresa de porte médio. Então eu me sinto honrado e aproveito para por um pouco a visão de uma empresa pequena na comparação com as outras. Eu acho que os grandes problemas decorrentes das estruturas portuárias, principalmente, penalizam demais todos os produtos brasileiros, porém as soluções possíveis para pequenas empresas de volume de exportação são diferentes do que vocês poderiam ter. Os custos estão aí e eu vejo que nós deveríamos trabalhar dentro das nossas chances também. Isto é, mais uma postura de reflexão, se as nossas políticas de exportação dentro de cada empresa são adequadas. O nosso desejo firme de participar do mercado internacional. A greve afeta, mas um aquecimento no mercado interno eventualmente afetará tanto quanto a nossa imagem. Acho que isso é tão grave quanto as greves ou um adiamento ou um cancelamento proposital. A política de gangorra — mercado interno, mercado externo — pune talvez mais a imagem brasileira do que problemas existentes em outras áreas.

Queria comentar também os problemas dos fretes. Quando os fretes são punidos, pelos altos valores, você está pagando isto. Mas os fretes também são punidos pelas greves, ou quando alguma empresa faz reserva de cargas, espaços e depois não cumprem ou as cancelam. Isto quer dizer que o alto custo do frete é somente ocasionado pela greve, pelos altos custos portuários, ou será que tem uma parcela que cabe a nós. Isto é uma reflexão. Vejo que a solução para os altos custos operacionais passa, necessariamente, por uma análise interna nossa. Não é somente culpa do outro lado. Será que nós temos alguma coisa para poder melhorar? Será que somos efetivamente fornecedores confiáveis? Dentro do projeto de terminal papeleiro haveria uma tendência maior de uso, utilização desse espaço, desse serviço pelas grandes empresas. Como é que ficaria, nesse caso, a participação das empresas que geram, que movimentam menores volumes? Como é que poderíamos trabalhar em conjunto?

Nilson Cardoso — O projeto na verdade não está voltado para empresas especificamente. Está sendo desenvolvido em nome da associação paulista e eu gostaria de explicar porque associação paulista. Sentimos a oportunidade de começar a desenvolver, com a administração do porto de Santos, alguns contatos com vistas a constituição de um terminal. Esse terminal, inegavelmente, estaria mais voltado para as empresas do Estado de São Paulo. Decidiu-se desenvolver um projeto em nome da associação paulista, mas, na verdade, a idéia é ter uma empresa constituída para administrar esse terminal, aberta não apenas às empresas do setor. No entanto, estamos identificando também, se conseguirmos fazer combinação de cargas de papel e outros produtos, como por exemplo siderúrgicos ou chapas duras, poderíamos ter um ganho de eficiência ainda maior na operação de carregamento de navio. A idéia não é ter um terminal fechado para um pequeno número de empresas. Pelo contrário, é ter um terminal que consiga níveis de eficiência extremamente elevados, o que dependerá da participação do setor.

Debatedor — Gostaria de reforçar um pouco o que cada um dos colegas falou, analisando, além da imagem, o reflexo do problema que a imagem trás. É claro que com isso temos lá foram um preço inferior aquele que poderíamos ter, uma vez que nosso cliente não tem o produto no tempo que necessita. Isso nos coloca numa posição de inferioridade. Outro aspecto seria a condição da qualidade. Sabemos que se usarmos o processo tradicional sem "container" teremos problemas de qualidade no manuseio desse papel e, por que então não usar o "container"? Porque este tem um custo adicional de uns 15 ou 20 dólares ou mais. Poderíamos viabilizar um sistema que independe do "container" para, mais uma vez, reduzir os nossos custos. Independente desse movimento que está feito para o terminal, será que já se pensou em fazer uma central de compra de fre-

tes ou uma central de compras de serviço, o que é tão comum em diversos setores? Será que se as empresas tivessem uma central de contratação de fretes que pudesse harmonizar navios adequados, enfim, que fizesse um trabalho de coordenação das demais, de todos os portadores, não seria melhor?

Nilson Cardoso — Essa é uma questão interessante, pois, pelo menos o setor de imprimir e escrever, responde hoje por exportações que totalizaram em 90 quase 500 mil toneladas por ano. Assim, por que não foi possível ainda para o setor fazer o que se tem verificado em outros setores? Eu diria que as empresas tiveram muito voltadas a preservar uma política de comercialização muito individualizada, diria quase que hermética. Verificou-se, então, uma série de dificuldades em permitir a consolidação de volumes de carga, que possibilitassem essa negociação em conjunto. Não resta dúvida que o setor deve considerar isso com muita seriedade, porque há economias significativas que podem ser obtidas a partir daí. A constituição do terminal deve levar a uma economia dos custos de embarque, mas, ao mesmo tempo nós também sonhamos um pouco mais. Sonhamos com o momento em que se terá o conjunto de carga toda colocada num único lugar, facilitando o processo de negociação de frete, de maneira que exportadores de todos os tamanhos (não me refiro ao tamanho da empresa, mas sim do volume da exportação para um determinado porto, porque grandes exportadores as vezes se vêem exportando pequenos volumes para determinados portos e sendo penalizados por um frete extremamente elevado).

Acho que fundamental na questão de contratação de fretes em bloco são as particularidades que cada empresa tem. Nós já discutimos isso no passado, e vocês sabem que cada empresa tem uma posição em carteira, um esquema de programação de produção de seus equipamentos. Então, muitas vezes, quando se faz uma contratação em bloco, pressupõem-se que cada um cumpra a sua parte. Nós tentamos isso no passado com alguma dificuldade. Você faz a reserva de praça, a programação, só que o outro não cumpre a sua parte. E quem arca com as conseqüências disso? Vai, além do problema da sigilidade da informação. É, também, um problema de que todos farão a sua parte para colocar a mercadoria no devido tempo no terminal ou no porto. Então, a questão não é só de confidencialidade, é de sentar e acertar uma posição na qual se possa acreditar.

Debatedor — *Eu queria fazer mais uma colocação, acho que o Mauro tem razão. Não é fácil se programar a produção, principalmente com essas oscilações no mercado interno. Na verdade, o mercado externo de certa forma tem servido como um amortecedor do mercado interno. Então não é tão fácil assim. Mas eu acredito que se houvesse regras e se essas regras fossem concordadas e a empresa fosse penalizada por aquilo que não colocou no período programado, talvez pudéssemos negociar em bloco. Não*

estou dizendo que é possível, mas é alguma coisa que poderíamos pensar.

