

---

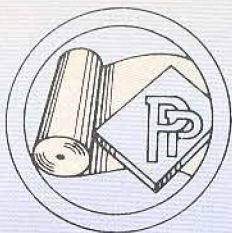
# anave

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

Reflorestamento Integrado a Mata Nativa



## PROJETO MEMÓRIA DO SETOR



# plexpel

PAPÉIS PARA IMPRESSÃO

## DIVISÃO GRÁFICA

- couché liso
- couché classic
- super bond
- sulfite/off-set
- flor post
- monolúcido
- carbono
- jornal
- auto-copiativo sincarbon
- auto-adesivo: fosco/brilhante
- report
- laserwork
- report laser
- report cores
- duplex
- triplex
- verge
- cartolina
- A.G.
- kraft
- ficha ouro
- opaline

## DIVISÃO EDITORIAL

- off-set formato/bobina LD
- cartão triplex nac/imp LD
- couché nac/imp LD
- couché reflex matte LD
- pólem bold/rustic/soft LD

## DIVISÃO DE BOBINAS

- off-set p/form.contínuo e jato\*
- auto-copiativo sincarbon p/form.contínuo\*
- carbono p/form.contínuo\*
- jornal
- off-set
- couché
- monolúcido
- kraft

\* inclusive larguras especiais

## HÁ 11 ANOS NASCIA UM IDEAL...

*Hoje somos a verdadeira expressão do que é ser Distribuidora de Papéis para o mercado Gráfico e Editorial.*

*Somos distribuidores dos principais fabricantes de papéis do país e do exterior: Suzano, Votorantim C.P., Santa Luzia, Pelkote, Riocell, Bahia Sul, Pirahy, De Zorzi, Santher, Irani, Ripasa, Itapagé, Filiperson, Ibema, Pisa, Inpacel, KNP-Leykam, Celulosa Argentina, PWA-Grafische, Temboard, Ponderosa, Salach Papier.*

*Nesse período aprendemos, desenvolvemos, melhoramos e modernizamos nossa empresa, tendo como único objetivo atender melhor com qualidade. Para isso, nosso setor comercial foi segmentado em 3 (três) Divisões:*

*Gráfica, Editorial e Bobinas.*

*Nossa Busca por qualidade e parceria continua; queremos oferecer produtos com qualidade, melhor atendimento e com a experiência de mais de 40 anos no setor.*

**NA PRÓXIMA COMPRA DE PAPEL LEMBRE-SE:**

*"Plexpel o seu melhor papel"*

Rua Cesário Ramalho, 522 - Cambuci - São Paulo - SP - CEP 01521-000  
Fone (011) 277.4500 Fax (011) 279.9822 Telex 1131937 PXPL-BR

## Publicação Bimestral

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.

### Diretor Responsável

Cláudio Vieira

### Editora Responsável

Gracia Martin - MTB/SP 14051

### Equipe de Apoio

Cláudia Maria Borges

Maria Helena de Siqueira

Hebert Penitenti

### Colaboradores

Mário Carramilo Neto, Roberto Barreto Leonardos, Equipe Técnica da Diretoria Florestal de IKPC - Indústrias Klabin Papel e Celulose, Elídio Frias e Edmundo Vieira Cortez.

### Produção Visual Gráfica e Editoração Eletrônica

Integração - Apresentação Visual

Rua Manoel Guedes, 504

Fone: (011) 820.8777

### Fotolitos

Bureau Bandeirante de Pré-Impressão Ltda.

### Impressão e Acabamento

Gráfica Editora Aquarela S.A.

### Redação e Publicidade

Rua Oliveira Peixoto, 165

Aclimação - São Paulo - SP

Cep 01530-040

Fone: (011) 279. 8570

Fone/Fax: (011) 279.7908

### Tiragem

7 mil exemplares

### Papel

Couché Reflex Matte L2 150 g/m<sup>2</sup> (capa) e Couché Reflex Matte L2 95 g/m<sup>2</sup> (miolo), da Cia. Suzano de Papel e Celulose.

*É proibida a reprodução total ou parcial, sem a devida autorização.*



## CROMOS

Dentre os vários aspectos que envolvem a produção de um impresso, o professor Mário Carramilo destaca, neste artigo da série "Produção Gráfica", os cromos: importância e características.

## BORIS TABACOF defende a adoção de uma política florestal

Em entrevista concedida à Revista Anave, Boris Tabacof analisa o presente e as perspectivas da indústria brasileira de celulose e papel e fala de questões macro-econômicas.



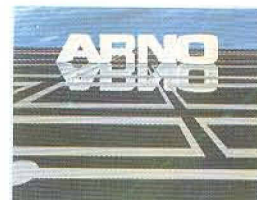
## MÉMORIA DO SETOR

Jovem e recém formado, o engenheiro Roberto Barreto Leonardos descobre profunda afinidade com a indústria de celulose e papel. Neste depoimento um pouco de sua vivência e história.



## KLABIN - Reflorestamento e Biodiversidade

O bem sucedido projeto florestal da Klabin compatibiliza preservação da biodiversidade, objetivos econômicos e industriais



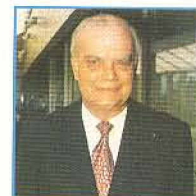
## BASF parceira ideal

Com uma lista bastante diversificada de diferentes produtos, a BASF acompanha a evolução da indústria brasileira de celulose e papel.



## PLEXPEL

Incorporando conceitos de modernidade, a tradicional distribuidora de papéis percorre o caminho da eficiência



## ABRIL - O maior Parque Gráfico da América Latina

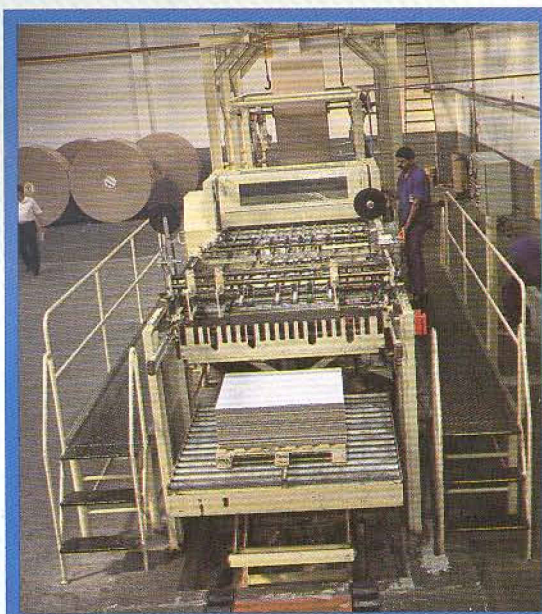
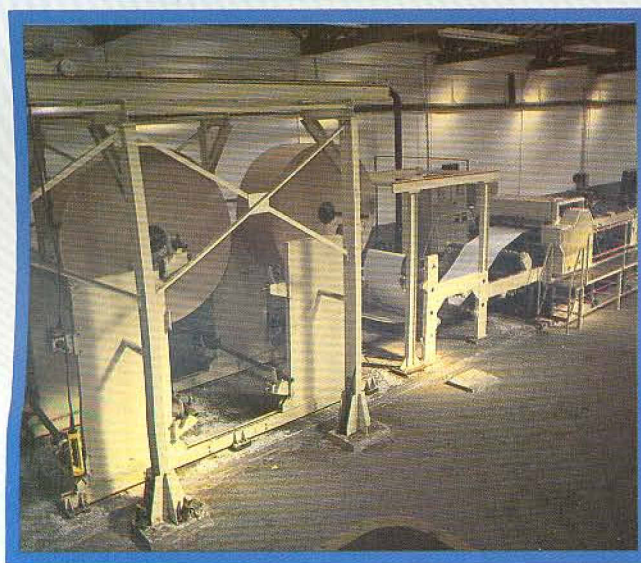
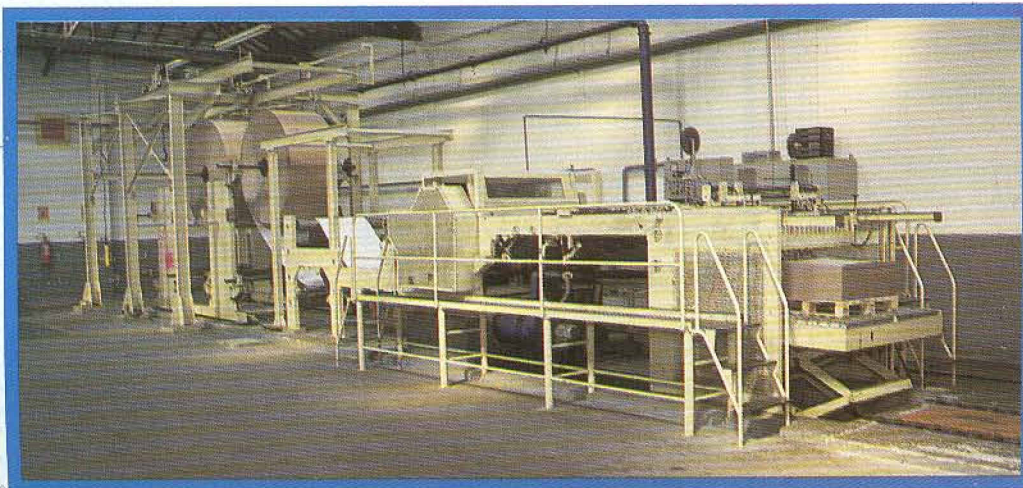
A Anave mostra um pouco da história do grupo Abril, com ênfase para o papel e o processo de impressão.

EDITORIAL.....	03
EVENTOS.....	20
VITRINE.....	28
COM A PALAVRA O VENDEDOR .....	34
INFORMATIVO .....	36
COMERCIALIZAÇÃO .....	44
LIVROS .....	46
LINHA DIRETA .....	47

# PAPERTEC EMPRESA DE RESPEITO

**ISTO É VERDADE!**

**CORTAMOS  
"RESPEITANDO SUA NECESSIDADE"**



JD Propaganda

## DADOS TÉCNICOS DA MÁQUINA

Corte	até 600 gr/m <sup>2</sup> (cartões/papéis)
Largura	até 1.400 mm
Bobinas	de até 2.100 mm de diâmetro
Produção	até 1.000 ton's/mês
Velocidade	250 m/min
Funcionários	especializados
Acabamento	impecável em "pacotes ou skids"
Equipamento/ Investimento	moderno, tecnologia de ponta contínuo para acompanhar a evolução tecnológica

ISTO TUDO pensando em você,  
preservando os princípios de  
bem servir com qualidade  
no corte e na entrega.

**VENHA NOS CONHECER!**



PAPERTEC COMÉRCIO E  
BENEFICIAMENTO DE PAPÉIS LTDA.  
CONVERTEDORA E  
COMERCIALIZADORA DE PAPÉIS.  
Av. Pres. Wilson, 5477  
CEP: 04220-001 - São Paulo  
Fones: (011) 591.1864/2724  
Fax: (011) 63.7768

## **EDITORIAL**

### **"A Revista é a ponte que une nossa alma ao futuro"**

Fernando Pessoa

Uma das razões pelas quais assistimos o sucesso econômico das nações desenvolvidas e a emergência de outras, é a forma pela qual trata-se a informação. Setores fortes e bem estruturados necessitam de militantes informados e conhecedores de seu mercado.

Com este espírito, seguindo a filosofia da ANAVE, criamos um projeto editorial para a REVISTA ANAVE - Gestão 95/96, buscando aglutinar assuntos pertinentes ao setor de papel e celulose.

Tentar resgatar a MEMÓRIA DO SETOR, é um de nossos principais objetivos. Para tanto, temos a honra de poder contar nesta edição com o brilhante depoimento do Sr. Roberto Barreto Leonardos, um daqueles que desenvolveram a utilização de celulose fibra curta de eucalipto para papéis de imprimir e escrever, iniciativa pioneira de nosso País, hoje disseminada a nível mundial.

O projeto conta ainda com seções fixas que terão continuidade, como artigos técnicos sobre fabricação de papel celulose e produção gráfica, entre outros. Serão destacadas empresas e personalidades do setor, os vendedores terão seu espaço e a ADVB mandará seu recado. Teremos na seção Vitrine a oportunidade de conhecer a visão de personalidades extra-setor sobre a indústria de papel e celulose.

A idéia é formar uma pequena literatura sobre o setor, contribuindo, ainda que modestamente, para o seu fortalecimento, com a reciclagem de informações.

A indústria de papel e celulose do Brasil reúne condições extremamente favoráveis em relação aos concorrentes internacionais. Nossa participação a nível internacional é ainda modesta e se contarmos com o enorme potencial do mercado interno inibido durante a década passada, chegaremos a uma conclusão óbvia: Existe uma latente oportunidade de crescimento.

**É HORA DE INVESTIR.**

Eis a nossa participação. Boa leitura.

*Neuvir Colombo Martini*  
*Presidente da Diretoria Executiva*

*Cláudio Vieira*  
*Diretor de Divulgação*

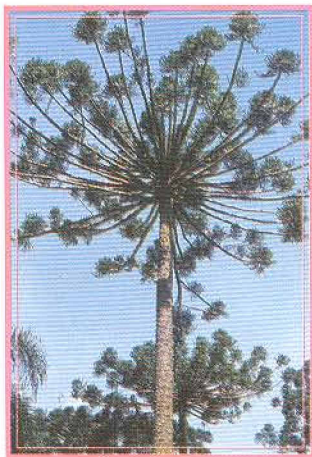
# KLABIN - EXEMPLO DE REFLORESTAMENTO E BIODIVERSIDADE

**Após 5 décadas de investimentos na implantação e manutenção de maciços florestais, a Klabin apresenta um bem sucedido projeto florestal, através da adoção de procedimentos silviculturais tecnicamente bem conduzidos, que atendem, ao mesmo tempo, a preservação da biodiversidade e os objetivos econômicos e industriais.**

Texto: Equipe Técnica da Diretoria Florestal - Klabin

Na década de 30, as extensas áreas com florestas nativas de pinheiro do Paraná, em Telêmaco Borba, Paraná, permitiram à Wolff Klabin e seus primos Hessel e Salomão Klabin e Horácio Lafer, visualizar oportunidades para a instalação e desenvolvimento de uma indústria papeleira. A *Araucária angustifolia* (o pinheiro do Paraná), além de suprir a produção de papel imprensa, permitiu, também, a edificação de estruturas: industrial, conjuntos habitacionais e apoio administrativo.

Já em 1943 manifestava-se uma preocupação pela sustentabilidade florestal do projeto industrial, buscando-se conhecimentos silviculturais com aquela espécie. Nascia, assim, o primeiro plantio comercial. A partir daí, milhares de



Araucária angustifolia.

hectares de Pinheiro do Paraná foram plantados, ao mesmo tempo em que eram testadas outras espécies de árvores produtoras de madeira de fibra longa, como o *P.elliottii*, o *P.taeda*, a *Cunninghamia lanceolata* e a *Cryptomeria japônica*.

Iniciava-se também o plantio de eucalipto na consolidação da sustentabilidade para as futuras necessidades energéticas, ao lado das alternativas hidrelétrica e térmica.

Com base nesta experiência ímpar no setor florestal brasileiro, com florestas plantadas, de espécies nativas e introduzidas, fez-se grandes avanços.

Atualmente, a Klabin possui uma área de 215.648 ha, em Telêmaco Borba, PR e municípios vizinhos, sendo 118.607 ha reflorestados, com *Pinus taeda*, *Pinus elliottii*, *Araucária angustifolia* e *eucalipto*. As espécies de eucalipto plantadas são principalmente *Eucalyptus grandis*, *Eucalyptus saligna* e *Eucalyptus dunnii*. A empresa mantém ainda 82 mil ha de mata nativa como área de preservação permanente, visando a manutenção da biodiversidade.

## Reflorestamento

Os reflorestamentos na Klabin estão implantados de acordo com a capacidade de uso da terra, ou seja, os solos que apresentam limitações muito severas, como alta decli-



Plantios de Araucária, Eucaliptos e Pinus em harmonia com as áreas de preservação permanente.

vidade, perigo de erosão, pedregosidade, baixa capacidade de armazenamento de água são mantidas com vegetação natural. Os reflorestamentos propriamente ditos, utilizando-se práticas simples de conservação, estão nas áreas de declividade moderada, pouco profundas, baixa capacidade de armazenamento de água, baixa fertilidade, sendo terras com uso limitado para demais culturas agrícolas. As atividades relativas ao reflorestamento são desenvolvidas de acordo com as normas de conservação do solo e proteção ambiental.