Fernando Silva — Nós tivemos uma década de reafirmação do Brasil como uma potência no segmento de papel e celulose. Pela capacidade de absorção do mercado interno versus a capacidade de produção das indústrias, seremos forçados a exportar. Assim teremos primeiro de nos respeitar para vender um serviço para o mercado. Eu acho que o entendimento para contratação de frete em conjunto vai ter de chegar a um denominador comum. Vamos para a Europa, EUA e encontramos mercadorias dos companheiros nos mesmos armazéns que temos nossas cargas. Os donos dos armazéns não entendem a negociação em separado. Então, eles se deleitam negociando com um e com outro, quando poderíamos ter condições de negociação muito mais favoráveis se negociássemos em bloco, se tivéssemos a boa vontade de fazer isso. E isso tem de ser puxado pelas empresas que tem um volume de carga mais expressivo. Eu gostaria de fazer uma colocação sobre o porto de Santos que é o corredor da maioria das exportações nossas. Enfrentamos em Santos uma baixa produtividade, um alto custo de capatazia, e gostaria de perguntar para o Nilson que, além da viabilidade de um terminal papeleiro em Santos, como ele vê o problema político da canalização das exportações por um outro porto no Estado de São Paulo ou perto de São Paulo. Como ele vê um suporte do governo em capacitar tecnicamente outro porto, tirando essa pressão que é feita inversamente pelo problema social que temos no porto de Santos. Uma das formas poderia ser, também, a capacitação de um outro porto. Gostaria que ele comentasse essa possibilidade. Além disso, é uma curiosidade minha e de outras pessoas, ele falou do estivador, do dia de pagamento, da malinha, da sub-contratação e outros termos. Gostaria de saber quanto ganha um estivador de carteirinha.

Nilson Cardoso — O porto de Santos, como principal porto brasileiro, traz um composto social muito forte. Tenho ouvido algumas previsões que me deixam assustado. O porto de Santos tem sido comparado com alguns portos, que por agravamento das questões sociais, perderam muito a importância e, hoje, praticamente não tem nenhuma expressão no comércio internacional, como por exemplo o porto de Nova York e o de Veneza. Estes eram portos extremamente importantes, e por problemas sociais as cargas foram sendo transferidas para outros portos. Uma outra questão a ser colocada é que o porto de Paranaguá não pode ser colocado como uma alternativa em bases puramente técnicas, pois, na verdade, hoje, um embarque por Paranaguá representa um custo adicional em relação ao embarque por Santos, embora custos portuários de Paranaguá sejam mais baixos. Mas, a adição de fretes torna o custo compatível ou se não ligeiramente mais alto que o Porto de Santos. A outra alternativa é o Porto de

São Sebastião e esse estudo, que foi desenvolvido para identificação da melhor localização do terminal, nos mostra que o porto de São Sebastião tem uma série de aspectos muito delicados. Por exemplo, o número de berços de atracação do porto é muito pequeno, não mais de quatro, o que mal atende as empresas localizadas na região do Vale do Paraíba. Além disso, tem o problema de acesso, a Rodovia dos Tamoios fica fechada para o transporte de carga nos fins de semana. As máquinas de papéis trabalham 24 horas por dia. Há, assim, um problema logístico que nos impediria de usar o porto de São Sebastião. Há o projeto da Rodovia do Sol e da construção da ferrovia e da ampliação do Porto de São Sebastião. Mas, o aspecto grave dessa situação é que o porto está cedido ao governo do Estado de São Paulo até 1994. O que vai acontecer depois? O Estado de São Paulo terá interesse de investir no porto de São Sebastião sabendo que pode perder a concessão a partir de 94, já que o porto é de propriedade da União? Tenho sérias dúvidas se o governo vai investir. Mesmo porque, uma das possibilidades é de que o contrato de cessão não venha a ser renovado e que se faça uma licitação a iniciativa privada a depender da aprovação dessa legislação que está tramitando no congresso. Nós não temos alternativa, se não a utilização do porto de Santos. Nesse momento, eu enfatizo, os problemas sociais no porto de Santos agravam-se cada vez mais. O resultado são essas greves cada vez mais longas e freqüentes e isso é muito sério e grave.

Em geral o estivador não ganha bem. Temos de separar em sindicalizado e não sindicalizado. Esses dados referem-se ao porto de Santos e são de janeiro de 91. Havia 1800 empregados não sindicalizados que são os bagrinhos, cavalos etc. Desses, 55% ganham até dois salários mínimos. Em valores de hoje, vamos considerar 40 mil cruzeiros. E mais 30% ganha entre 40 e 100 mil cruzeiros. Para os sindicalizados, de carteirinha, a coisa se inverte. A grande concentração de sindicalizados está na faixa de 5 a 22 salários mínimos, o que hoje representa entre 100 e 450 mil cruzeiros. Nessa faixa está uma população de 76%. Mas, a essa questão, tem de se adicionar outra que é o problema da produtividade. Em 1989 as exportações brasileiras por via marítima somaram 320 milhões de toneladas e, no ano de 89 trabalhavam nas estruturas portuárias 47 mil pessoas o que dá uma média de 6.800 toneladas homem/ano. No porto de Roterdan passaram 292 milhões de toneladas de produto. Um número nem 10% menor do que o total das exportações brasileiras. Trabalham no porto de Roterdan 2.000 empregados com a média de 146 mil toneladas homem/ano. Aqui vamos discutir a questão da mão-de-obra barata. No geral, entre sindicalizados e não sindicalizados, o estivador não ganha muito dinheiro, mas são 320 milhões de toneladas para pagar 7.000 trabalhadores contra 2.000 do porto de Roterdan.

Debatedor — Devido a qualidade do manuseio temos muita avaria na carga comparada à descarga na Europa, por exemplo?

Nilson Cardoso — Nós procuramos mapear isso, mesmo porque não entramos numa operação de aventuras. Por essa questão que o Sérgio mencionou, do alto custo do transporte em container, estamos insistindo no transporte do papel em breakbook, ou como carga solta para a Europa. Chegamos a níveis de avaria extremamente elevados. Considerando pancadas em uma bobina de papel, problemas de bobinas molhadas ou com amassamento nas bordas, em alguns casos chegou-se a 15% do total. Começamos a acompanhar todos os embarques. Fazíamos inspeções, uma no porto e uma na descarga. No porto a inspeção dividia-se em duas partes. Quando o papel chegava da fábrica no porto e quando o papel era colocado a bordo no navio. Verificou que dos 15% menos de 1% era originado lá fora e o restante era originado aqui ou em decorrência do transporte da fábrica até o porto, mas, principalmente, em decorrência da movimentação da carga no porto. O papel é uma carga que dá alta produtividade. Este trabalho é remunerado por produtividade também. Então, a velocidade é o que comanda a operação de carregamento de papel e aí, diferentemente do que acontece com a celulose, que é um produto por natureza, muito mais resiste não sofrendo esse tipo de avaria, o papel de imprimir e escrever é extremamente sensível. Nós temos conseguido níveis de avaria hoje que chega a 4,5%, fazendo um trabalho enorme. Isto tem sido conseguido no Porto de Paranaguá que hoje é um porto com uma disposição ao diálogo muito maior do que a do Porto de Santos.

Fim dos debates

Clayrton Sanchez — Senhores, boa noite. Queria agradecer a presença de todos. Um agradecimento especial para toda diretoria da Anave que colaborou para que esse Fórum fosse realizado. Acredito que todos nós tenhamos aprendido em função das palestras que foram proferidas. Acho que foi possível dar uma pincelada bem grande sobre o mercado de celulose, papel e derivados. Acredito que muita coisa do que foi dito pode ser realmente bem canalizada. Destacaria, em função das palestras que foram proferidas, algumas palavras chaves que eu acho que vão nos orientar para o nosso dia-a-dia futuro. Uma palavra foi ecologia. Acho que essa palavra fica com uma conotação cada vez mais forte. O Brasil, a partir da abertura para o mercado externo, cada vez mais tem de se adaptar a um mundo de consciência ecológica mais firme e positiva. É muito comum hoje, observarmos nos produtos que são enviados do Brasil para fora, uma preocupação muito grande do importador, em especial o europeu, com relação a

que tipo de tratamento o Brasil faz nos seus produtos, basicamente celulósicos, com referência a eventos ecológicos. É comum vermos nossas celulosas carimbadas com floresta plantada que quer dizer que, não é floresta da Amazônia, é uma floresta realmente feita para ser cortada e virar celulose. A preocupação hoje no exterior com o teor de cloro no papel, com resíduos que por ventura possam ser incorporados nos produtos, fica cada vez mais apertada e exigente. Associado com a palavra ecologia também se falou muito de Iso 9000. Na realidade, a grande dificuldade da Iso 9000 é que ela não só nos obriga a termos procedimentos corretos, mas nos obriga a exigirmos dos nossos fornecedores, e esse eu acho que é o grande complicador, procedimentos corretos. Se todo mundo fizer direito seu papel, o produto final fica relativamente uniforme. Acho que esse é o esforço maior, porque, infelizmente, temos atualmente no Brasil algumas empresas realmente voltadas para o conceito de primeiro mundo e temos empresas que nem chegaram ao terceiro mundo ainda. Essa fase de transição entre o 3º e o 1º é realmente muito dolorosa e difícil. Acredito que esse vai ser o grande desafio dessa década. Quem quiser realmente ficar dentro do primeiro mundo, tem de estar absolutamente ciente dessa preocupação que o mundo tem hoje com referência à ecologia e à normalização da série 9.000. A Anave termina hoje esse fórum, porém, já começamos a preparar o próximo. Queria, mais uma vez abrir a Anave para a participação dos seus associados ou não. A associação tem uma série de cursos e programas, visando melhorar a performance do vendedor. Acredito que, cada vez mais, o vendedor precisa ficar melhor qualificado e a Anave é um instrumento para isso. Usem a Anave à vontade. Obrigado.



Presidente da Anave, Clayrton Sanchez, encerrou o 16º Fórum.

A “crisebrio” do setor caderneiro

Há algum tempo, as empresas se descuidaram de um dos pontos prioritários para o setor caderneiro: a criatividade.

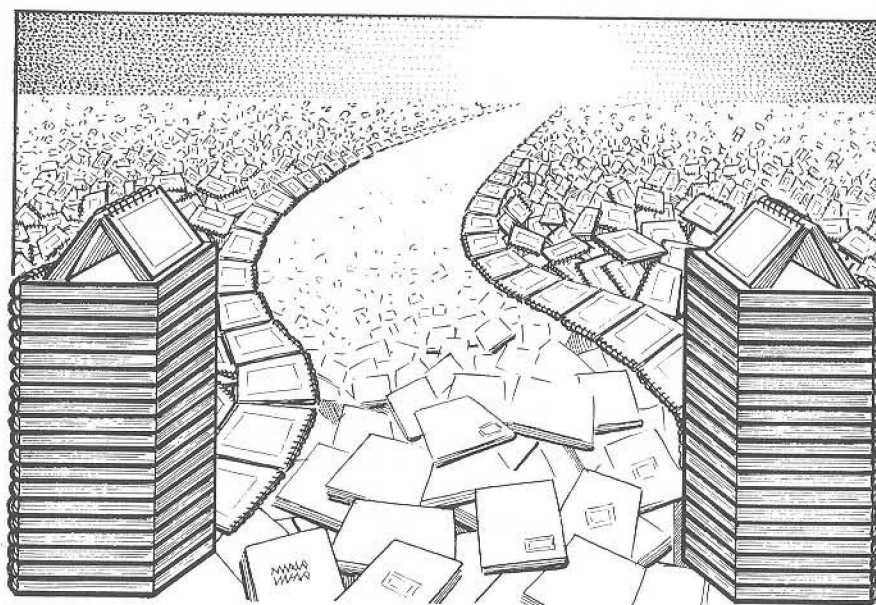
Começar um artigo com um neologismo, “crisebrio”, é realmente, para um articulista, uma forma extremamente gostosa, pois o ser humano é um eterno criador. “Crisebrio” significa que na crise é que vem o equilíbrio.

Todos que vivenciam o setor caderneiro conhecem amplamente todos seus aspectos intrínsecos e extrínsecos. O setor, como todos os demais, sofreu as consequências de planos econômicos.