O preparo de solo para plantio é realizado após a elaboração de um projeto que estabelece as operações a serem realizadas no terreno, em função das condições edafoclimáticas, abrangendo malha viária, talhonamento (divisão da área a ser plantada em talhões) e distribuição adequada das espécies. De acordo com este projeto, as estradas são

locadas de maneira a proporcionar melhores condições para evitar a erosão e o talhonamento é realizado respeitando-se as condições topográficas, edáficas, climáticas e operacionais. O material genético é distribuído, de acordo com a sua adaptação edafo-climática. As espécies de **Pinus**, resistentes às geadas, são utilizadas em áreas mais baixas e com maior possibilidade de sua ocorrência. Além disso, por serem menos exigentes em termos de nutrientes, os **Pinus** são plantados em áreas menos férteis. Para **Eucalyptus** é utilizado um zoneamento, onde espécies como **E.dunnii**, mais tolerantes ao frio, porém, mais exigentes quanto à fertilidade do solo, são plantadas em solos mais férteis, enquanto que o **E.grandis** e o **E.saligna**, menos exigentes, podem ser plantados em locais menos férteis, porém, com menor probabilidade de ocorrência de geadas fortes, pois não resistem ao frio. O preparo do solo, propriamente dito, resume-se em uma descompactação na linha de plantio, realizada com "ripper" (sulcador, para descompactação do solo). Antes do plantio é realizado um controle químico de ervas daninhas, combate às formigas cortadeiras e uma correção dos sítios mais pobres, com aplicação de cinza de biomassa. A fertilização com NPK é efetuada após o plantio para garantir o arranque inicial das plantas. O plantio é realizado de forma orientada, nos dias chuvosos ou com irrigação em dias secos. O espaçamento de plantio varia com a característica do material



Floresta de Eucaliptos manejada para serraria.

genético a ser utilizado, a finalidade de uso da madeira e a rotação pretendida. De um modo geral são utilizados espaçamentos de 6,25 a 9,00 m<sup>2</sup>, por planta. Ainda na fase de implantação são realizados tratos culturais para eliminação de ervas daninhas. Geralmente, é utilizado o controle químico para essa operação. Na área de proteção florestal, a empresa possui um sistema de prevenção e combate a incêndios florestais, composta de 20 torres, equipadas com rádios, e ligadas diretamente ao Comando Central, e para o combate, conta com 09 caminhões bombeiro, totalmente equipados. A Klabin mantém, ainda, um programa de monitoramento e controle de pragas, visando identificar espécies de insetos potencialmente problemáticas, nas suas florestas.

**Manejo**

O ciclo médio das florestas de



Floresta de Pinus desramada e desbastada para serraria

**Eucalyptus** manejadas para celulose é de 21 anos, com cortes rasos a intervalos de 7 anos. No manejo para serraria são utilizadas rotações de 20 anos, onde são adotados 2 desbastes intermediários e desramas, que visam abrir espaços para o crescimento das árvores, evitando a competição por luz e nutrientes e produzir madeira livre de nós. Para **Pinus**, o ciclo varia de 20 a 25 anos, com 2 a 4 desbastes intermediários, onde a madeira dos primeiros desbastes é utilizada para a produção de celulose e a madeira do corte final é utilizada para serraria.

São realizadas 2 desramas, a

primeira aos 4 e a segunda aos 7 anos, visando produzir madeira de qualidade, livre de nós para utilização em serraria e laminação. A Klabin tem atualmente 24.700 ha desramados.

Para Araucária, o ciclo é de 40 anos, com 5 a 6 desbastes intermediários e 3 desramas aos 6, 11 e 16 anos.

**Pesquisa e Desenvolvimento**

O melhoramento das técnicas silviculturais e de colheita de madeira visando aumentar a produtividade em madeira e reduzir os custos operacionais, tem sido conseguido através de intensivos trabalhos de pesquisa e desenvolvimento. A preocupação da empresa nesse sentido abrange aspectos de interesse atual e emergente, tais como a melhoria genética para aumento da produtividade, o uso múltiplo da madeira, as questões relativas aos impactos ambientais, a preocupação com a sustentabilidade e a biodiversidade das florestas, a certificação de produtos de origem florestal e a necessidade de redução de custos. A empresa mantém programas de pesquisa em melhoramento, manejo, solos e nutrição, biotecnologia e ambiência. Além disso, mantém convênios e intercâmbio técnico-científico com Universidades e Instituições de Pesquisa, do Brasil e do Exterior, como a USP, UFPr, IPEF, UFS Carlos, IPEF, EMBRAPA, CAMCORE (USA), FRI (Nova Zelândia), CSIRO (Austrália), etc. Para dar suporte ao programa de reflorestamento, a empresa tem um banco genético de espécies potenciais à produção de celulose e para serraria e laminação, desenvolvendo e utilizando técnicas



Viveiro Florestal Setorizado.

para o melhoramento deste material genético. Atualmente, a empresa é auto-suficiente em sementes e material de propagação vegetativa, além de comercializar sementes melhoradas de *Pinus* e *Eucalyptus* para a região sul do Brasil.

A produção de mudas, início fundamental para a instalação de uma floresta de alto rendimento, é realizada em um viveiro florestal setorizado, moderno, com capacidade de produção de 15 milhões de mudas por ano por sementes e 1,5 milhões de mudas de estacas por ano, utilizando sementes e clones melhorados. As sementes são colhidas em pomares próprios e o material vegetativo de clones selecionados e testados.

Para a produção de mudas de alta qualidade, através de sementes ou de estaquia (macropropagação), a empresa utiliza substrato adequado, adubações, tratamentos fitossanitários, irrigações extremamente cuidadosas e um rigoroso controle de qualidade desde a semeadura (mecânica, com a utilização de um semeador automático) até o encaixotamento das mudas.

Atualmente, 15 % das mudas utilizadas nos plantios são obtidas por estaquia, sendo que essa participação será aumentada, devendo atingir um limite de 50%. A clonagem também vem sendo desenvolvida em laboratório, desde 1986, utilizando-se a técnica de micropropagação para eucaliptos. Atualmente, a técnica está dominada, tendo o laboratório capacidade para a produção anual de 100 mil mudas micropropagadas. Para se alcançar os resultados

esperados com o melhoramento florestal e a clonagem, foi necessário desenvolver conjuntamente as áreas de manejo, solos e ambiente.

O conhecimento sobre solos teve uma evolução significativa com o início do projeto de levantamento semi-detalhado de solos. Através deste projeto, está sendo possível ampliar os conhecimentos desta área, através da caracterização química, física e topoclimática dos solos, estando 60% do patrimônio de terras da empresa coberto por este levantamento, até o final de 1994.

A empresa utiliza técnicas avançadas de colheita florestal, investindo maciçamente no treinamento da mão-de-obra e na utilização de equipamentos modernos, como "feller-bunchers" e processadores para o corte e "skidders" para o arraste das árvores.



Skidder para arraste em floresta de Pinus.

É ponto de destaque a abertura e conservação de estradas, garantindo o trabalho mesmo nas condições adversas de grandes precipitações pluviométricas. O sistema de transporte de madeiras é realizado durante as 24 horas do dia, otimizando os recursos disponíveis desta atividade.

### Aspecto ambiental

O reflorestamento é uma atividade estreitamente ligada à conservação da natureza pelo seu ciclo relativamente longo. O ecossistema regional apresenta fauna e flora rica e variada e a sua conservação é importante para a manutenção da biodiversidade e desenvolvimento da pesquisa científica. A distribuição de matas de preservação traz

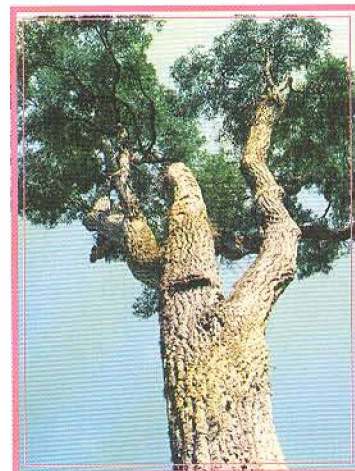
benefícios importantes para o equilíbrio ecológico. O reflorestamento da Klabin tem trazido contribuições importantes na preservação do meio ambiente, nos aspectos de estabilização do solo, proteção contra a erosão e na manutenção de mananciais.

As áreas de preservação permanente somam atualmente 82 mil ha, ou seja, 38% da área total da Klabin, aspecto dimensional altamente significativo já que representa uma das maiores áreas de conservação do estado do Paraná.

A flora local é composta de mais de 130 espécies arbóreas pertencentes a mais de 40 diferentes famílias, destacando-se o pinheiro-do-Paraná, a peroba, a cerejeira, as



Interior de Mata Nativa.



Exemplar de Peroba.



Laboratório de Micropropagação.



canelas, o tarumã, o alecrim, a caviúna, entre outras. Esta riqueza não se caracteriza apenas pelas árvores de grande porte, mas também por uma infinidade de espécies de menor porte, como as bromélias, orquídeas, samambaias, gramíneas e espécies arbustivas que formam o sub-bosque.

Estas características do meio ambiente proporcionam uma significativa riqueza de habitats para a fauna e contribuem para a manutenção da biodiversidade animal ao longo da área. Nos levantamentos da avifauna, foram identificados, até o momento, 282 espécies de aves, número que indica

sustentabilidade das populações de animais e plantas.

A empresa desenvolve um programa de educação ambiental, abrangendo escolas de 1º e 2º graus da região, sendo de elevado alcance, cumprindo duplo papel: promover a conscientização da comunidade, para os aspectos ambientais e funcionando como ferramenta interna da empresa no sentido de divulgação das atividades florestais dentro de um enfoque econômico e conservacionista bastante abrangente. Nesta área, merece destaque especial, o Centro de Interpretação da Natureza, que conta com a área de atividades

técnicas e escolares, museu, trilha de interpretação e criadouro de animais silvestres. Em 1994, foram recebidos cerca de 16.500 visitantes entre particulares (visitas da comunidade nos finais de semana), escolares e outros (Universidades, do exterior, outras empresas, etc.).

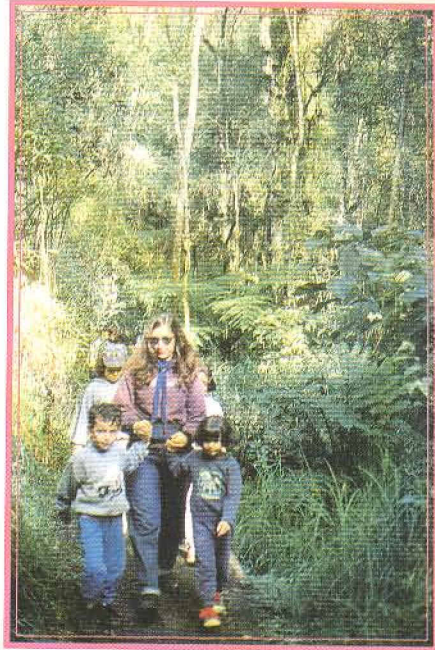
**Aspecto Social**

A Klabin desenvolve um programa social para cerca de 3mil funcionários e seus familiares, produzindo efeitos benéficos para toda a região.

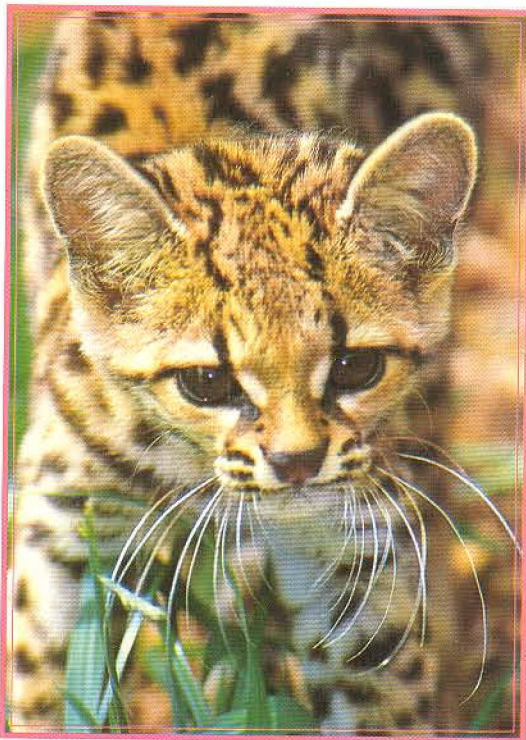
O programa habitacional mantido em 5 núcleos florestais é de boa qualidade, quer pelo padrão das casas, quer pela infra-estrutura necessá-

ria à vida comunitária, tais como: sistema de água e esgoto, posto de saúde, supermercado, igreja, clube, etc. O sistema de educação é desenvolvido, com manutenção de escolas nas comunidades florestais, além de creches.

Na área de saúde, existe um programa de atendimento médico, odontológico, social e de alimentação aos trabalhadores e seus



Educação ambiental - Passeio na Trilha Ecológica.



Gato-do-mato - (Felis wiedi).

o alto grau de biodiversidade existente, situando-se no nível das melhores áreas já levantadas em outras partes do país. Quanto aos mamíferos, existem na Klabin, 9 das 57 espécies brasileiras ameaçadas de extinção, entre as quais o lobo-guará, a suçuarana, tamanduá-bandeira e gato-do-mato.

Na área da Klabin, as matas naturais interligadas favorecem a auto-

dependentes. Desenvolve um programa de fitoterapia (produção de medicamentos a partir de plantas), desde 1984, contando com um laboratório de alto padrão. Atualmente, os produtos fitoterápicos são utilizados em cerca de 65 % dos atendimentos médicos realizados, sob a forma pura ou associada a quimioterápicos, representando uma economia de 63 % no custo do tratamento. As plantas medicinais obtidas na região são transformadas em diversos medicamentos, nas mais diversas apresentações, tais como: chás, cremes, pomadas, tinturas, shampoos, xaropes, etc. 🌿



Fitoterápicos-medicamentos à base de plantas.

---

As matas nativas preservadas  
pela Klabin ocupam uma área  
equivalente a mais de  
100 mil campos de futebol.

---



A Klabin é a maior fabricante integrada de celulose, papel e produtos de papel da América Latina. Junto a seus 207 mil hectares de florestas plantadas com pinus, eucaliptos e araucárias, no Paraná, Santa Catarina e Rio Grande do Sul, mantém mais de 100 mil hectares de florestas nativas preservadas, onde são desenvolvidos programas de proteção da flora e da fauna. No Centro de Interpretação da Natureza da Klabin, no Paraná, são desenvolvidos programas educativos que demonstram como é importante a participação da comunidade na preservação ambiental e como a empresa, através do "Desenvolvimento Sustentável", consegue harmonizar suas atividades produtivas com a natureza. A Klabin entende que a participação de todos é a melhor resposta para a efetiva preservação da natureza.



Indústrias Klabin de Papel e Celulose SA

# PRODUÇÃO GRÁFICA

## I - CROMOS

Por: Mário Carramillo Neto

**E**stamos iniciando uma série de artigos técnicos diretamente ligados à produção gráfica. Trataremos de vários assuntos que envolvem a produção de um impresso. Este primeiro é sobre cromos e o intuito deste artigo é apresentar de forma sistemática o que entendemos por cromo, quais as qualidades necessárias para uma boa reprodução e também os modernos recursos de fotografia a cores para auxiliar os trabalhos de fotolito.

### Desenvolvimento

A partir dos anos 60, a indústria gráfica brasileira passou a sentir os efeitos da propaganda através das grandes indústrias multinacionais que se instalaram no País. Essas empresas, tendo por base experiência de marketing em seus países de origem, trouxeram novos elementos e interpretações para os anúncios, folhetos e impressos em geral. Dentre esses novos valores, estava a cor e é dessa época a introdução de fotos coloridas nos anúncios e impressos.

As peças gráficas passaram a receber tratamento melhor, tanto em criação como em originalidade, passando a exigir mais qualidade nos fotolitos e na impressão.

Paralelamente a tudo isso é que os fotolitos começaram a reproduzir mais e mais transparências em cores, que os profissionais da área passaram a denominar de "cromos."

Entendemos pela palavra cromos as transparências em cores que levam os nomes comerciais de Ektachrome da Kodak, o Agfachrome, Fujichrome e outras marcas menos conhecidas no Brasil.