A alavancagem proporcionada pela inflação não poderia continuar durante um longo tempo, pois as empresas obtinham receitas financeiras maiores que o lucro operacional. Aquelas que trabalhavam com o oportunismo obtinham margens quase que impossíveis de serem alcançadas pelas não oportunistas.

Criaram-se, durante esses anos inflacionários, fatores que fizeram com que as empresas se descuidassem do que consideramos o mais fundamental dentro do setor, a produtividade. As gorduras começaram a pesar, os números a refletir nos balanços e os acionistas a se preocuparem.

Todos estão questionando-se qual a forma de reverter essas posições. Bastaríamos buscar o mínimo que a crise exige de cada pessoa de bom senso: equilíbrio. Questionar o equilíbrio? Utopia? Sabemos qual a capacidade instalada do setor e os insumos utilizados são padronizados, portanto o mercado não fugirá nunca à lei da Física: “Dois corpos não ocupam o mesmo lugar no espaço”. Assim, se não dimensionarmos a oferta reguladora, have-



rá sempre a concorrência predatória, que fatalmente levará as indústrias a dificuldade.

Se passamos os momentos de tempestade e se avizinha a safra, “crisebrio” no setor, colocando o preço adequado com nossos custos reais, ou seja, insumos, depreciação dos equipamentos, capital investido etc.. Isto não poderá e não deverá ficar mais nas mãos de noviços ou aprendizes de feiticeiros, pois a economia está mudando e, hoje, não estamos mais na ciranda financeira.

Não temos de nos preocupar se trabalharmos dentro do “crisebrio”, encontrando o ponto de equilíbrio de nossas empresas, porque a conjuntura sócio-econômica tem um fator preponderante no consumo de cadernos.

Deveremos fazer uma análise macroeconômica, na qual poderemos detec-

tar os fatores para o dimensionamento correto e atual do mercado para não ficarmos com os números e condições sócio-econômicas da última década.

O Brasil de 1991 à 2000 tem de se estruturar e isso não será feito com falácias, mas examinando o contexto em que estamos caminhando, no qual a escola, indicador mais preciso do nosso consumo, vem decaindo de forma assustadora. O governo atual vem com todo seu esforço tentando reverter este quadro, mas não será em 1992, e sim no transcorrer dessa década. Portanto, vamos produzir sem ofertar em demasia para não cairmos no preço predatório.

Colaboração de
Neuvir Colombo Martini
 diretor da NND Indústria
 e Comércio de Artefatos de Papel Ltda.

Grafexpo, unindo o setor

Bem mais para formação da imagem institucional do que para lançamentos de produtos, as indústrias do setor estiveram reunidas, na Grafexpo 91, em julho, em São Paulo. Como resultado, poucas expectativas.

Poucos lançamentos marcaram a Grafexpo 91, realizada no mês de junho, em São Paulo. Apesar do local de exposição, o Mart Center, não responder às exigências dos expositores, a feira, realizada paralelamente ao V Salão de Papelaria & Cia. e Volta à Escola, mostrou sinais de que o mercado está em busca de desenvolvimento constante, apesar das controvérsias da política econômica. Prova disso é a quantidade de expositores: a II Exposição Brasileira da Indústria Gráfica, organizada pela Associação Brasileira da Indústria Gráfica, Abigraf, contou com uma participação de 79

porcionam uma fiel reprodução das cores e um maior contraste entre a parte impressa e a base do papel nos espaços em branco. Além destes lançamentos, a empresa apresentou a MP II, uma nova máquina para a fabricação de papel para imprimir e escrever, que representou investimentos da ordem de US\$ 150 milhões. O equipamento, instalado na fábrica, em Limeira, no Estado de São Paulo, elevou a capacidade de produção do Conglomerado Ripasa das 250 mil toneladas/ano para 390 mil de produtos derivados de fibra curta branqueada, posicionando-a entre os três maiores produtores integrados do setor de celulose e papel.

Simão investiu no desenvolvimento e relançou os papéis Hiprint, Supracollor e Impressio.

tes em uma outra situação, que não a estritamente comercial, como acontece diariamente.

Marcando a presença no setor gráfi-



empresas e 101 estandes, e o V Salão, organizado pelo Sindicato do Comércio Varejista de Material Escolar e Papelaria de São Paulo, com 89 empresas e 120 estandes.

Mesmo assim, não foram muitos os contatos comerciais realizados pela Interprint. Segundo o gerente de Marketing, Milton Miguei, o objetivo da presença da empresa foi institucional e para atender a uma solicitação da Abigraf. Essa não foi a posição da Ripasa. Apesar de realizar poucos contatos e, conseqüentemente, negócios, a empresa, na ocasião, lançou o Magnum MG Poster, monolúcido, e Magnum Cartum, cartolina. Esses produtos pro-

O objetivo da Ripasa ao participar desse evento é de apoiar a iniciativa do setor gráfico, convivendo com os clien-



co, a Suzano apresentou o Report Polar. Mas, segundo a gerente de Comunicação, Vera Lucia Geminara, apesar do momento ser ideal para consolidar contato com clientes, os participantes estavam mais receosos com relação ao momento econômico do que o ano anterior.

A Indústrias de Papel Simão também esteve presente e, apesar

de ter realizado, poucos contatos, relançou três produtos — Hiprint, Supracollor e Impressio.

A Papéis Amália não efetuou nenhuma apresentação, nem lançamento. “Participamos mostrando os produtos costumeiros de mercado para marcar presença e fizemos bons contatos”, co-

A Planalto aproveitou a ocasião para conhecer mais de perto seus clientes.

mentou a representante Nizia Vieux Bacelar.

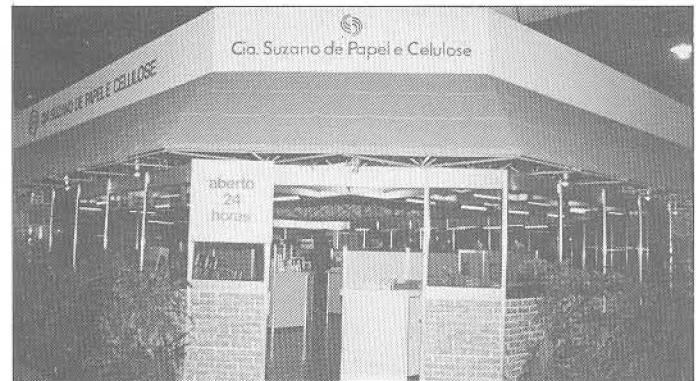
A Tiliforme aproveitou a oportunidade para apresentar-se como empresa do Grupo Lumarco, que também é

Fechando a produção de dois meses, a SCR não teve reclamações da Grafexpo. Até aproveitou para lançar a linha Confette. “Se o local não foi ideal para muitos, para a nossa empresa foi excelente. Sua distância auxiliou na seleção dos visitantes. Só veio quem realmente é interessado na área”, comenta o gerente de Marketing, José Roberto Rodrigues. Um outro lançamento veio por parte da Kassunga. Foi a linha Snoopy, destinada às papelerias.

A Torres aproveitou o evento para reafirmar seus produtos no mercado. “Mesmo não tendo efetuado novos lançamentos, fizemos bons contatos e as perspectivas de negócios são ótimas”, comenta a assistente de vendas Neide Aparecida da Silva. A Silfer,

de formulários com tons pastéis azul, rosa e amarelo, a Telexpel prevê boas perspectivas de negociação, conforme salientou Marco Antônio Nunes de Viveiros. Para ele, o evento desse ano não teve a conotação do ano anterior, mas possibilitou que marcasse presença e expusesse os produtos.

A Hervas, segundo o diretor Ernesto Hervas Peres, participou da Grafexpo, para fortalecer sua imagem de 35 anos no setor, e aproveitaram para lançar o papel carta para formulários con-



responsável pela Proforma, empresa fabricante de bobinas, fax e calculadoras. “Sempre vale a pena participar de uma exposição. Apesar da crise financeira, o setor respondeu bem. As empresas do setor estão amadurecendo e a feira foi um reflexo disso”, comenta o assessor de Marketing Tom Freitas.

Na ocasião da feira, a Prakolar comemorou seus 25 anos de existência. Mesmo assim, não houve lançamentos. O diretor comercial, Gregoire Gean Chadziefstration, mesmo esperando um retorno dessa participação, previa um comparecimento maior, como ocorreu no passado.

por sua vez, que costuma marcar sua presença em todos eventos do setor, enfatizou os formulários contínuos. Segundo a opinião da compradora Carlota Ferreira, a feira do ano anterior estava muito melhor. “O movimento deste ano foi muito fraco, mas, mesmo assim, possibilitou perspectivas de negócios razoáveis, para os próximos meses.”

Colorindo a linha

tínuos. Ainda, para a área de informática, a Pimaco colocou no mercado etiquetas exclusivas para impressora



Jac

FIXE ESTA MARCA.

Produzindo uma completa linha de papéis e películas auto-adesivas, destinada a atender aos mais diferentes usos e especificações técnicas, a JAC se utiliza, tanto no exterior como no Brasil, da mais moderna tecnologia para obter o máximo em qualidade.

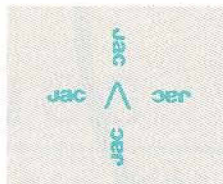
Além disso, a JAC coloca seu laboratório técnico de aplicação à sua disposição para auxiliá-lo na solução de seus problemas de adesividade: influências físicas, aderência sobre superfícies especiais, compatibilidade com materiais problemáticos, resistência a produtos químicos e a intempéries em geral, etc...

É o "Service Test JAC".

Consulte-o. É inteiramente grátis!

E é, com total confiança em seu padrão de qualidade, que a JAC garante por 2 anos a adesividade de seus produtos estocados, a partir da data de sua aquisição.

Fixe qualidade.
Fixe JAC.



No verso de papéis e películas auto-adesivas JAC, você encontra este logotipo. É a garantia de qualidade JAC.

Jac

JAC DO BRASIL

Indústria e Comércio de Produtos Autoadesivos Ltda.

a laser e para envio de fax. O gerente de Marketing da filial de São Paulo, Nilton Santos Trindade, achou o público selecionado, mas proveniente, em sua maioria, da capital paulista.

A Suzano apresentou o Report Polar, para um mercado que se apresentou receoso com relação a investimentos.

“Constateram poucas pessoas de outros Estados, ao contrário do ano passado. A Pimaco entrou na feira para abrir as suas portas para o pessoal que sempre nos visitou. Se o nosso objetivo fosse vender, teríamos fracassado.”

A Marino, após uma pequena paralisação de ajuste, volta produzir e veio com força, lançando a linha de mate-

rial de escritório. “A visitação foi pequena, mas boa, o que possibilitou a seleção de visitantes e a realização de alguns bons contatos.”

Também com perspectivas de negócios e realizando bons contatos, a Champion aproveitou a ocasião para expor o Chamex Premier, papel que se diferencia dos outros pelo alto grau de alvura. Contatos também foram realizados pela Papyrus, que não participou do acontecimento para vender, mas sim com espírito institucional. Segundo a assistente de Marketing, Cilene de Souza Afonso, a montagem não foi bem dirigida. “Houve uma mistura por acontecerem duas feiras num mesmo espaço.” A Papyrus não expôs nenhum produto novo, mas ressaltou o seu Cartão Duplex.

A Adelbrás lan-

çou várias embalagens com uma linha de rótulos para pacotes em fita adesiva. Na linha escolar, foi exposto ao público novos tubos, cartelas e displays, dirigidas ao segmento infanto-juvenil. No segmento escritório, surgiu uma exclusividade, a Policril, fita com impressão padronizada. O gerente de Marketing, Marcos Chohfi, gostou da feira. “Acredito que com o tempo, o pessoal vai acostumar-se com esse espaço. A realização de negócios da empresa foi razoável, porém



AO INVÉS DE CIRCULAR A PROCURA DE FORNECEDORES, FIQUE COM A TELEX SANDER.

Vamos direto à questão. A Telex Sander é uma distribuidora de papéis completa. Ela tem tudo o que sua gráfica precisa, com três vantagens exclusivas.

Entrega imediata, garantia de fornecimento e a maior variedade de produtos. Não fique andando em círculos, procure a Telex Sander. A distribuidora que tem todos os papéis para você cumprir o seu.