Os filmes para transparência em cores - cromos são filmes reversíveis, dotados de várias camadas e quando processados tornam-se imagens positivas, apresentando o mesmo aspecto que observamos na natureza. Algumas marcas das acima mencionadas, durante o processamento, recebem uma segunda exposição para que haja a inversão das cores tornando-se um positivo colorido, outras, dependendo da revelação empregada, já fazem a reversão quimicamente, dispensando a segunda exposição. Atualmente, com os altos preços dos materiais fotográficos no mercado internacional, os fotógrafos brasileiros estão utilizando somente três formatos de filmes para produção de cromos que são:

- Filme 135 em 24 e 36 exposições, reversíveis a cores; vide exemplo nº 1.
- Filme 120 em 9 e 12 exposições, dependendo do formato da máquina fotográfica; vide exemplos nº 2 e nº 3.
- Filme plano 4 x 5 polegadas que apresenta o formato

útil de aproximadamente 10 x 12,5 cm, utilizados em máquinas fotográficas dotadas de chassis; vide exemplo nº 4.

Quando recebemos um cromo para reprodução, devemos ter em mente algumas qualidades fundamentais para que o mesmo apresente uma boa reprodução.

Essas qualidades ou características, são as seguintes:

- Formato
- Foco
- Cores fiéis
- Densidades

Estudaremos agora cada um desses itens.

Atualmente os cromos se apresentam nos seguintes formatos:

- Filme 135 (ou popularmente 35mm) ao ser fotografado produz slides com uma área de imagem de 2,4 x 3,5 cm.
- Filme 120 - se apresenta sob vários formatos, dependendo do equipamento utilizado. Os mais comuns são:

6 x 6 cm = Roley, Yashica, etc.

6 x 7,5 cm = Bronica, etc.

6 x 9 cm = Zeiss Vointlander, Hasselblatt, etc.



Exemplo nº 1 - Slide 35 mm

- Filme plano 4'x 5' polegadas ou 10 x 12,5 cm - é o filme mais usado e o que possibilita maiores ampliações. Todos os formatos, independente da qualidade do filme, marca e procedência, somente permitem ampliações até cinco (5) vezes. Mais que cinco vezes, surgem os problemas de grana ou granulação provenientes dos

cristais de prata que entram na composição das emulsões.

Os formatos dos cromos, conforme visto anteriormente, cobrem as necessidades dos trabalhos em geral, senão, vejamos:

- 135 - 2,4 x 3,5 ampliado 5 vezes dá o formato de 12,0 x 17,5 cm - formato ideal para trabalhos até 1/16 de folha (ou seja, 15 x 22 cm na 66 x 96 cm).
- 120 - 6 x 6 cm ampliado 5 vezes dá 30 x 30 cm, que é ideal para capas de discos, revistas, folhetos e outros.
- 4 x 5 polegadas = 10 x 12,5 cm, ampliado 5 vezes dá 50 x 62,5 cm, o que cobre praticamente todos os trabalhos em geral.



Exemplo nº 2 - cromo 6 x 6 cm

Contudo, com a entrada dos scanners a partir do modelo DC 300 Hell, alguns desses problemas também foram resolvidos devido às enormes possibilidades e recursos eletrônicos que esses aparelhos dispõem. No caso de ampliações máximas partindo de cromos pequenos, podemos *achatar* os detalhes e ampliar bastante, que a granulação não será tão evidente, nesse caso, entramos no segundo item de análise de cromos que é o foco. E se o cromo não tiver um bom foco, o resultado não será dos melhores.

**Foco**

Foco ou focalização são expressões usadas pelos profissionais de artes gráficas para expressar quando um cromo apresenta grande nitidez, ou seja, a imagem apresenta um recorte e valores de claros e escuros bem definidos e marcados.

Contudo, não devemos confundir com contraste, que está mais relacionado com as diferenças de densidades de um cromo.

Para que um cromo apresente um bom resultado na reprodução, é necessário que apresente bom foco. Cromos que estejam fora de foco, mesmo que scaneados, não apresentam bons resultados.

**Coras limas**

Em geral os cromos tendem a subir mais as cores, devido

a enorme quantidade de emulsões para cada cor que um filme a cores possui.

Há também a considerar as cores que circundam o objeto fotografado, a influência do ambiente ou do fundo empregado. Por exemplo, usar sempre cores opostas ao objeto no plano central, como no caso das jóias.

As jóias (ouro), em geral são amarelas, assim, fotografar sempre com fundo verde ou azul, ou, em casos especiais, preto, e nunca com fundo "palha" ou "amarelo". Sempre que possível, mandar o exemplo com o cromo no caso de peças de tecido, acrílico, madeira e outros.

**Densidades**

Dizemos que um cromo é muito denso, quando apresenta dificuldades de reprodução, principalmente nas zonas muito densas da imagem. Geralmente, as partes claras também estão com densidades fora do padrão.

De maneira generalizada, diríamos que o cromo ideal apresenta 0,40 de densidade na mínima (parte mais clara) e 2,80 de densidade na parte mais escura.

Um cromo de 0,40 x 2,80 apresenta um intervalo de densidade 2,40 ou  $2,80 - 0,40 = 2,40$ .

Os cromos bons, com cores limpas e bom contraste, situam-se dentro desse intervalo e são considerados muito bons, para os scanners.

Continuando a respeito de cromos e originais opacos, abordaremos outros aspectos que devem ser observados.

Os cromos ou diapositivos - são os ideais para a reprodução a cores e sempre devem ser preferidos a originais pintados como artes, quadros a óleo, aquarelas, impressos ou mesmo fotografias a cores.

Os cromos em questão devem estar bem equilibrados no que se refere a saturação cromática, ou seja, exposições corretas e um foco adequado.

Devemos também ter presente que não é aconselhável ampliar estes originais mais do que 5 vezes. Superando este limite, arriscaremos a seleção de cores a algumas



Exemplo nº 3 - cromo 6 x 7,5 cm

imperfeições desagradáveis como a granulação excessiva. Possíveis imperfeições do original resultarão sempre mais visíveis como pequenos riscos ou manchas provocados por manuseio inconveniente.



Exemplo nº 4 - filme plano 4 x 5 polegadas

Quanto aos originais desfocados, de acordo com o grau de desfoque que possuem, podem ser perfeitamente utilizáveis. Existem cromos aos quais é dado propositalmente um determinado erro de foco, para poder destacar detalhes do primeiro plano e colocá-los em evidência. Porém, este tipo de produção fotográfica deve ser muito cuidada, para não prejudicar o original na sua totalidade.

Uma característica que prejudica bastante os cromos no processo de cores, é a sua granulação.

Este defeito se verifica em cromos que sofreram problemas de revelação como banhos saturados ou "cansados", temperatura errada ou, ainda, revelação forçada devido à exposição deficiente no instante da tomada. Finalmente, a granulação pode ser evidenciada por ampliação excessiva do original ou quando este é uma duplicata.

A invasão de cores dos originais transparentes é uma anomalia que se verifica com freqüência. Esta característica se deve a não utilização de filtros corretivos quando são feitas as tomadas em ambientes onde existe predominância ou reflexão de cores alheias ao motivo a ser fotografado. Outra causa pela qual podemos ter invasão de cores é a temperatura de cor errada, já que será dada a tonalidade espectral de acordo com a situação que essa temperatura está contida no Espectro Eletromagnético.

Saturação de cor e contraste são fatores preponderantes no resultado de uma seleção de cores, visto que a obtenção de uma curva de reprodução adequada depende em grande parte destes fatores.

Entretanto, com os scanners, é possível minimizar as dificuldades que ocasionam.

De resto, somente devemos recomendar um cuidado extremo no manuseio dos cromos, evitando a colocação de clips ou objetos similares que possam danificar de alguma forma a superfície do material ou ainda provocar dobras ou riscos. 🌱

## PROFISSIONALIZE SUAS APRESENTAÇÕES

**A Integração é formada por profissionais com larga experiência na área de Apresentação Visual. Você contará com Qualidade, Confiabilidade e Prazo para os serviços:**

- Multimídia
- Vídeo
- Animação 3D
- Slide show
- Slide
- Transparência
- Identidade Visual

Sua apresentação terá um aliado indispensável. Consulte-nos!

Rua Manoel Guedes, 504 - Térreo  
Itaim Bibi CEP 04536-908 - São Paulo/SP  
FONE (011) 820-8777 FAX (011)820-5539

 **INTEGRAÇÃO**  
apresentação  
v i s u a l

# BASF FAZENDO SEU PAPEL

**Fato incontestável, que o parque industrial brasileiro de celulose e papel é um dos mais modernos do mundo. Sua modernização a nível de equipamentos, tecnologia, processo e pessoal, realiza-se graças aos investimentos que o setor vem praticando ao longo dos anos. A BASF vem fazendo parte desse processo, como parceira importante. Veja neste artigo!**

Por: Elídio Frias  
BASF - Divisão Papel

Com centros de pesquisas e técnicos altamente especializados, a BASF coloca à disposição dos fabricantes de celulose e papel produtos auxiliares e corantes vitais para o aperfeiçoamento da qualidade. Em Ludwigshafen (Alemanha), Charlotte (EUA) e Guaratinguetá (Brasil), possui modernos equipamentos de laboratório e até máquinas pilotos para a produção de papel. Esses centros de pesquisas são, na verdade, uma extensão do laboratório dos clientes da BASF. O intercâmbio entre as diversas filiais permite aos técnicos que atuam na empresa uma atualização "up-to-day" com todo o mundo.

O resultado de toda essa estrutura reflete-se no mercado. A BASF é líder em vários segmentos dispondo de uma linha amplamente diversificada de produtos auxiliares e corantes. Mais de 95% dos produtos disponíveis no mercado brasileiro são produzidos no maior complexo químico da América Latina, localizado em Guaratinguetá.

Um dos principais motivos para o contínuo aperfeiçoamento dos produtos, consiste na parceria perfeita entre a BASF e os produtores de celulose e papel. A composição média de um papel na Alemanha, representada no gráfico I, mostra a importância desse trabalho de parceria.

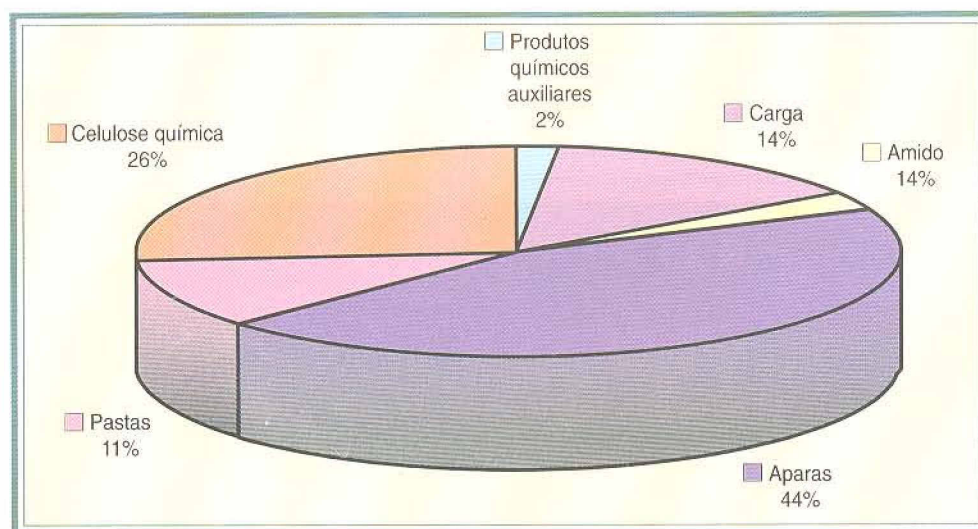


gráfico I

A tendência é aumentar cada vez mais o conteúdo de aparas (papel reciclado) e carga mineral na composição do papel, em substituição à celulose química. Estudos realizados na Alemanha indicam que o teor de aparas deverá chegar a aproximadamente 60% e no Japão o otimismo é ainda maior: 100%.

A adição desse tipo de material, bem como o incremento de cargas minerais no papel, exigem a introdução de produtos auxiliares.

As cargas minerais, sejam elas Caulim, Carbonato de Cálcio, Dióxido de Titânio ou Sulfato de Cálcio, não possuem nenhuma afinidade com a celulose, sendo necessária a adição de polímeros. A linha POLYMIN® (polímeros) da BASF retém essas cargas no papel.

O POLYMIN®SK é indicado para ajudar no incremento do conteúdo de aparas ou de Pastas de Alto Rendimento (processo de obtenção de celulose com 90% de eficiência), no papel. No Canadá, mais de 800 toneladas por mês

deste produto são utilizadas em diversas fábricas de papel jornal.

Outra função de suma importância da linha POLYMIN®(KE 80 ou AE 70) está no tratamento de águas e efluentes das fábricas de papel. Esses diferentes polímeros têm a propriedade de flocular substâncias insolúveis e separá-las da fase líquida, ajudando, desta forma, no retorno das águas à natureza.

No que diz respeito aos papéis destinados à impressão, o setor papelheiro do Brasil almeja um objetivo: alterar o processo de colagem interna do papel, de ácido (utilização de cola de breu e sulfato de alumínio), para colagem em meio neutro alcalino (utilização de colas especiais).

No processo de colagem neutro alcalino, além de obter-se um papel com uma maior durabilidade, existe a oportunidade de aumentar o teor de carga mineral. Para atender a essa mudança de processo, a BASF vem há muito tempo investindo em treinamento e desenvolvimento de novos produtos, em conjunto com os fabricantes de papel. Como exemplo, pode ser citado que, em 1986, a indústria apresentou em um seminário o tema: Comportamento dos Corantes Quando Adicionados no Processo Neutro Alcalino.

Hoje a BASF coloca no mercado a mais ampla linha de agentes sintéticos de colagem, BASOPLAST®. Essa propriedade permite ao fabricante de papel uma grande versatilidade na escolha de seus insumos.

No processo de colagem alcalina a carga mineral a ser utilizada é o Carbonato de Cálcio. Temos no mercado dois tipos de Carbonato de Cálcio: o natural (encontrado na Europa em abundância); e o precipitado, que pode ser produzido na própria fábrica de celulose. O fabricante de papel pode optar por qualquer um dos dois, visto que a BASF tem o produto BASOPLAST®335D, para o Carbonato de Cálcio precipitado e o BASOPLAST®400DS, para o Carbonato de Cálcio Natural. Outros dois produtos, BASOPLAST®250D e 265D, garantem ao fabricante a mesma flexibilidade, quando da escolha do amido para o tratamento superficial do papel. Além dos agentes sintéticos de colagem superficial, a BASF desenvolveu o BASOPLAST®220 D que substitui a cola de breu convencionalmente utilizada. Essa linha de produtos é largamente utilizada na Europa, USA, Ásia, África e também no Brasil.

Mais de 90% dos papéis destinados à impressão INK-JET levam em sua formulação produtos BASOPLAST®.

Outra alteração que vem ocorrendo nos últimos anos, que exigiu da BASF uma rápida atualização dos produtos da linha AFRANIL® (antiespumantes biodegradáveis), foi o fechamento de circuitos (retorno das águas ao processo) e conseqüente redução do consumo de água fresca na produção de papel, como mostra o gráfico 2:

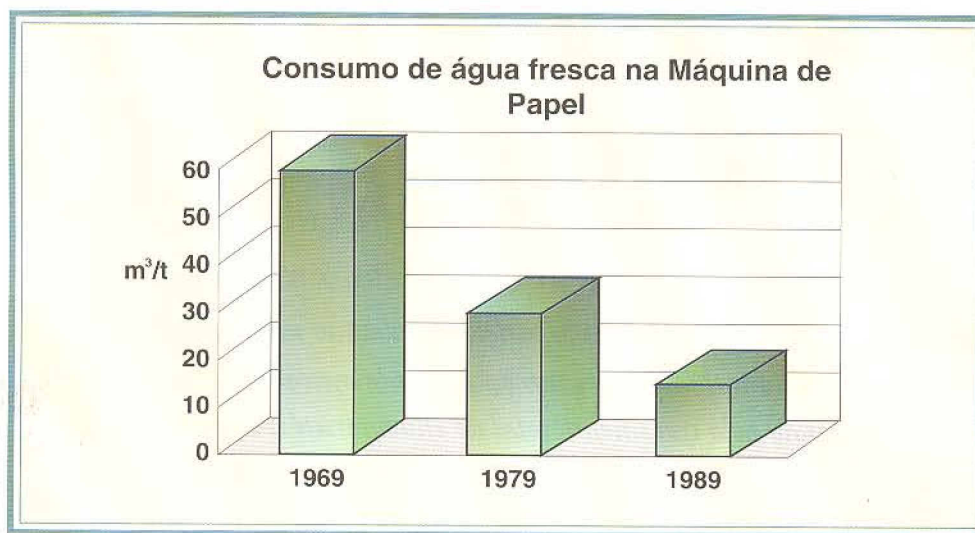


gráfico 2

Essas ações elevaram a temperatura do processo e os antiespumantes tiveram que se adaptar a essas diferentes temperaturas. AFRANIL®EXTRA, ST, HT e outros são indicados, dependendo da condição de cada processo.