Telex Sander
O PAPEL DO LÍDER
Tel: (011) 291-7817
Fax: (011) 93-2400
R. Sapucaia, 452 - Belenzinho



nada de espetacular.”

Espaço e falta de clientes em potencial desanimaram a Bandeirantes, que participou da Grafexpo para marcar-se no setor promocional. “Mesmo assim, conseguimos realizar alguns contatos”, comenta o diretor presidente Mario César Camargo.

Esse estado de espírito não contagiou a todos os presentes. Pelo contrário. A Planalto, que marcou sua presença com os tradicionais envelopes, aproveitou o momento para realizar alguns contatos que se transformaram em jantares e encontros particulares, muito benéficos para a consecução de

negócios. “A feira de papelaria estava muito mais animada que a do setor gráfico e, por essa razão, fizemos bons contatos. Entramos na feira para apresentar a segunda geração que está assumindo a direção da empresa.”

Se para alguns foi razoável, para outros, surpreendeu, como é o caso da Tilibra. O chefe de Promoções e Eventos, Ary Panighel Jr., considerou a feira melhor que do ano passado e disse que houve grande circulação em seu estande. E não é para menos. A Tilibra lançou uma nova coleção de papel de presente, cadernos capa dura, pas-

tas diplomata, uma nova coleção de agendas e cadernos com papel reciclado Nativo.

Também na área de papelaria, a Brindes Pombo lançou o Pombo Fax e o índice telefônico com caneta. Para o supervisor de Marketing, Adalberto Rodrigues, a feira não foi uma das melhores. “Deveria ter acontecido uma maior visitação, como houve na Grafexpo do ano passado, que possibilitou maior volume de negócios.”

O importante a bem da verdade é marcar presença nesse tipo de evento.

GUINZA

COMÉRCIO DE PAPÉIS LTDA.

PAPEIS PLANOS EM GERAL

TRONCO CHAVE: (011) 241-9333 - FAX: 535-0347

AVENIDA SANTA CATARINA N.º 380
VILA SANTA CATARINA — SÃO PAULO — SP.

30 anos investindo em tecnologia

A Will proporcionará aumento de produção significativo para a Caderbrás.

O grupo Caderbrás, formado pelas unidades Caderbrás - Indústria Brasileira de Cadernos (Guarulhos), Paulista - Produtos de Papel S/A (São Paulo) e Salusa - Indústria de Cadernos São Luiz (Pirassununga), está realizando investimentos de 5 milhões de dólares na aquisição de maquinários de última geração da empresa alemã Will. A primeira unidade já em produção, uma máquina Will modelo 2895, é totalmente automatizada e tem capacidade para produzir até 150 milhões de cadernos/brochura por mês.

O novo equipamento aumentou a produção da Caderbrás para duas mil toneladas, ultrapassando as 1,2 tonelada, e ampliou a capacidade de atendimento ao mercado caderneiro em 40%. "Para produzirmos essa quantidade de cadernos, precisaríamos de 50 funcionários. Na máquina, só necessitamos de cinco. Mas não se trata de despedir funcionários, porque, aumentando a produção, precisamos de mais pessoas em outras áreas da empresa", explica o diretor presidente do grupo, Antônio Carlos Merigue.

Segundo Merigue, os outros benefícios que a Will proporciona à Caderbrás são economia de mão-de-obra, pois possibilita a empresa vender o produto por custo menor e a posição de líder absoluto no mercado externo. "Hoje, a Caderbrás exporta cerca de 50% de sua capacidade, enquanto que as outras fábricas de cadernos, reunidas, ficam com os outros 50%." Antes da aquisição do equipamento, a empresa exportava 30 a 35% de sua produção. "Até o final do ano, também estaremos comprando uma impressora bicolor e outra para cadernos universitários espiralados, para os quais investiremos 2,5 milhões de dólares", explica o diretor presidente.

Entre os países que recebem os produtos Caderbrás estão os Estados Unidos, Canadá, Inglaterra, Espanha, Holanda, Áustria, Zaire, Haiti e Arábia Saudita.

Em 1960, a empresa processava mensalmente 120 toneladas de papel. Atualmente, esse número passou para duas mil. A história do grupo começou quando Antônio Merigue percebeu o enorme potencial da área de cadernos. Assim, foi fundada a Indústria Paulista de Cadernos há 30 anos. Em pouco tempo, a empresa se destacou no mercado, em função da agilidade em produzir artigos de alta qualidade e, em 1982, ampliou sua atuação, arrematando todo o acervo de equipamentos das Indústrias Reunidas Irmãos Spina, que encerrou suas atividades comerciais. Nascia então a Caderbrás Ind. Brasileira de Cadernos que, em 1988, assumiu tam-

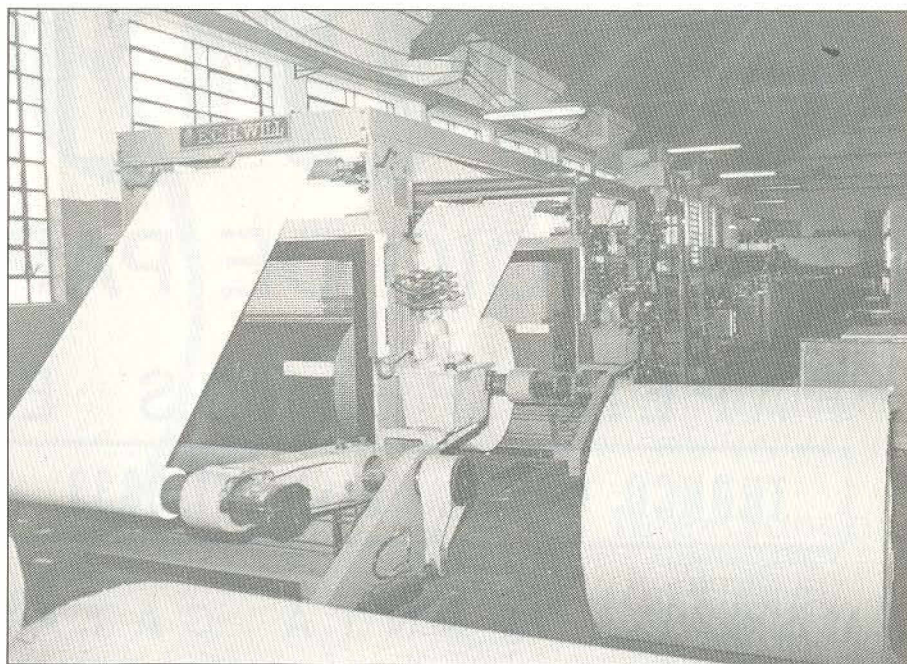
bém o controle da Salusa, de Pirassununga.