O fechamento do circuito, além de elevar a temperatura, trouxe um outro fenômeno indesejável ao fabricante de papel: a presença de substâncias perturbadoras (anionic trash) que desestabilizam o processo e até provocam

quebras no papel durante a sua fabricação. A linha CATIOFAST® foi especialmente desenvolvida para esse fim. Esse tipo de produto controla o processo mantendo-o estável.

A BASF tem lançado um número cada vez maior de produtos que são conformes FDA (Food Drug Administration) e BGA (Bundesgesundheitsamtes), isto é, aprovados para contato com alimentos. Mais e mais produtos FDA e BGA são lançados tomando conta do mercado, pois as embalagens de papel vêm gradualmente substituindo outras matérias primas, cujo tempo de deterioração é infinitamente superior à celulose.

A BASF será pioneira no lançamento do produto LURESIN®KN U. Esse tipo de produto tem a propriedade de conferir resistência a úmido ao papel e possui um baixíssimo teor de organoclorados.

A aplicação do LURESIN®KN U a uma celulose, totalmente isenta de cloro, possibilita a produção de, por exemplo, lenços de papéis de altíssima qualidade. Os fabricantes desses papéis utilizam, na Europa, os diversos meios de comunicação para divulgar seu produto.

Na produção de celulose, a BASF também está presente. A eliminação total do cloro para o branqueamento da celulose só é possível com agentes sequestrantes de metais pesados, TRILON®.

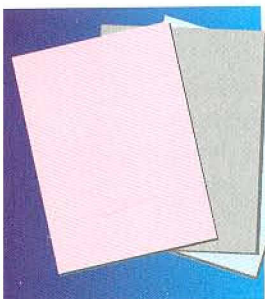
O sinergismo crescente entre os produtores de celulose e papel e a BASF motivaram-na a completar sua linha de produtos.

Atualmente a BASF tem, em seu sortimento, o UVIBLAN® (alvejante ótico) e com todos esses produtos, esta indústria cobre praticamente toda a necessidade do setor papelero, pois os corantes BASAZOL® e FASTUSOL® têm suas marcas reconhecidas no mercado.

Dispersantes, TAMOL® e branqueadores de pastas mecânicas, HIDROSULFITO®, complementam a gama de produtos.

Parceria ideal é a proposta da BASF aos produtores de celulose e papel, sempre com a filosofia de garantir aos clientes condições para que produzam produtos com qualidade. ♣

# Nosso papel principal não é derivado da celulose.



*Durante seus 20 anos, a Hobrás vem desempenhando um papel derivado de muito trabalho e organização. Desde a escolha da celulose, passando pelo tratamento total de efluentes até a distribuição final do produto, todo o processo foi desenvolvido com o máximo de eficiência. Tudo para oferecer sempre os melhores produtos, com um atendimento tão especial quanto o papel que ela fabrica.*

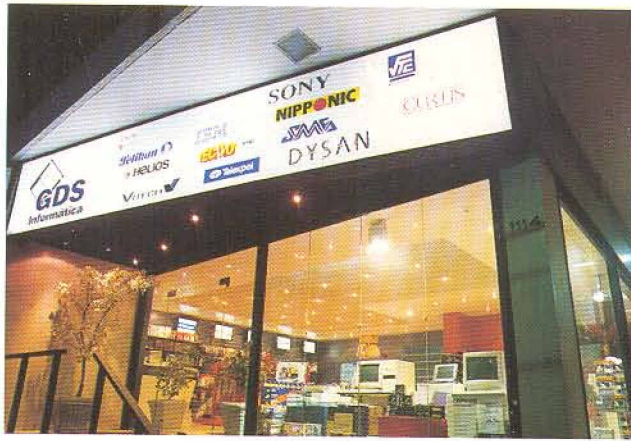


**HOBRÁS INDÚSTRIA DE PAPEL LTDA.**  
Av. Vereador João Batista Fitipaldi, 640 - Suzano - SP  
Tel.: (011) 476-1044 - Fax: 476-1496 - CEP 08675-970



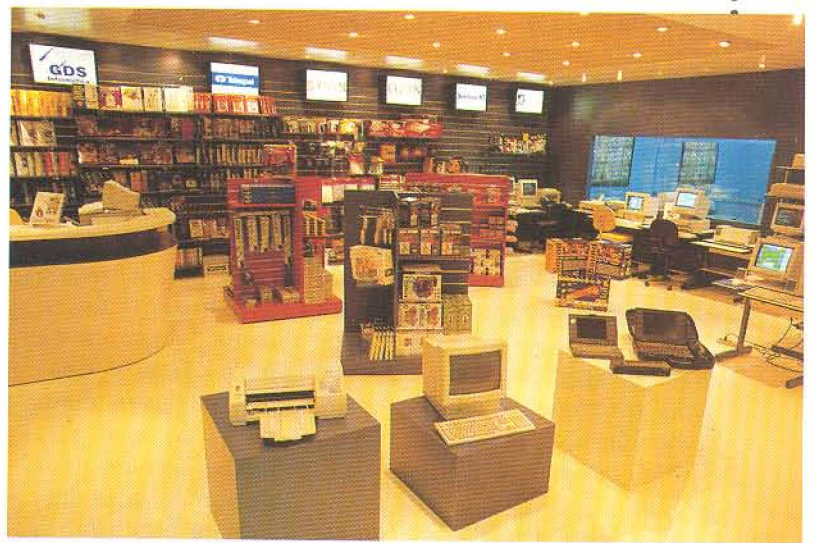
- FLOR-POST
- SUPERBOND
- BÍBLIA
- SEDA
- EM FOLHAS E BOBINAS





## As Melhores Marcas e os Melhores Preços

Tudo o que  
você precisa:  
Atendimento e  
orientação com  
profissionais  
treinados em  
informática.



- Grande variedade de Softwares (títulos e aplicativos)
- As melhores marcas em Hardwares
- Acessorios e suprimentos
- Assistência técnica e instalação de redes
- Entrega em todo o território nacional
- Condições de pagamento facilitado

**COMPAQ** **IBM** **hp** HEWLETT  
PACKARD **EPSON** **Acer** **Canon**



**Rua Pamplona, 1114**  
entre as alamedas Itú e Franca

# Política Florestal e adequação de recursos definirão os rumos da indústria brasileira de celulose e papel

Por: Gracia Martin  
Fotos: Nilton Queiroz

O ano de 1994 assinala o início da recuperação do setor de celulose e papel, que passou, durante o início da década, pelo mais crítico período de sua história. A retomada do consumo, acompanhada da recuperação dos preços, principalmente internacionais, estimulam, no Brasil, a retomada dos investimentos, visando ampliar a produção. Porém, para manter a competitividade da indústria brasileira, será essencial a adoção de uma política florestal e a criação de linhas de crédito para incentivar os novos investimentos. Este é um dos aspectos que o executivo Boris Tabacof, membro do Conselho de Administração da Cia. Suzano de Papel e Celulose, considera nesta entrevista que concedeu à Revista ANAVE, em março.

Boris Tabacof milita no setor de celulose e papel há mais de 20 anos. Tendo ingressado na Cia. Suzano de Papel e Celulose em 1975, atuou em diversas áreas, tendo sido responsável pela implantação da Bahia Sul Celulose S/A, acompanhando o empreendimento passo-a-passo até o "start-up". Atualmente, além de atuar na Cia. Suzano, é o primeiro vice-presidente da ANFPC - Associação Nacional dos Fabricantes de Papel e Celulose e também diretor do Departamento de Economia da Fiesp - Federação das Indústrias do Estado de São Paulo. A seguir, o texto da entrevista.

**ANAVE-** A indústria brasileira de celulose e papel tem escala para competir internacionalmente?

**TABACOF-** Exatamente esse é um

dos pontos altos da indústria brasileira de celulose e papel, resultado de uma meta deliberada. O setor conseguiu em pouco mais de duas décadas transformar-se de grande importador de celulose e papel. Houve a percepção de que o Brasil possuía grandes vantagens competitivas, que poderiam garantir ao País uma importante posição no mercado internacional.

O Brasil é o maior exportador mundial de celulose de eucalipto, sendo o oitavo maior produtor de celulose e o décimo-primeiro maior fabricante de papel. Temos qualidade, custos competitivos e temos também, como grande vantagem, a descoberta brasileira de que com eucalipto se faz uma celulose de muito boa qualidade. O setor se empenhou durante muitos anos e fez um grande esforço para que essa celulose de eucalipto fosse bem aceita no mercado e hoje temos nossa posição consolidada.

**ANAVE-** A fibra curta concorre então em pé de igualdade com a fibra longa?

**TABACOF-** Exatamente. As duas fibras têm características especiais, mas em termos de qualidade concorrem lado a lado. A celulose de eucalipto tem participação muito firme e qualidade reconhecida na fabricação de papéis para fins sanitários, imprimir e escrever, cartões para embalagens...

**ANAVE-** Ao que tudo indica, a indústria de celulose e papel está entrando em um novo ciclo de desenvolvimento com evolução de demanda e alta de preços. O senhor acredita que no Brasil possam ocorrer agora novos investimentos visando aumento da capacidade produtiva?

**TABACOF-** No final da década de 80, um levantamento indicava que o setor investiria no Brasil, ao longo



*Boris Tabacof: "Fica cada vez mais claro que o ponto crítico da indústria mundial é o acesso às florestas."*

da década de 90, algo em torno de US\$ 10 bilhões.

Como houve no início dos anos 90 um declínio considerável dos mercados internacionais, que coincidiu com uma fase de recessão interna, podemos dizer que durante o período de 90 a 94 houve um compasso de espera e do montante programado de investimentos, foram investidos US\$ 6 bilhões, com muito sucesso. A produção brasileira de celulose foi elevada de 3,5 milhões de toneladas para 5,5 milhões de toneladas por ano. Novas fábricas, como a Bahia Sul, foram implantadas; a Aracruz foi duplicada. Agora vemos os primeiros sinais de



*Louis Tabacoff: "Temos qualidade, custos competitivos e temos também, como grande vantagem, a descoberta brasileira de que com eucalipto se faz uma celulose de muito boa qualidade."*

retomada dos investimentos e acredito que os US\$ 4 bilhões previstos serão investidos. A atual condição de mercado é um estímulo para isso. Mas essa recuperação global do mercado que estamos assistindo não é nada espetacular, os preços não estão batendo recordes, mas sim voltando a patamares históricos. Os preços estão voltando a níveis considerados satisfatórios há anos atrás e isso significa que não estamos atingindo novos picos de preços. Estamos recuperando os preços remuneradores de 1988/89.

**ANAVE-** Escassez de madeira ou falta de recursos financeiros poderiam ser entraves ao desenvolvimento do setor?

**TABACOF-** Estas são as duas variáveis fundamentais das quais dependem esses investimentos renovados de nosso setor. Aliás não é um problema brasileiro, é uma questão universal. Fica cada vez mais claro que o ponto crítico da indústria mundial é o acesso às florestas. Os países escandinavos que dependiam do abastecimento de madeira que vinha da Rússia estão tendo grandes dificuldades. Canadá e Estados Unidos enfrentam uma pressão forte dos movimentos ecológicos contra o corte de florestas.

**ANAVE-** E o Brasil nesse contexto?

**TABACOF-** Diferentemente do que se propala, no Brasil não se produz celulose derrubando floresta nativa. Aqui não se cortam florestas nativas. No Brasil a madeira é uma atividade agrícola, damos ao eucalipto o mesmo tratamento de uma lavoura de soja ou de milho. Achamos que o Brasil como País deve ter uma política florestal. O custo da madeira é um gargalo universal e só terá futuro no negócio de celulose, quem tiver condições favoráveis de acesso à madeira. O Brasil tem as melhores condições naturais possíveis. Temos vantagens comparativas em termos de solo, sol, chuva, território vasto...

**ANAVE-** Mesmo assim, o Brasil necessita de uma política florestal?

**TABACOF-** Sim. Esse é um ponto muito importante. Defendemos, para que o Brasil mantenha essa posição competitiva, que seja adotada uma política florestal. Não estamos defendendo a volta ao passado. A realidade do Brasil hoje é outra, mas a própria ANFPC está trabalhando na elaboração de sugestões que implicarão na formulação de uma nova política florestal brasileira.

**ANAVE-** Quais aspectos deverão ser observados?

**TABACOF-** Serão considerados fatores ligados a crédito, a uma

política de desoneração tributária, a problemas de apoio de infraestrutura...

**ANAVE-** E o problema do capital, de que falamos antes?

**TABACOF-** O problema de capital é extensivo a todas as outras atividades econômicas empresariais do País. Desde a implantação do Plano Real, os diversos setores industriais estão se empenhando em atender ao aumento da demanda e em contribuir para que se mantenha a estabilidade econômica. Estamos confiantes no Plano Real, que se manterão os níveis de inflação muito baixos. Nesse quadro e com a retomada das exportações, a grande dificuldade que os industriais encontram é realmente que não temos fonte de financiamento como em outros países. O setor de celulose e papel é altamente intensivo em termos de capital e nesse ponto perdemos. As vantagens comparativas que temos devido a fatores naturais, o domínio que a indústria de celulose e papel tem da tecnologia, enfim todos esses fatores que tornam nosso setor competitivo, não impedem que percamos terreno, quando comparamos nossos prazos e taxas com os que outros países proporcionam.

**ANAVE-** Mas no passado o setor teve apoio, por exemplo, do BNDES...

**TABACOF-** O BNDES teve um papel decisivo para que a indústria brasileira de celulose e papel atingisse essa posição global que ocupa hoje. Tivemos dois planos nacionais de papel e celulose. Mas não há mais planos. Naquele tempo, o Governo programava o desenvolvimento de determinados setores. Historicamente isso terminou. Não defendemos Planos Nacionais, mais sim políticas de governo, em parceria com o setor privado, visando eliminar obstáculos. Achamos necessário que o Brasil tenha uma política florestal; achamos também, que devem haver

fontes de adequação de recursos, que é tempo do Brasil desenvolver outras linhas de financiamento. Num cenário de economia estável não há porque não se mobilizar também o setor financeiro privado para manter a indústria. Sem subestimar o papel essencial do BNDES, que também tem que ter acesso a outras fontes, além do FAT. É preciso compatibilizar o volume de recursos de financiamentos. Defendemos prazos de financiamentos e taxas de juros nas mesmas condições internacionais, porque ainda perdemos muita competitividade em razão disso.

**ANAVE-** A previsão de US\$ 4 bilhões de investimentos é feita com base em um ciclo muito longo?

**TABACOF-** Acho que até o final desta década ou, até o início da próxima década, esses investimentos já terão sido realizados. Há projetos grandes de novas fábricas, mas há também outros menores, para aumento da capacidade de produção; ganhos de produtividade deverão ser conseguidos. O processo é complexo e contínuo.

**ANAVE-** Os investimentos poderão superar os US\$ 4 bilhões?

**TABACOF-** Certamente. Porque o Brasil mudou. Hoje não há mais um plano nacional de papel e celulose. Antes tínhamos metas e o governo centralizava tudo. Hoje não há mais isso. Eu falo na retomada dos projetos, com investimentos de US\$ 4 bilhões e não deve ser só isso. Devem existir muitos outros projetos. Porque empresários identificam oportunidades e tudo depende da iniciativa do empreendedor. Na época dos Planos esse espírito existia, mas havia linhas básicas delimitando as coisas e hoje o espírito de competição é fator determinante. O setor de celulose e papel é forte e competitivo e cada empresa tem suas estratégias, avaliando perspectivas e riscos.

**ANAVE-** O senhor demonstra confiar plenamente no Plano Real.

**TABACOF-** Realmente. Eu acho que essa política de restrição e juros altos é muito passageira. Acho que é vital para o Brasil uma estratégia de crescimento a médio e longo prazo.

**ANAVE-** Qual seu ponto de vista quanto à política cambial?

**"A política tributária é outro grande nó. É um obstáculo sério para os investimentos."**

**TABACOF-** Acho que ela começou a se mover na direção correta. Com essa flexibilização da taxa de câmbio e com as últimas medidas restabelecendo as possibilidades de financiamento via adiantamento de contrato de câmbio, as dificuldades que estavam existindo estão sendo colocadas no caminho adequado. Estamos confiantes de que o caminho é esse.