Este ano, a Caderbrás está fazendo uma grande campanha de marketing, no sentido de aumentar seu mercado varejista no Estado de São Paulo. "A empresa é mais forte no atacado, apesar de dominar o mercado varejista nos outros estados.

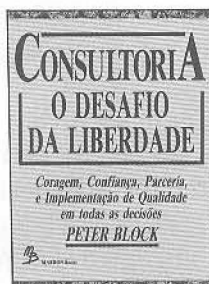
Estamos na entressafra, quando o consumo de cadernos cai bastante. O melhor período é a partir de setembro, com pico em fevereiro e março. Porém, este ano não foi tão ruim. Está além do que esperávamos. Até os concorrentes não estão brigando tanto", conclui Antônio Carlos Merigue.



Para Merigue, mercado surpreendeu.



A máquina Will modelo 2895 aumentou a produção para 2.000 toneladas.



Consultoria - o Desafio da Liberdade, de Peter Block, Editora Makron Books do Brasil - MacGraw-Hill. Consultoria é a difícil tarefa de influenciar pessoas na tomada de decisões, não tendo, contudo, o controle direto da situação. Este livro trata exatamente de como influenciar e causar impacto na implementação da qualidade nas decisões. Confiança mútua e parceria são elementos fundamentais para um perfeito relacionamento cliente-consultor. Este, portanto, é um guia prático para o desenvolvimento das habilidades de exercer influência em pessoas que tomam decisões. Aborda também como tratar na contratação, como coletar dados e diagnóstico, como lidar com a resistência, como preparar-se para o *feedback*, como negociar seu próximo contrato e muito mais.



Marketing Direto - O que funciona e por quê, de Freeman F. Gosden Jr., Editora Makron Books do Brasil. Este livro mostra a gerentes, profissionais e estudantes, porque determinadas ações de marketing direto funcionam e outras não dão certo. Através de perguntas e respostas práticas, o autor mostra como explorar ao máximo o marketing direto. Algumas das questões abordadas: O que é Mala Direta? Por que os fornecedores de Serviços de Mala Direta são tão importantes? Produtos e serviços; Público; Criação de mala direta; Formato; Agências de propaganda; e custos e cronogramas.



O Futuro do Sindicalismo no Brasil, O diálogo Social, de Nelson Gomes Teixeira. Livraria Pioneira Editora. Através desta obra, a Fides passa à sociedade brasileira as idéias básicas, os testemunhos, as experiências e os depoimentos de destacados sindicalistas, trabalhistas e patronais, empresários e cientistas sociais, resultante do grande encontro internacional que discutiu o futuro do sindicalismo à luz de experiências nacionais e européias. O autor é engenheiro e economista pela Universidade de São Paulo. Foi Secretário da Fazenda do Estado de São Paulo e de Finanças da Capital.



O Grid Gerencial III - A chave para a liderança eficaz, de Robert R. Blake e Jane S. Mouton, Livraria Pioneira Editora. É uma nova apresentação desse sistema - utilizado há mais de 25 anos em numerosas empresas de todo o mundo e de todas as áreas, que apresenta novas estratégias técnicas para o aumento da produtividade e da eficácia individual nas organizações. O livro oferece um esquema operacional de mudança tanto para o indivíduo quanto para a organização e interessa às empresas industriais, comerciais e de serviços, instituições educacionais e hospitalares.

regispel

IND. E COM. DE BOBINAS LTDA.



BOBINAS
DE PAPEL E
FITAS ENTINTADAS
PARA:

• REGISTRADORAS
• TERMINAL PONTO DE
VENDA (PDV) • TELEX

R. Dr. Ribeiro de Almeida, 224 CEP: 01137
Barra Funda - S. Paulo - SP

TELEX: (11) 26497 RGPE

(011) 826-0100

ASSOCIADOS

PATROCINADORES

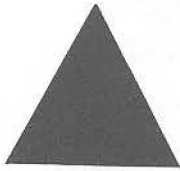
Abeto Embalagens Ltda.
 Agassete Comércio e Indústria Ltda.
 Antônio A. Nano & Filhos Ltda.
 Celulose Irani S/A
 Champion Papel e Celulose Ltda.
 Cia. De Zorzi de Papéis
 Cia. Industrial de Papel Pirahy
 Cia. Nacional de Papel
 Cia. Suzano de Papel e Celulose
 Fabr. Cel. Pap. Amazônia S/A-Facepa
 Fabr. Papel Papelão N. Sra. Penha Ltda.
 Formakraft Ind. Com. Papéis Ltda.
 Fornecedora de Papel Forpal S/A Gráfica Linel Ltda.
 Hobrás Indústria de Papéis Ltda.
 Indústria Gráfica Foroni Ltda.
 Ind. de Papel Gordinho Braune Ltda.

Indústrias de Papel Simão S/A
 Klabin Fabricadora de Papel e Celulose S/A
 Marpel Distribuidora de Papel Ltda.
 Madeira Miguel Forte S/A
 MD Nicolaus Inds. de Papéis 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
 River Papéis Beneficiados S/A
 Samab-Cia. Ind. Com. Papel
 Santa Maria - Cia. de Papel e Celulose
 SSP Nemo S/A Comércio e Indústria Gráfica
 Waldomiro Maluhy & Cia.

ASSOCIADOS COLABORADORES

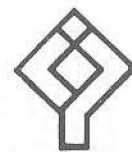
Asahi Indústria de Papelão Ondulado Ltda.

Brasilmate Indústria de Papéis Ltda.
 Celpav-Cia. Votorantim de Celulose e Papel
 Celulose Cambará S/A
 Ibema-Cia. Brasileira de Papel Ind. de Artefatos de Papel Imperial Ltda.
 Interprint Formulários Ltda.
 Ipanema Produtos de Papel Ltda.
 Metropoli Comércio de Papéis Ltda.
 Papéis Amália Ltda.
 Papéis Jaraguá Ltda.
 Petersen Representações Ltda.
 Regispel Ind. e Com. de Bobinas Ltda.
 São Vito Ind. e Com. de Papéis Ltda.
 Telex Sander Bobinas de Papel Ltda.
 Troform Formulários Contínuos
 Trombini Embalagens S/A
 Wexpel Ind. e Com. Ltda.



SAM DAVID

INDÚSTRIA E COMÉRCIO DE PAPÉIS LTDA.



PAPÉIS CORTADOS EM QUALQUER FORMATO

PAPÉIS ESPECIAIS PARA BLOCOS DE COMANDA
TUDO EM FORMATOS

DISTRIBUIDOR AUTORIZADO:
BOBINAS DE PAPEL PARA FAC-SÍMILE

RUA MANOEL RODRIGUES DOS REIS, 293
 CEP 11.700 - VILA SÔNIA - PRAIA GRANDE - SP
 TELS.: (0132) 91-3204/91-2885 - FAX: (0132) 91-7166
 TELEX: 1131494 - SÃO PAULO - SP
 CAIXA POSTAL 206 - PRAIA GRANDE - SP

PLEXPEL

uma empresa dedicada a sua impressão.

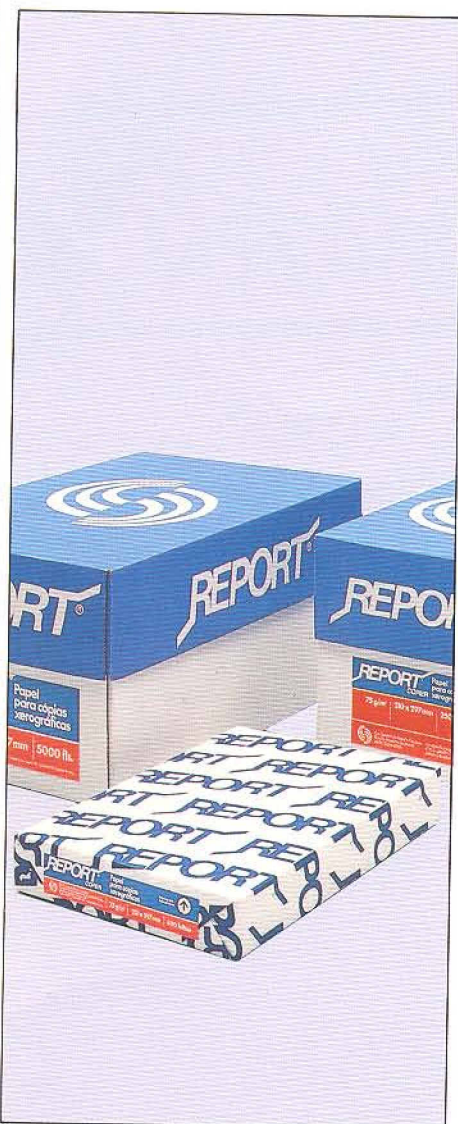
Sabe o que você precisa para fazer cópias?

Nada.

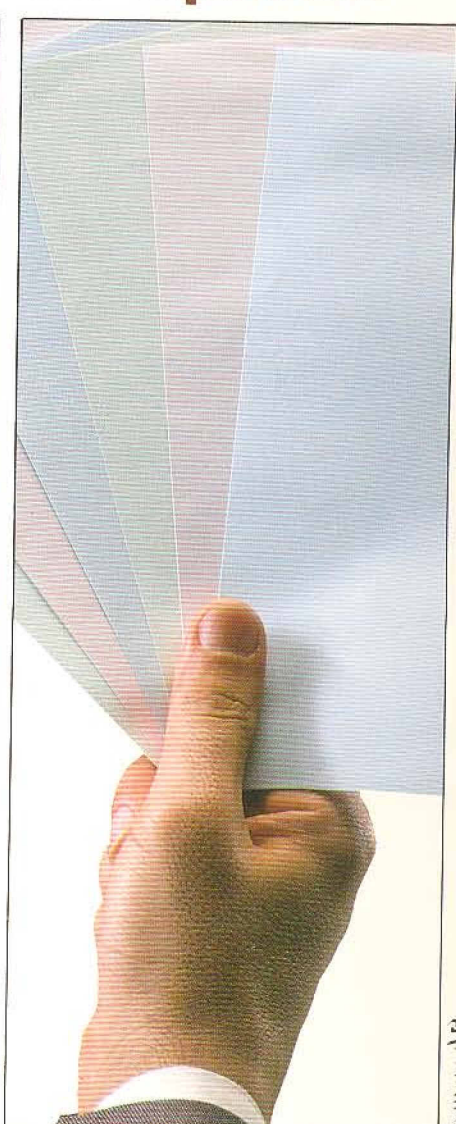
É só usar Papel Sincarbon.

SIN CARBON
o papel autocopiativo da Matarazzo

Que você encontra na PLEXPEL Distribuidor Autorizado.



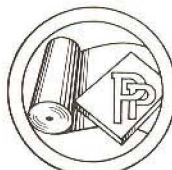
Papel xerográfico Report, mais um produto distribuído pela PLEXPEL.



SECURITY - o papel segurança industrializado pela PLEXPEL

A PLEXPEL tem a linha mais completa de produtos para impressão.

Adesivo-AG-Alta Alvura-Cartolinas Duplex-Ficha Ouro-Flor Post-Jornal Kraft-Monolúcido-Sulfite-Super Bond.



Plexpel Comércio e Indústria de Papel Ltda.
Rua Cachoeira, 906 - Pari
Fone: (011) 291-9711 (Tronco chave)
CEP: 03024 - São Paulo - SP

STUDIO AG
FONE: 209-6864

ALUGA-SE

ÁREAS DENTRO DE ARMAZÉM GERAL

▼

Agora você tem um novo espaço em São Paulo para estocar seus papéis pelo tempo que você desejar: um dia, um mês, um ano,... etc. Além de guardar com segurança, você pode contar com uma infra-estrutura no local, de homens, máquinas, palets, tudo para que seu produto fique como se estivesse dentro de sua própria empresa.

Ligue pra gente

▲

PS.: alugamos a área que você precisar.



VALDO ARMAZENS GERAIS LTDA.
RUA JOAO BOEMER, 186 BRÁS SÃO PAULO
CEP 03018 FONE (011) 93 9301