**ANAVE-** Fala-se muito hoje em privatização, inclusive da Vale do Rio Doce. Qual a sua opinião sobre isso?

**TABACOF-** Temos defendido que o processo de privatização tenha uma abrangência cada vez maior. O governo FHC parece que vai trilhar firme esse caminho da privatização, tanto através das propostas que estão no Congresso, visando flexibilizar os monopólios, como também pelo processo mais amplo que se anuncia, tendo a Vale do Rio Doce como uma protagonista importante do setor de celulose brasileiro, nos primórdios do processo de privatização. Isso certamente é do maior interesse para o setor.

**ANAVE-** Gostaria que o senhor falasse um pouco também sobre a atual política tributária.

**TABACOF-** A política tributária é outro grande nó. É um obstáculo sério para os investimentos. Primeiro, defendemos a desoneração completa dos investimentos. Não é possível que se paguem impostos sobre bens de capital e investimentos. Outro ponto é a desoneração das exportações. O Brasil é um dos poucos países do mundo onde se cobra imposto sobre exportação. Basicamente os interesses maiores do setor de papel e celulose passam por essas formulações da política tributária, seja via reformas da constituição ou todo um rearranjo da estrutura de tributos do País que está desequilibrada e precisando de um ajuste.

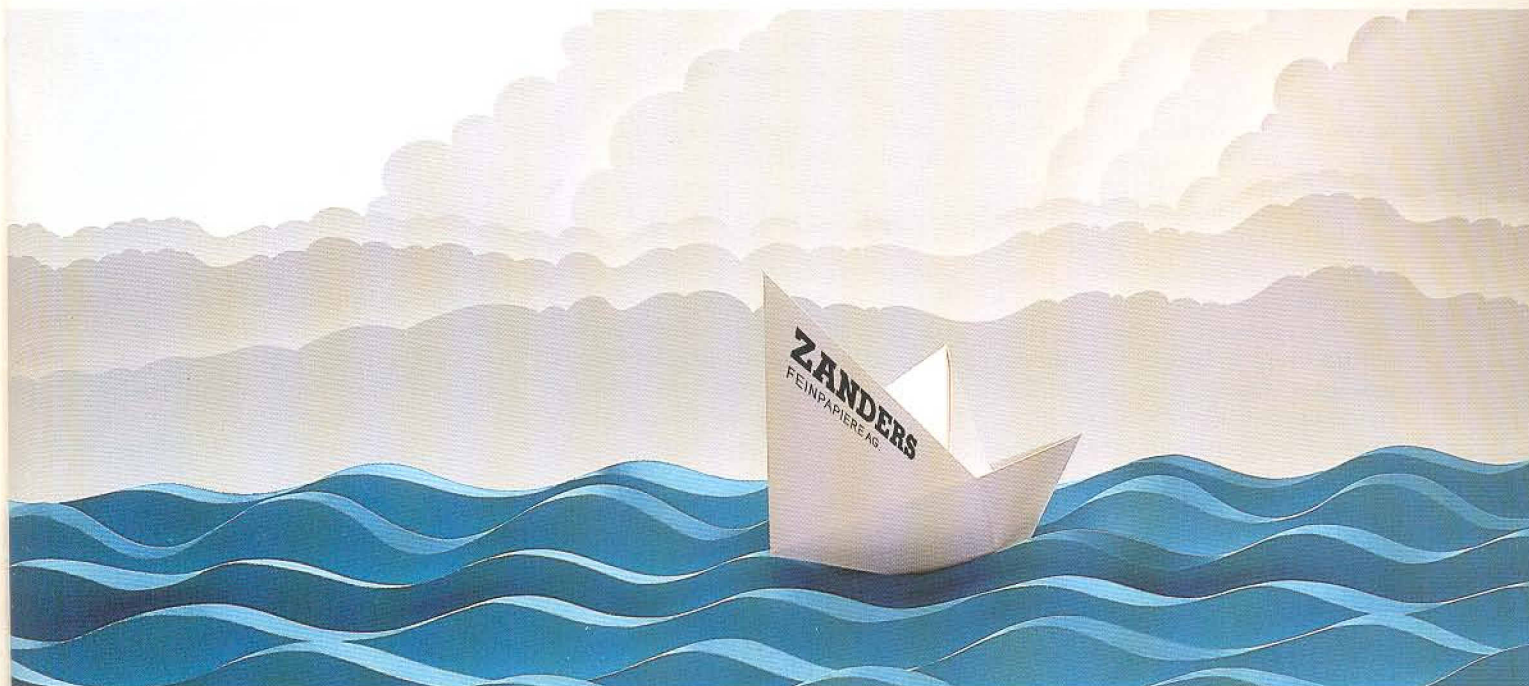
**ANAVE-** O senhor acredita que isso venha a ocorrer em curto espaço de tempo?

**TABACOF-** O desejável é que isso aconteça já neste ano. Mas depende muito de fatores que escapam a nossa alçada. O ideal seria que essas reformas acontecessem o mais rápido possível.

**ANAVE-** Vamos encerrar com a sua mensagem aos empresários?

**TABACOF-** Os industriais do setor de celulose e papel estão plenamente engajados nesse processo de consolidação do Plano Real. Precisamos de estabilidade, de que o Brasil tenha uma moeda que mereça o respeito dos cidadãos e da economia internacional. Tudo que estamos propondo pelo fortalecimento do setor de papel e celulose não é visando ao interesse particular do setor, mas é parte de todo um grande quadro em que confiamos e o setor sozinho não pode se desenvolver. É preciso equilíbrio, harmonia; que o processo alcance toda a sociedade. 🌱

# A MERCANTE FEZ O SEU PAPEL PARA QUE O MERCADO NÃO FICASSE A VER NAVIOS.



Preocupada com a recente demanda de papel no mercado e consciente da posição que ocupa como distribuidora, a Mercante resolveu importar os produtos Zanders Feinpapier AG. Como se sabe, os papéis Zanders são mundialmente conhecidos por sua qualidade, sendo uma das maiores fabricantes internacionais.

Produtora do famoso papel Couché Mega, a Zanders chega a nosso país oferecendo mais um grande sucesso: o Couché Ikonofix sem cloro.

Por essas razões, só poderia ter como distribuidora oficial e exclusiva para todo o Brasil a Mercante de Papéis Ltda. Como a mais ágil e eficiente distribuidora do País, a Mercante tem condições de atender a qualquer tipo de pedido, na quantidade desejada, no sistema JUST IN TIME. Tudo isso porque na Mercante existem pessoas dedicadas, pensando não apenas nas necessidades do mercado, mas também, principalmente, nas do Brasil.



Mercante de papéis Ltda.

Rua Sapucaia, 452 (Pav. B) - Belenzinho - São Paulo - SP - CEP: 03170-050  
PABX: (011) 292-1933 - FAX: (011) 693-2400 - DDG: 0800-112302



# A REVOLUÇÃO DIGITAL: MAQUINÁRIO E SISTEMAS

**A revolução digital já começou. Por isso, visitar a Drupa 95 é mais importante que nunca. Conheça as novas tendências e a opinião de destacadas personalidades da indústria.**

## *Drupa 95: o encontro para as inovações*

"Você não terá estado em um show de comércio até ter ido à Drupa", responde um especialista norte-americano de artes gráficas em uma pesquisa realizada nos Estados Unidos em 1992, por um instituto de investigação de mercado, sobre a aceitação e a visita a feiras monográficas internacionais.

Segundo a pesquisa, o objetivo principal da visita à Drupa é conhecer inovações e novas tecnologias. Esta conclusão coincide com o que citam impressores japoneses em uma pesquisa similar realizada por um instituto japonês de investigação de mercado. Os resultados de estudos de mercado destes dois países - os maiores mercados de artes gráficas do mundo - confirmam as afirmações de especialistas de renome internacional: "Drupa apresenta as inovações e as novas tecnologias que se introduzirão na indústria de artes gráficas do ano seguinte."

## *"Prepress" se converte em "Premídia"*

As fases de pré-impressão estão se convertendo nas fases prévias eletrônicas, nas quais se preparam as informações e os dados digitais para os diferentes meios de saída. Textos e imagens se convertem em uma unidade. A técnica e a gestão de dados, ou seja, a recepção dos dados procedentes de fontes internas e externas, o processamento e a transformação, a transmissão para os meios de saída são de importância vital para todos os que participam na impressão.

## *Se integra o setor criativo*

Autores, gráficos, fotógrafos, maquetistas e clientes trabalham com as mesmas ferramentas eletrônicas e se integram também tecnicamente no processo de pré-impressão.

## *A formação profissional e contínua, a investigação e o controle, cada vez mais importantes*

A perícia e a experiência manual já não são suficientes. É necessário conhecer todas as fases do processo, para poder empregar os instrumentos adequados e conseguir bons resultados. O nível de conhecimento de todos os colaboradores decide sobre o êxito da competência; e os conhecimentos adquiridos são superados rapidamente. Por isso, a formação profissional e contínua, os cursos de capacitação no próprio país e no exterior, são cada vez mais importantes.

Isto é válido tanto para os próprios colaboradores como para os clientes, integrados no processo com seus dados. Os programas utilizados na indústria de artes gráficas precisam cada vez mais de exames e controles, para manter os padrões de qualidade. A investigação se concentra no desenvolvimento de métodos que proporcionem à indústria de artes gráficas segurança nas decisões. Drupa 95 mostrará as exigências que se delinearão no futuro ao conhecimento e como evitar decisões errôneas com o uso de novos métodos e sistemas de verificação.

## *Cada vez menos interfaces*

A pré-impressão se aproxima cada vez mais da impressão. Se eliminam as interfaces da fabricação clássica de moldes de impressão. Em seu lugar aparecem, contudo, problemas de compatibilidade nas novas fases de trabalho e uma demanda adicional de comunicação com os clientes. Drupa 95 mostrará as possibilidades de solucionar estes problemas. Além do "computador para gravar", já se fez realidade o "computador para imprimir". Não só nos processos de reprodução sem contato, como também na impressão offset, se gera eletronicamente a imagem na máquina. Novos desenvolvimentos e avanços romperão limites

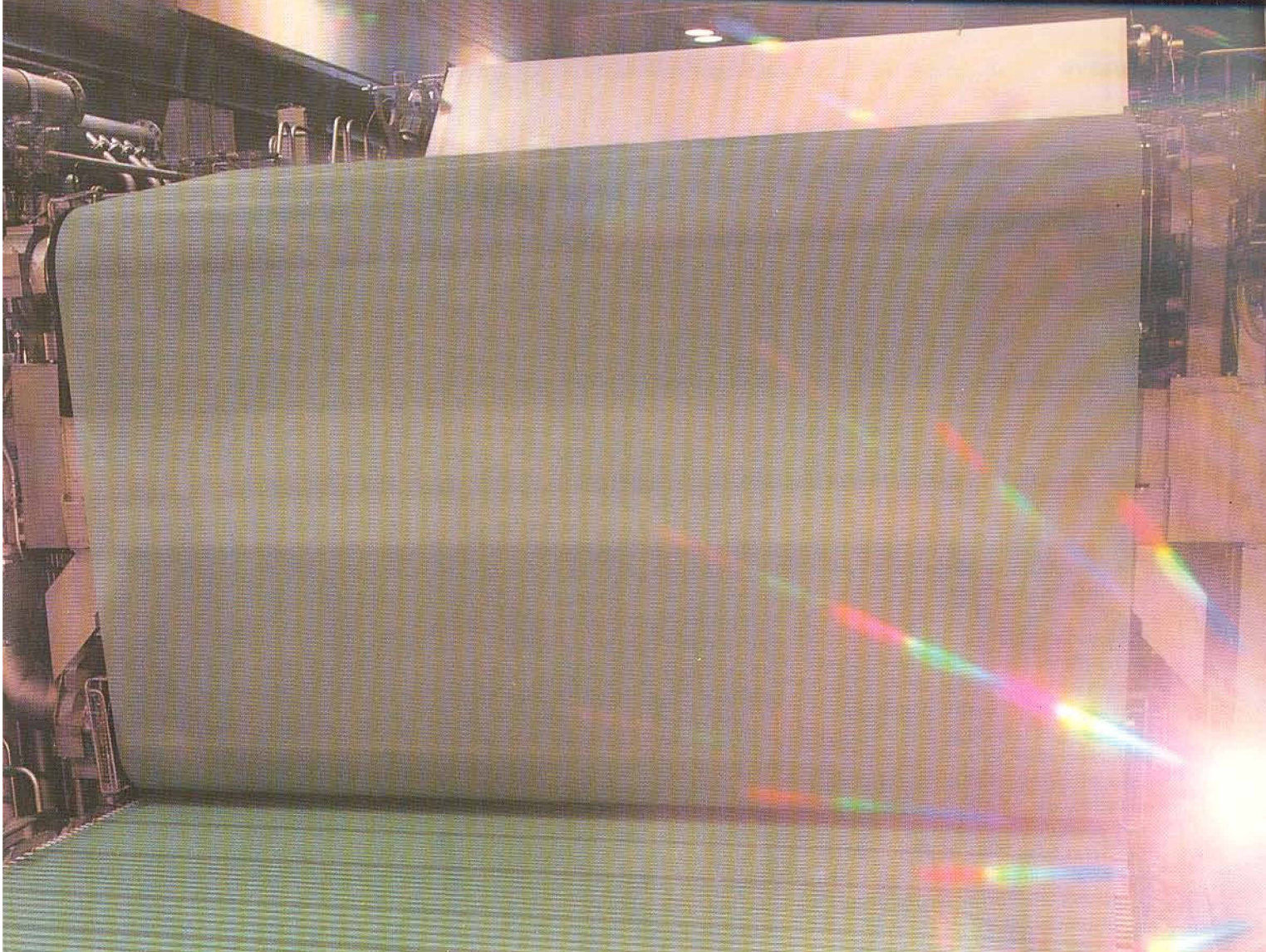
ainda existentes nos próximos anos. Drupa 95 trará a revolução digital em toda sua amplitude.

## *"Produção racionalizada" também na indústria de artes gráficas*

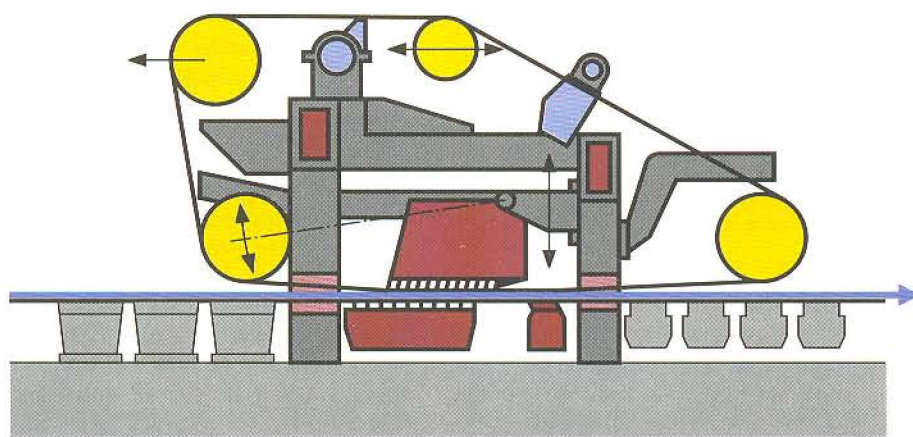
O desenvolvimento técnico na construção de maquinário de artes gráficas se orienta pelas exigências empresariais e organizacionais que se têm produzido na crise. As empresas de artes gráficas terão de poder reagir agilmente às oscilações da demanda. Ainda que haja uma infra utilização das capacidades, haverá que se conseguir rentabilidade. Os impasses terão de ser superados sem necessidade de pessoal adicional. A "Produção Racionalizada" na indústria de embalagem pressupõe métodos de produção e organização assistidos por computador, que integrem também a indústria fornecedora. Só uma integração computadorizada em todos os níveis da produção possibilita o desenvolvimento de estruturas organizacionais flexíveis.

## *A máquina de impressão: o núcleo do sistema*

A máquina de impressão sempre será o núcleo do sistema. Através da técnica de comando e controle de todas as funções de ajustamento na máquina, pode-se integrá-la aos sistemas de planificação da produção, controle e logística não incorporados a ela. Isso conduz ao andamento e supervisão da produção assistidos por bancos de dados. No PC, o gerenciamento pode acompanhar o estado atual do andamento do trabalho de cada máquina. A avaliação dos dados de produção armazenados produz uma otimização da produção. A máquina de impressão se converte em um sistema capaz de aprender. A velocidade da impressão em folhas e bobinas aumentará ainda mais. Novos desenvolvimentos e melhoramentos de tintas e auxiliares da imprensa e do papel



### Duoformer D, a qualidade comprovada



O Duoformer D é o melhor equipamento para a formação de quase todos os tipos de papel. Prova disso é que 2 deles já estão em operação com resultados surpreendentes em máquinas de nossos clientes, uma para papéis especiais e outra para papel jornal. Além disso, mais 3 Duoformers já foram encomendados, sendo 2 destinados a clientes nacionais e 1 para exportação.

Duoformer D, a qualidade e a eficiência na formação da folha que somente a tecnologia Voith-Sulzer pode lhe proporcionar.

**VOITH SULZER**  
PAPERTECHNOLOGY

contribuem para melhorar os resultados. Continua a tendência à impressão de folhas por offset sem água. Tintas inodoras e insípidas proporcionam fortes impulsos à impressão de embalagens. Nos jornais, começam a aparecer mais cores. Na flexografia e na rotogravura especial, se desenvolvem sistemas diluíveis em água sem cloro para a impressão de vasilhame para líquidos. A Drupa 95 apresentará uma variedade única de maquinário e sistemas, que assegurarão uma melhoria aos especialistas de artes gráficas de todo o mundo, fazendo o possível para abrir novos mercados.

#### *A construção de maquinário continua sendo a tecnologia chave*

A eletrônica controla, regula e otimiza os resultados do desenho mecânico da máquina. A fantasia dos desenhistas, a qualidade dos materiais empregados e a precisão da fabricação contribuem de modo decisivo para a capacidade de uma máquina. Na Drupa 95, novos aumentos das velocidades de arranque, novas reduções dos tempos de preparação e uma diminuição de resíduos, definirão, junto com a mais moderna eletrônica, o padrão do maquinário de artes gráficas e de transformação. Também desempenhará um papel decisivo, a transição dos sistemas análogos de controle e transmissão de digitais. Em um nível superior, a oferta de maquinário na Drupa 95 será mais ampla do que nunca. Para isso, contribuirão não só as máquinas totalmente digitalizadas, das quais se esperam novos avanços, como também a exposição variada de todos os tipos de equipamentos e acessórios, capazes de otimizar as máquinas de acordo com as exigências especiais do mercado. Sistemas inteligentes que controlam a máquina à grande distância produzirão novos impulsos de descentralização da impressão. A mudança estrutural que se está produzindo no setor da construção de maquinário sob a pressão da recessão mundial influirá positivamente sobre a relação preço/contribuição da nova geração de máquinas que se apresentará na Drupa 95.

#### *A mecatrônica faz mais produtiva a transformação*

O objetivo da produção é o produto final. A transformação e o transporte, tanto entre as fases de produção como

até o cliente, desempenham para isso um papel tão importante como a pré-impressão e a impressão. Aqui não se transformam, nem se transportam informações, mas sim materiais, o suporte da informação. Portanto, no desenho da máquina, desempenha um papel decisivo a maior precisão de todos os componentes mecânicos, unida a uma técnica avançada de controle e ajustamento. Além da digitalização do controle, os avanços na técnica de sensores produzem novas soluções. A adaptação da máquina a cada vez mais parâmetros (cada vez mais diferenciados), do processo de transformação ao corte, dobra, impressão, colagem, grampeamento e aperfeiçoamento, fazem possíveis mais avanços na produtividade. A "máquina que aprende", que grava durante muito tempo todos os parâmetros de produção de todos os encargos e que os otimiza com as "experiências" obtidas nos novos encargos, se converte em padrão técnico. Auto vigilância e eliminação autônoma de erros da máquina contribuem para aumentar a produtividade.

A segurança e a rapidez no processamento de suportes para impressão cada vez mais ligeiros, caracterizarão a oferta da Drupa de maquinário para transformação. Materiais novos e melhorados, como adesivos, esmaltes, etc., conseguem produtos melhores e mais ecológicos. Equipamentos de transporte otimizam e se ocupam do fluxo de materiais, independentemente da mão do homem. Aqui, como em todo o setor de maquinário, a base do progresso se chama mecatrônica, a combinação mecânica e eletrônica. Também no setor de maquinário, Drupa 95 se encontra sob o signo da revolução digital.

#### *O cuidado com o meio ambiente tem absoluta prioridade*

Os avanços nas técnicas de impressão são, hoje em dia, também progressos nas técnicas meio-ambientais: as emissões no local de trabalho e em torno da empresa são reduzidas em sua origem, ou até se eliminam completamente. Novas tintas e auxiliares de impressão mais ecológicas fazem com que o imprimir se transforme em uma atividade limpa, que não afeta nem o homem, nem o meio ambiente. Na Drupa 95, despertarão especial interesse as técnicas de geração de

resíduos. Os fabricantes de maquinário, tintas suportes e auxiliares de impressão terão que levar em conta, juntos, as exigências de compatibilidade meio-ambiental, tanto dos processos como dos produtos. Por isso, tanto os especialistas de artes gráficas como os da transformação posterior, esperam da Drupa 95 novos desenvolvimentos e avanços em materiais, tintas e técnicas de impressão, que permitam estar à altura das novas leis e disposições meio-ambientais. No desenho das máquinas, a ergonomia ocupa o mesmo lugar que a mecatrônica. A investigação de materiais considera o reciclado como um componente importante. Imprimir, uma atividade ecológica: Drupa 95 estabelecerá regras completamente novas.

#### *Se exige necessariamente a máxima segurança*

Junto ao mínimo impacto meio-ambiental, as máquinas terão de garantir a máxima segurança. A diretiva comunitária sobre maquinário, que entrou em vigor em 01 de janeiro de 1993, exige que os fabricantes de maquinário ponham em prática em todas as máquinas o nível de segurança que define a diretiva. O período de transição de dois anos terá terminado em 1995, por isso, Drupa 95 só apresentará, por regra geral, máquinas que observem o nível atual internacional de segurança.

#### *A importância do papel e do cartão na comunicação*

O papel e o cartão documentarão, na Drupa 95, a função de grande importância que desempenham na comunicação, na publicidade e na distribuição, por se tratar de um material moderno e ao mesmo tempo muito ecológico. As crescentes exigências de produtos ecológicos redundarão em benefício do papel como suporte da impressão, por dispor de uma base de matéria-prima natural e de fácil reprodução e por sua alta capacidade de reciclagem. Graças às variadas propriedades do material e às múltiplas possibilidades de aplicação, o papel se adaptará sem problemas ao progressivo avanço da eletrônica e à crescente digitalização na indústria de artes gráficas.





# O NOSSO CARTÃO DE CRÉDITO INTERNACIONAL

Os produtos e serviços da Riocell sempre tiveram crédito no mercado mundial.

Como a primeira indústria de celulose do Brasil e da América Latina a receber o certificado de aprovação ISO 9002, a Riocell aumenta a sua credibilidade perante os clientes no mundo inteiro.

A ISO 9002 coloca a Riocell entre as mais importantes empresas do

mundo em termos de qualidade, nos segmentos de celulose e papel para imprimir e escrever, atestando todos os investimentos da empresa no gerenciamento, na melhoria dos processos de fabricação de celulose e papel, na escolha de fornecedores, no marketing, na preservação ambiental, na qualificação dos profissionais, bem como na excelência do atendimento técnico aos clientes.

Com a ISO 9002, fica a certeza de que, quando o assunto é qualidade, a Riocell também não fica só no papel.

  
**RIOCELL**  
A consciência de quem sabe o que faz

# PLEXPEL, em harmonia tradição e modernidade

Por: Gracia Martin  
Fotos: Nilton Queiroz

A Plexpel é uma das mais sólidas empresas do setor de distribuição de papéis. Dona de um profissionalismo inquestionável no atendimento a gráficos, continua dinâmica e, através de iniciativas simples e eficientes, se moderniza sem, contudo, abandonar procedimentos tradicionais, calcados na experiência de seu fundador, Archivaldo Reche.

De um lado está o produtor. De outro o consumidor. Entre eles, o distribuidor, mantendo o equilíbrio do mercado.

A mediação não teria nada de muito complicado, não fosse a economia instável desestabilizando o mercado brasileiro e os ciclos de acentuada demanda e preços elevados, alternados pelas etapas recessivas, que caracterizam o mercado de papel.

Resistir às dificuldades geradas por tantas "instabilidades", é um desafio nem sempre superado pelos "atacadistas". Não é novidade para quem acompanha as transformações deste segmento que, principalmente nos últimos cinco anos muitas

empresas, inclusive tradicionais do setor, baixaram literalmente suas portas. Aqueles que suportaram chegar ao momento de transição, venceram uma difícil batalha. No "arsenal" empregado, estão estratégias envolvendo produtos, serviços e profissionais muito competentes. É o

que se encontra na Plexpel Comércio e Indústria de Papel Ltda, uma das principais empresas do setor atacadista, que se sobressai no mercado comercializando os mais variados tipos de papéis.

A empresa, de São Paulo, foi constituída em 1984, por iniciativa de Archivaldo Reche. Experimentou períodos de revigoramento e encolhimento do mercado interno e, no início de 1994, não obstante as dificuldades da conjuntura político-econômica, a Plexpel ousou mudar de casa, deixando a primeira sede, da rua Cachoeira, no tradicional bairro italiano do Pari, para instalar-se na rua Cezário Ramalho. As instalações de 1300 m<sup>2</sup> foram ampliadas para 3700 m<sup>2</sup> (3100 m<sup>2</sup> de depósito e 600 m<sup>2</sup> sede administrativa). Seria o momento oportuno?



Archivaldo Reche e sua filha Lilian de Matos Reche.

nhor Valdo", como é conhecido no mercado papelero o diretor da Plexpel: "Aprendemos administrar a crise. Em um setor cíclico é preciso saber o momento certo de comprar, vender, aumentar e reduzir estoques."

Sr. Valdo é reconhecidamente um especialista na arte de sentir o mercado. Um dos segredos para escapar de *armadilhas fatais* está em manter um estoque médio de 2500 toneladas, com uma gama muito variada de produtos. Tendo o gráfico como cliente preferencial, a empresa procura ter disponibilidade de produtos para satisfazer os compradores e atender com agilidade a pedidos que vêm de quase todo o país, pois mantém representantes nas principais capitais: Curitiba (PR), Joinville (SC), Porto Alegre (RS), Belo Horizonte (MG), Brasília (DF), Salvador (BA), Recife (PE) e Rio de Janeiro (RJ). Uma frota própria com kombis e caminhões executa as entregas num raio de 100 quilômetros.

Há três anos, o profissional experiente tem partilhado seus conhecimentos com uma pessoa muito especial, sua filha, Lilian de Matos Reche. Formada em odonto-



Na rua Cezário Ramalho, um depósito com mais de 3 mil metros quadrados.

logia (profissão que exercia até ingressar na Plexpel), diante da evolução da empresa, foi convencida a deixar sua primeira vocação para enfrentar uma rotina muito nova.

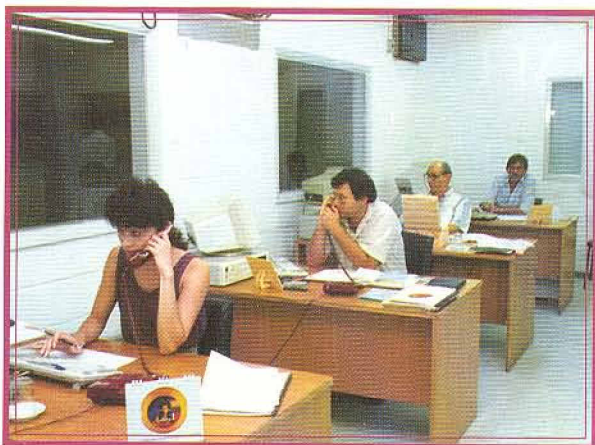
Ao deparar-se com os problemas da área administrativa, Lilian se redescobriu profissionalmente. Assimilou conceitos nada familiares para quem "não é do ramo" e assumiu, entre outras atribuições, a administração do atendimento a órgãos públicos, basicamente apoiado em concorrências divulgadas em editais, alcançando resultados animadores: "O número de atendimentos cresceu em 100%", comenta a "ex-dentista."



Plexpel atenta às mudanças de um mercado cada vez mais competitivo.

**ERA DE QUALIDADE** - A mudança de endereço coincide com uma reestruturação quase revolucionária implementada de forma organizada e paulatina dentro da Plexpel. As novidades têm objetivo definido: tornar a empresa ainda mais competitiva e eficiente, a palavra de ordem é alto grau de excelência no atendimento.

Uma estrutura de telemarketing foi implantada, tendo como alvo pedidos de outros estados.



Atendimento dinâmico e eficiente.

A empresa diversificou sua linha de produtos, antes limitada a papéis comerciais, passando a comercializar também papéis para fins editoriais, um segmento que tem merecido

especial atenção da diretoria da Plexpel. Carlos Alberto Amorosino, supervisor de vendas da divisão editorial destaca as peculiaridades deste segmento: "Quem trabalha neste setor precisa ter um treinamento mais direcionado. O vendedor deve saber apresentar alternativas de produto para o cliente e com essa finalidade, procuramos reciclar constantemente nossos profissionais." Ele prossegue destacando, "o editor precisa confiar no fornecedor. Garantimos a qualidade do serviço e proporcionamos assistência pós-venda."

"Vender bem é uma arte de poucos". A frase emoldurada em um quadro em uma das salas da Plexpel parece um alerta. A política da empresa é treinar, treinar, treinar. Equipes de vendas estão em cursos e palestras ministrados por fornecedores de papéis e por entidades como a ANAVE, e os resultados têm sido eficazes. Hoje a empresa comercializa cerca de 1500 t/mês de

papéis.

Outra alternativa buscando o perfeito domínio do mercado, foi a departamentalização da área comercial, hoje integrada por três divisões:

- Departamento Gráfico, subdividido em duas equipes independentes uma para atender a capital de São Paulo e o Grande ABC e outra para atender ao interior e a outros estados;
- Departamento de Bobinas em Papel Offset, bobinas de autocopiativo e carbono *onetime*, direcionado ao atendimento de indústrias de formulário contínuo, sob a supervisão de Rubens Knoll;
- Departamento Editorial.

"Estamos nos adequando a um mercado mais competitivo. Pretendemos ser parceiros comerciais de nossos clientes e com essa filosofia, investimos constantemente na qualidade do atendimento, dando a eles total assistência", explica Sonia Maria Anacleto Grégio, que está na PLEXPEL desde a fundação da empresa e coordena toda a área comercial.

A modernidade presente não despreza a larga experiência do profissional Archivaldo Reche, mas se integra aos conceitos de quem adquiriu na prática vivência para poder "sentir o mercado no dia-a-dia". 🌲

V C P

UMA EMPRESA

QUE TRAZ A FORÇA DO GRUPO

VOTORANTIM,

O KNOW-HOW DA

PAPEL SIMÃO

E O COMPROMISSO

DE PRODUZIR

CELULOSE E PAPEL

COM A COMPETÊNCIA DE

QUEM SE PROPÕE

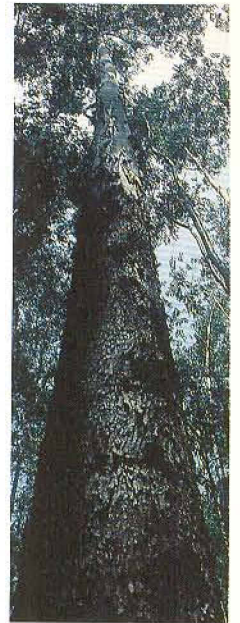
A FAZER O MELHOR.

O Grupo Votorantim, com sua determinação e capacidade de investimento, inaugurou em 1991 a CELPAV - Cia. Votorantim de Celulose e Papel, uma das mais modernas empresas em seu ramo no mundo. Em 1992, dando andamento à sua política de expansão, incorporou a Papel Simão, com 70 anos de bem-sucedida participação no mercado papelero. Agora, unindo as duas forças, nasce a VCP - Votorantim Celulose e Papel. A nova empresa já começa com um patrimônio líquido de US\$ 1,5 bilhão, 5,1 mil empregos diretos, capacidade de



produção de 530 mil toneladas/ano de papel e uma projeção de 770 mil toneladas/ano de celulose. A VCP sabe que o futuro exige um compromisso com a qualidade, que passa

pela utilização de tecnologia de ponta aliada à constante valorização e aprimoramento de seus recursos humanos. Por isso, concentra seus esforços em tornar-se uma empresa competitiva a nível internacional. Somente nos próximos dois anos serão implementados investimentos de mais de US\$ 250 milhões.



Com isso tudo, quem tem a ganhar é o mercado, especialmente os clientes, parceiros de uma nova era, que encontrarão na VCP um aliado capaz de manter sempre o mais alto nível em produtos e serviços. Este é o compromisso da Votorantim Celulose e Papel.



## Panorama Global

**Sempre é bom saber o que pensa quem está do outro lado da vitrine. Nesta edição, Carlos Nascimento, editor e apresentador da Rede Globo de Televisão, em entrevista exclusiva para a Revista ANAVE, fala sobre papel e celulose.**

Por: Patrícia Pioltini

### Como você vê o mercado de papel e celulose?

**Carlos Nascimento** - É um mercado fundamental para a economia brasileira, uma vez que, com recursos próprios, gera divisas para o País. É uma área que há alguns anos vem ganhando espaço e credibilidade no mercado, apesar das diferentes opiniões entre empresários e ambientalistas.

A indústria de papel e celulose tem fama de poluidora de rios e devastadora de florestas, mas, quando se fala em substituir o modelo extrativista da produção de papel por um material sintético, num processo limpo e reciclável, como ficam os projetos das grandes indústrias como a Champion que está expandindo na região de Três Lagoas?

São perguntas como esta que deveriam ser feitas aos críticos do mercado. Para o avanço da indústria sem prejuízos ao meio ambiente, deveria haver um planejamento entre ambas as partes, sendo que tanto a indústria do papel como o equilíbrio do meio ambiente são importantes para o desenvolvimento.

### Qual a importância do papel e da celulose na área de comunicação?

**Carlos Nascimento** - Na área da imprensa, a grande expectativa em relação ao papel, é saber até onde as publicações tradicionais vão resistir à pressão do desenvolvimento. Este método secular desenvolvido por Gutenberg parece estar com os dias contados. Torcemos para que isso não aconteça, mas alguns pontos precisam ser revistos para fortalecer ainda mais o mercado. Alguns estudos já apontam para o futuro: "jornais transmitidos via computador" e o casamento da mídia impressa com os sistemas informatizados. Dá para imaginar as consequências desastrosas no mercado de papel. Os indícios dessas mudanças são tão fortes que há alguns meses o jornal The Guardian, da Inglaterra, publicou um estudo revelando que a partir de 2004, o tradicional diário chegará às bancas impresso num produto



*Carlos Nascimento*: editor e apresentador da Rede Globo de Televisão

chamado "tyvec", uma fibra impermeável e reutilizável. Resta saber quais os efeitos dessa inovação no mercado de papel e no público.

Sobre se a indústria do papel vai conseguir acompanhar este desenvolvimento, estudos do mesmo The Guardian prevêem que a partir da primeira década do próximo século, depois que os leitores tomarem contato com as proezas do computador, vão ser acometidos por uma tremenda nostalgia, que os levará de volta ao bom e velho jornal de papel.

Além disso, ao meu ver, a presença do papel sempre será fundamental em vários setores, como na metodologia tradicional do ensino, nas empresas, repartições públicas e principalmente no dia-a-dia dos cidadãos comuns. Tudo isso, significa que a indústria deve se unir cada vez mais e acompanhar em passos largos o avanço da tecnologia, para garantir sua presença por entre os séculos. 🌲

# MEMÓRIA DO SETOR

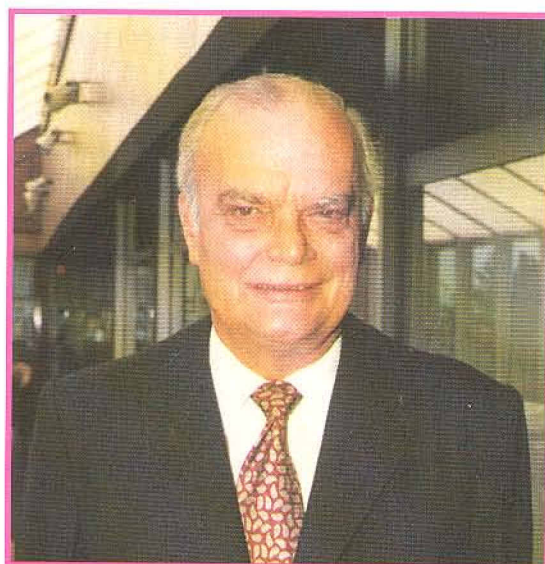


Foto: Nelson Burnett

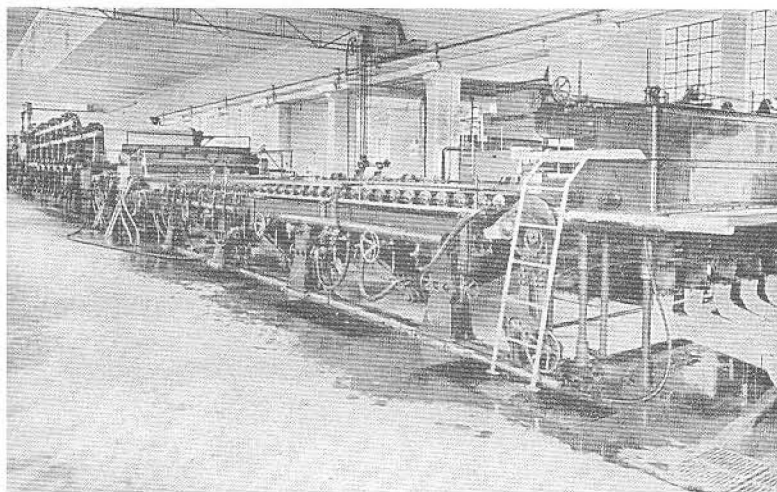
Roberto Barreto Leonardos

---

Quando Claudio Vieira me convidou para iniciar a série de artigos sobre a Memória do Setor, me senti honrado. Depois levei um susto. Será que esse moleque ousado está querendo dizer que eu sou um dos mais velhos papeleiros na ativa? Empalhado como uma múmia? Sem vergonha igual ao pai dele!

Bem, lá se vão quarenta e dois anos de papel e celulose. E sessenta e dois de idade. Mas mesmo com o coração esfarrapado, com três pontes de safena e dois enfartos, diabético e fumante inveterado, ainda estou inventando alguns produtos interessantes e empurrando os meninos para andarem mais depressa.

Comecei numa época muito feliz. Fruto da geração *Rum and Coca Cola*, da Segunda Guerra, e dos *Rádio Days*. Nascido e criado em Copacabana, nos tempos em que lá era o lugar onde as coisas aconteciam. Ainda estudando Engenharia mecânica, pois ia trabalhar na usina de açúcar da família, meu tio me informou que iam fazer uma fabriquinha de celulose e papel de bagaço de cana. Trinta toneladas por dia. Na época de bom tamanho. Me mandou virar papeleiro.



Instalação da Cavallari. Que tinha feito sua primeira máquina em 1935. Instalada na Rua do Manifesto. Pioneirismo de Karam Simão Racy. Cresceram muito com a guerra. João e Marcelo Cavallari já tinham instaladas mais de trinta máquinas por esse Brasil afora.

Nas férias fui para a Ipsa, em Guarulhos, aprender a fazer celulose e papel com Luiz Cavallari. Primeiras máquinas que eu vi. Me apaixonei pelo negócio. Amor à primeira vista. Faziam basicamente papel kraft com celulose de linter e sisal, misturando com importada. Holandesas e molassas. O papeleiro tinha que ser artista mesmo, especialmente na hora do tingimento. Controlava o grau da massa com a mão. Podia medir que dava na mosca.

O Instituto Nacional de Tecnologia, no Rio, tinha um excelente setor de celulose e papel. Mandei vir um pouco de bagaço de cana e comecei a brincar de papeleiro. O Diretor, Dr. Schmidt Mendes, ficava feliz quando uma coisa dava errado. Aí ele tinha que estudar. Se acertava, era porque já sabia e não tinha graça. Bagaço era um desafio para ele.

José Carlos Leone fazia o projeto para o BNDE - Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico. Me apresentou para membro do Tappi. Comecei a ter onde estudar. Um de seus sócios mais jovens, era um tal de Alberto Fabiano Pires. Ele também é engenheiro, carioca e só um ano mais moço que eu. Ou seja, é outro velho.

Outras férias, outro passeio. Dessa vez para a Refinadora Paulista. Colegas usineiros tinham começado sua fábrica de celulose com o processo soda-cloro. Conheci um excelente químico espanhol, que muito me ajudou. Vindo de Barcelona, importado pela Fabricadora. O espoletado Alberto Fernandes. Percebi que em Piracicaba papel era "paperrr". O montador da máquina grande era o Walter Ciampa. Hoje ambos na Beloit. Aprendi programação de máquina com Ary Ferreira, hoje Nash. Irton Cezarino estava começando sua brilhante carreira de químico.

O maior produtor era o Grupo Klabin. Monte Alegre tinha quatro máquinas. Fabricava celulose sulfito alvejada de pinho, e pasta mecânica para o jornal. Semi-química para o ondulado. Olinkraft e Rigesa começando, todos integrados com caixas. Conheci Marcelo Pilar e Paulo Ribeiro. Ernst Rosenfeld, na Fabricadora. Vendia miolo de bagaço de cana para Klabin, Rigesa e Matarazzo, com Sérgio Aun nos representando em São Paulo. Levou-nos a conhecer Oswaldo Derani, na Limeira. Como dizia, estava



iniciando com uma bicicletinha. Fazendo cartão duplex.

Os dois grupos de maior expressão eram Klabin Irmãos e os Gonçalves. Ouvia histórias interessantes sobre eles. Os primeiros deslancharam com a fábrica no Paraná feita para jornal, no tempo da guerra. Os segundos, com a Ciploma, em São Paulo e Nacional de Papel, no Rio, e artefatos lá e cá, passaram tudo adiante. As unidades em São Paulo ficaram com os Irmãos Spina, seus colaboradores, liderados por Paschoal Spina.

João Gonçalves, o único dos irmãos que continuou no setor, manteve só a Copag com seus baralhos famosos. Nessa época, já matutava uma fábrica usando a madeira da Paulista de Estrada de Ferro. Que veio a ser mais tarde a Champion.

Dois grupos lideravam a produção de papel branco. Se perguntasse, no Rio, a Manoel Rebelo, da T. Janer; a Domingos Gesualdi, da F.Johnsson; a Luciano Rudge, da Oscar Rudge; ou a Luiz Chaloub, da Tietê, qual o melhor papel branco do mercado, diziam que era o apergaminhado da Petrópolis.

O mesmo em São Paulo. Domingos Bonano, Waldomiro Maluhy ou Jorge Madi, respondiam que, sem dúvida, era o sulfite da Matarazzo.

A seguir vinham o da Melhoramentos, Brasilal (hoje Salto), Santista, Cícero Prado e outros. Feffer e Simão se consolidavam aos poucos. Maioria de máquinas importadas antes da guerra. A Mineira de Emanuel Peixoto e Alcantara, de Tuffy Habib, começavam, com instalações Cavallari.

Celulose importada. Basicamente de coníferas, e um pouco de madeiras duras para enchimento. Sobretudo sulfite alvejada e não alvejada. Kraft escura para embalagem. Pouca celulose kraft alvejada. Estava apenas começando. Até pasta mecânica era às vezes importada.

Os grandes grupos importavam papeleiros aos bandos. Alemães e italianos. Entre si, só falavam sua língua. Alguns melhorzinhos sabiam falar inglês e podiam manter-se atualizados. Muitos nomes para lembrar. Joseph Reingruber, Gunther Hennig, Gunnar Krogh, Manfredo Croso, Ernst Rosenfeld, Roberto Bronnert e muitos outros.

Com a inflação crescente e o câmbio sempre subindo, o preço da celulose importada foi ficando proibitivo. Algumas fábricas como a Matarazzo, em São Caetano; a Melhoramentos, em Caieiras; a Gordinho Braune, em Jundiaí, começaram com eucalipto pelo processo sulfite. Pinho escasseava em São Paulo.

Um convênio com a Finlândia (equipamento em troca de café), permitiu a vinda das primeiras caldeiras de recuperação, para a introdução do processo kraft. Klabin e Suzano, com fábricas novas completas de celulose e máquinas de papel. Gigantescas para a época.

Max Feffer e Gunnar Krogh tinham estudado profundamente em laboratórios da Suécia, a produção de celulose de eucalipto. Benjamim Solytrenick tocava a fábrica. Sempre pensaram somente em eucalipto. Nem que fosse só para enchimento, com um pouco de fibra longa importada. Simão e Champion vieram a seguir, fabricavam alternativamente, celulose de pinho e eucalipto. A última chegou até a tentar bambu. John Warren vendia e Steve Chase dirigia a fábrica. A estrela da Simão era Alfredo Leon, junto com o russo Waldemar Borgest. Luiz Carlos Borges fabricava papel.

Suzano vendia no mercado sua sobra de celulose. A Champion tinha sua autorização para funcionar, somente para produzir celulose para os não integrados. Mais tarde João Gonçalves recebeu as máquinas da Mineira e da Petrópolis, como pagamento de dívidas de celulose.

Começou-se a substituir celulose importada por eucalipto. Primeiro, só a fibra curta. A diferença de preço era imensa. O teor de eucalipto ia aumentando e o papel piorando. Rasgava como manteiga. Saía poeira por todo lado. A clientela chiava. Mas não tinha outro.

Chegava-se a apenas 30% de fibra longa. Estudava muito no laboratório, as curvas de refino da celulose de eucalipto. Simulava todas as condições possíveis. O rasgo e a resistência úmida, ao contrário de pinho, aumentavam com o grau de refinação. Tentei repetir o mesmo nas holandesas. Comecei a aumentar a consistência, a pressão do cilindro e o tempo. Haja faca. Miltona Pilão ficava contente. Deu certo. Menos de trinta por cento de fibra longa ou nada, era a mesma coisa. Com cinquenta gramas,

quebrava um pouco na máquina, mas saía alguma coisa. Leon Feffer se interessou.

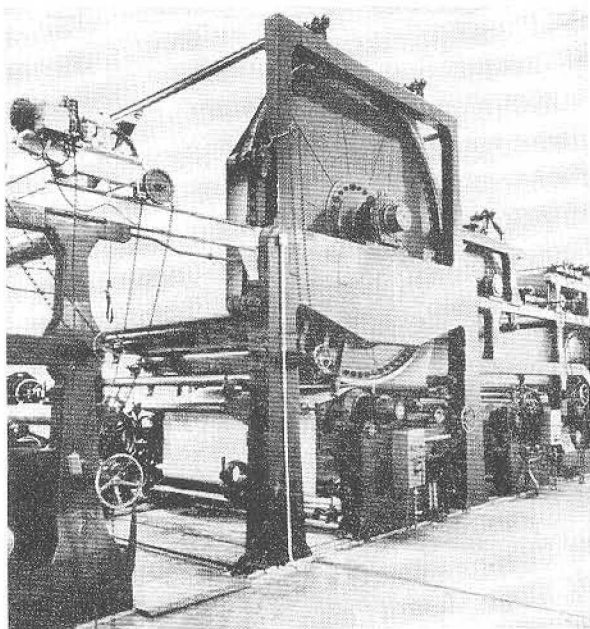
Nos refinadores, os papeteiros alienígenas usavam facas largas. Para não cortar as fibras que já eram muito curtas. Fiz o contrário. Coloquei as facas mais finas possíveis e mais próximas. Aumentei a potência dos motores. Américo Pereira da Silva aderiu. Chamou o sistema de super-hidratação. Moleque de trinta anos de idade, fiquei famoso.

Vi num livro antigo, o desenho de um rolo macio que se colocava levemente sobre a tela, para quebrar os pelotes de massa. Chamava-se "lump-breaker". O povão chamou de "lambreta". E todos passaram a usar.

A primeira prensa de colagem que usei ajudou muito. Apesar de reduzir a produção e da péssima qualidade do amido existente, eliminava a poeira sensivelmente. Fui o primeiro a insistir. O papel podia ser impresso em máquinas offset. Que estavam entrando na moda. Substituindo as tipográficas.

O mesmo aconteceu com o cartão duplex. A superfície do monolúcido não era mais suficiente. Tinha um secador *yankee*, cheio de pinos de fundição. Grudava sujeira e pintava o cartão. Não tendo dinheiro para trocá-lo, importei uma barra medidora para ver se, com um pequeno revestimento, cobria os defeitos. Deu certo. Foi o primeiro cartão revestido produzido no país. Sereni Lido se entusiasmou.

Até então, quando se falava em cartão, queria-se dizer o Cromo, da Cícero Prado, seguido de Ribeiro Parada, Yazbek, Limeira e Suzano. Todos foram colocando suas barrinhas.



Vi um anúncio de uma tela formadora feita de plástico e usando *foils* em vez de rolinhos. Fui aos Estados Unidos para ver e comprei na hora. Foi a primeira tela plástica usada no país. A velocidade da máquina que não passava de duzentos metros, foi instantaneamente para o seu limite de trezentos. Todos fizeram o mesmo.

Fabricar papel couché aqui sempre foi um desafio. Só existiam Fabricadora, com aplicador de escova e Suzano, com faca de ar. O adesivo existente era a caseína. E amido cru. A caseína nacional era mal feita, fermentava e empestiava os depósitos de papel com mau cheiro. Terror dos revendedores. O caolim coloidal nacional era péssimo e de baixo rendimento. Importado muito caro.

De férias no Nordeste, onde fui ajudar a partida da Compel, depois de ter colaborado no projeto, lembrei-me da excelente porcelana que lá

produziam. Tinha que ter caolim muito bom. Descobri. Fiz um projeto na Sudene, a Caolisa. Estava resolvido o problema. Começavam a aparecer as resinas sintéticas e os amidos modificados. Dava para pensar em couché com aplicador de lâmina. Instalei a primeira máquina.

É a mesma até hoje.

A celulose melhorava. A madeira, que no começo tinha de tudo, pois tinha sido plantada para uso nas estradas de ferro, começava a chegar de melhor qualidade. Dominava-se finalmente o processo industrial de produção de celulose. A viscosidade podia ser melhor controlada. Milagre brasileiro. Dinheiro sobrando no mundo. BNDE emprestando a juros subsidiados. Correção monetária pré-fixada. Grandes projetos. Fornecedores de equipamento se instalando aqui. Faltava o mais importante entretanto: gente.

Encorajado por Omar Racy, reuni em minha casa alguns militantes de cada empresa Alberto Fernandes, Marcelo Pilar, Benjamin Solytrench, Américo P. da Silva, John Warren, Ney Meireles de Oliveira.

Propusemos a fundação da ABCP. Outros foram chamados, Sérgio Antunes, Gunnar Krogh, Aldo Sani, Ariano Araujo, Luiz Cavallari, Rui Aidar, Ciro Toledo, Paulo Ribeiro, Alfredo Leon, Ernst Rosenfeld, Waldomiro Taliba, Ovidio Pimentel, Sverre Mortensen, Samuel Talans. Perdoem-me se esqueci alguém.

Até então, apenas os papeleiros alemães se reuniam periodicamente. Mais para tomar chopp. Vieram todos, junto com os italianos. Jamil Aun e Horácio Cherkassky deram apoio total. A ANAVE veio alguns anos depois, com o mesmo modelo.

Não era suficiente. As coisas aconteciam muito rápido. Resolvi selecionar estagiários do último ano das escolas. Garotos com um perfil sadio, de classe média, os melhores das turmas. De qualquer especialidade de engenharia, com um mínimo de inglês. A seleção era o mais difícil. Ensinar a fazer celulose e papel era fácil. Selecionava quatro ou cinco por ano. Estão todos por aí. Segunda etapa, o mesmo com os vendedores. No mínimo curso de técnico químico ou colegial. Começavam andando na rua com as raposas velhas, para aprender todos os truques. As associações nessa altura ajudavam muito. O crescimento foi muito rápido. Ripasa entrou no clube dos grandes integrados, liderada por Abraão Zarzur e Oswaldo Derani. Novos produtores apareceram. Trombini, no ondulado. Luiz Chaloub fez a Gretisa, com meu projeto. Os Ramenzoni expandiram a Papirus. Outros não sobreviveram. Ficaram em dificuldades. Vieram as fábricas de celulose de mercado, voltadas para a exportação.

Passado o tempo. O que fazer com tanta celulose e papel? Delfim Neto deu incentivos e mandou Jamil Aun começar a exportar. Entrei na dança! Um papel e uma celulose diferentes. Precisava de muita conversa. Trabalhos em congressos para divulgação. Com Celso Foelkel e Silvia Bugajer. Às vezes, o menino precoce Raul Calfat acompanhava. Viajava com um monte de amostras de produtos acabados. Qualquer solicitação de bobininhas ou resmas que chegasse de manhã, à tarde estava no aeroporto. Com Cláudio Campos e Hércules Nascimento. Aos poucos foi deslançando. Fui o primeiro a exportar papel e cartão de eucalipto puro.

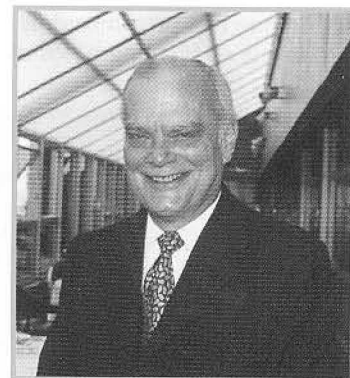
Reclamações? As mesmas da 25 de março. Só que os caras falavam três línguas, usavam paletó e gravata e tinham Phd. Na volta trazia muita tecnologia e processos novos. Que eram rapidamente digeridos pela garotada.

Como lá fora, chamou-me a atenção que era preciso desenvolver novas estratégias comerciais. Os revendedores, que eram grandes para as fábricas, passaram a ser pequenos. Em época de recessão, o risco tornava-se grande. Por que não fazer uma distribuidora integrada nos moldes das que existiam no exterior? Depois de muito batalhar, com os que tinham medo de quebrar a cadeia, consegui finalmente montar a primeira revenda integrada. Capital de giro, depósito alugado, vendedores, avulsos, mesas, cadeiras e telefones. Abri seis filiais juntas no mesmo dia. Passou a chamar-se KSR. Oreste Bonfanti era o chefe.

Esse foi o começo para o que hoje aí está. É mais história. Se o Cláudio me convidar, ainda posso analisar o que acontece hoje e fazer algumas previsões para o futuro. Hoje a coisa está globalizada, e as decisões são maiores e mais perigosas. Necessário ainda mais cultura e informação. Vamos partir para a Internet? 📧

Roberto Barreto Leonardos é Engenheiro Industrial Mecânico, formado na Escola Nacional de Engenharia, no Rio de Janeiro. É também Segundo Tenente da Reserva da Marinha. Ocupou vários cargos diretos em indústrias do setor, entre outras: Cia. Suzano de Papel e Celulose, Indústrias de Papel Simão S.A. e Ripasa S.A. Celulose e Papel. Foi consultor em vários projetos importantes e em empresas diversas, nas áreas de engenharia, desenvolvimento de produtos e comercialização. Ainda hoje, atua como consultor, e mantém uma empresa de exportação e importação, onde ele pensa e seu filho mais moço José Luiz Leonardos carrega pedra. Foi editor para o Brasil da revista PPI-Pulp and Paper International, por quinze anos.

Foi fundador e primeiro Presidente da ABTCP - Associação Brasileira Técnica de Celulose e Papel e Vice-Presidente da ANAVE.



# COM A PALAVRA O VENDEDOR

A Revista ANAVE buscou a resposta de seis profissionais de venda do setor de papel para a seguinte pergunta:

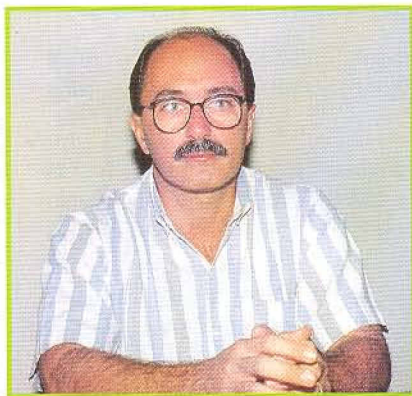
- Qual a sua expectativa com relação do mercado de papel nos próximos dois anos?

Veja, a seguir, os depoimentos:

*Paulo Roberto Furtado*  
*SPP-Nemo S/A Comercial Exportadora*

"Os próximos dois anos serão de constantes desafios para o setor, com a modernização que vem acontecendo nos últimos anos no parque gráfico, com significativo aumento da capacidade produtiva, haverá necessidade de se buscar alternativas para abastecer a crescente demanda do mercado gráfico brasileiro.

Esta responsabilidade cabe ao distribuidor, que terá de encontrar estas alternativas em qualquer parte do globo, para ofertar produtos em quantidade e qualidade necessárias, dando tranquilidade ao gráfico para continuar seu processo de expansão, sem a sombra da falta de matéria-prima, o que inviabilizaria futuros investimentos."



*Ailton Gomes Portela*  
*A Fomecedora Nacional de Papéis Ltda.*

"Com a estabilidade econômica, cria-se um novo consumidor que representa grande parte da população brasileira.

Esta verdadeira nação irá gerar novos empregos, um maior consumo de papel para pequenas e médias empresas gráficas, reprográficas e editoriais, as quais são atendidas pelas revendas, principalmente as que pulverizam, como é o caso da A Fomecedora Nacional de Papéis.

Porém, não podemos esquecer que este plano é instável, devendo ser administrado dia-a-dia.

O fabricante que acompanhar em parceria o setor de revenda, terá uma divulgação e um crescimento de seus produtos acima de suas expectativas."

*José Carlos Gallego*  
*Itapagé S/A Celulose Papel e Artefatos*  
*Cia. Inds. Brasileiras Portela*

"Acredito que nos próximos dois ou mais anos, estaremos com o consumo e a economia estável como nos dias de hoje, salvo qualquer mudança radical no Plano do Governo.

Os choques que o Governo vem aplicando para a contenção do consumo não estão afetando tanto, mas tendem a fazer com que o consumo caia numa normalidade e não continue na euforia dos últimos meses.

Com as restrições do Governo nas importações para o equilíbrio da balança comercial e da banda cambial, o parque fabril brasileiro não será tão afetado. Em especial no nosso mercado de papel para embalagens, houve uma explosão de consumo a partir do último trimestre de 94, que acredito ter sido em função da credibilidade do Plano Real e também pelo fato das indústrias convertedoras estarem sem estoque *pulmão*.

Os setores produtor e convertedor têm buscado dar respostas de crença no país contratando investimentos que garantirão o abastecimento do mercado como um todo. Dessa forma, acredito que conseguiremos manter a oferta equilibrada com a procura."



*Richard Novak*  
*Ripasa S/A Celulose e Papel*

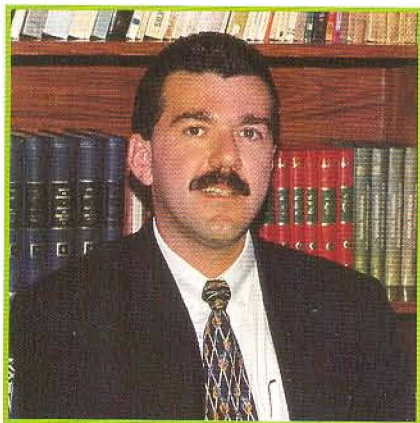
"Após amargarmos um ciclo difícil para o setor papelero no período de 90/94, devido aos grandes investimentos dos fabricantes em máquinas de alta produção e também pela recessão mundial que enfrentou-se, chegou-se à prática de preços extremamente críticos.

As perspectivas para o futuro nos mostram um horizonte em equilíbrio entre oferta/demanda para os próximos três ou quatro anos aproximadamente, embora não ocorra o mesmo com os preços, porém, com mais sustentação em função do mercado internacional, onde novos projetos dificilmente entrarão em operação antes da virada do século e da posição de destaque que o Brasil ocupa como exportador de papel e celulose.

Considerando também o equilíbrio tecnológico existente entre as empresas do setor, a vantagem competitiva será das empresas que fortalecerem a relação de parceria, onde o nível de serviços definirá o fornecedor do futuro."



*Luiz A. Machado*  
*Cia. Suzano de Papel e Celulose*



"Após um longo período de mercado recessivo, tivemos oportunidade de verificar uma inversão deste quadro, fato este que não se deu exclusivamente com o ramo papelero.

Pudemos observar um aquecimento na economia de forma geral, pois este fato ocorreu em função de uma demanda reprimida que encontrou apoio num plano econômico (Real), aliado a um aquecimento do mercado internacional.

Hoje temos uma boa perspectiva para o mercado papelero, não acreditando que devamos ter uma redução significativa dos volumes ora comercializados, pelo contrário ainda há muito espaço para crescimento deste mercado.

Creio que esta situação deva permanecer por um bom tempo, o que seria extremamente importante, pois em um mercado com boas perspectivas existem investimentos em aumento de produção e qualidade, além de geração de novos empregos e valorização dos profissionais que nele atuam. Mais que esperançosos em dias melhores, temos que ser profissionais geradores desta mudança, fazendo deste momento uma marca da qual não poderemos regredir."

*José Carlos dos Reis*  
*Votorantim Celulose e Papel*

"A tendência do mercado de papel para os próximos dois a três anos é de manter-se aquecido, devido a recuperação da economia mundial e a estabilização da economia brasileira, fatores estes que farão com que a demanda continue evoluindo.

Com a capacidade produtiva a nível mundial estacionada, visto que são limitados os novos investimentos no setor, é provável que a demanda supere a oferta nos próximos dois ou três anos.

Como decorrência de um índice de ocupação elevado por parte das fábricas, os preços de celulose e papel tendem a continuar recuperando os níveis que foram atingidos durante o último ciclo."



# A padronização das notas fiscais

**A partir de 01 de abril de 1994, tornou-se obrigatório o uso dos novos modelos de notas fiscais, liberados em 21 de dezembro passado.**

**Neste artigo, alguns esclarecimentos sobre o assunto e a valiosa participação da Abigraf no trabalho e que introduziu alterações no Regulamento de ICMS do Estado de São Paulo. Especialmente interessante é o Manual de Instruções sobre Padronização da Nota Fiscal, editado pela Abigraf, saiba, lendo a matéria, como adquiri-lo.**

**A** Abigraf - Regional São Paulo, em conjunto com a Coordenação de Administração Tributária da Fazenda do Estado de São Paulo, editou o Manual de Instruções sobre Padronização da Nota Fiscal, com base no AJUSTE SINIEF 03/94, de 20.09.94, que introduziu alterações no Regulamento de ICMS do Estado de São Paulo.

O Manual, como produto final do trabalho desenvolvido pelo Grupo de Trabalho criado pela Abigraf Regional São Paulo, coordenado por Djalma J. Darú, diretor da Telos S/A, objetiva esclarecer o mercado quanto às novas regras, tanto no que diz respeito às obrigações legais, quanto aos aspectos técnicos da confecção dos impressos, de acordo com a padronização obrigatória, exigida a partir de 01.04.95.

O material está sendo distribuído pela Secretaria da Fazenda a todos os Postos Fiscais e Agentes Fiscais de Renda do Estado e pela Abigraf, às gráficas, associações, sindicatos e para todas as empresas interessadas. Essa distribuição permitirá um entendimento padrão entre as gráficas, os usuários e a fiscalização, evitando diferentes interpretações sobre a matéria, como também penalização pelo não cumprimento das regras estabelecidas pelos dispositivos legais citados acima. O Manual, com 30 páginas em formato A-4 e fartamente ilustrado, chega gratuitamente ao usuário final, através das entidades a que esteja filiado, que podem encomendá-lo à Abigraf, pelo valor subsidiado de R\$ 1,00 o exemplar.

O envolvimento da Abigraf - Regional São Paulo neste processo teve início em fevereiro do ano passado, quando

a Secretaria da Fazenda convidou representantes dos diversos segmentos diretamente atingidos por mudanças nas notas fiscais, como a indústria, o comércio, as gráficas, as transportadoras e os contabilistas. Na ocasião, o órgão apresentou um modelo preliminar para que cada setor pudesse emitir sua opinião sobre as alterações que visavam padronizar os impressos modelo 1 e 1A, com a finalidade de facilitar a sua utilização. A base do trabalho foi, então, estabelecer uma disposição sequencial e ordenada, agrupando os dados afins em quadros específicos.

A Abigraf, por meio do Grupo de Trabalho Notas Fiscais e em especial do seu coordenador, Darú, passou a participar ativamente do projeto, fornecendo subsídios e dando sugestões, com inequívoca demonstração de apoio para que fosse possível levar ao CONFAZ (Conselho Nacional de Política Fazendária) a proposta de São Paulo. Assim, de forma democrática e com total participação dos representantes dos diversos Estados, o CONFAZ conclui pela melhor solução possível.

Os modelos de notas fiscais foram liberados em 21 de dezembro, data da publicação do decreto, com utilização obrigatória a partir de 01 de abril de 1995. Foi permitida a utilização das notas fiscais em estoque em 31 de março até 31 de dezembro de 1995.

Segundo Darú, o trabalho desenvolvido pela Abigraf, representou uma importante contribuição não só para as empresas gráficas, associadas ou não, como também para todos os segmentos econômicos do Estado de São Paulo, na medida em que estabelece um padrão de procedimentos de domínio e de conhe-

cimento de todos os interessados.

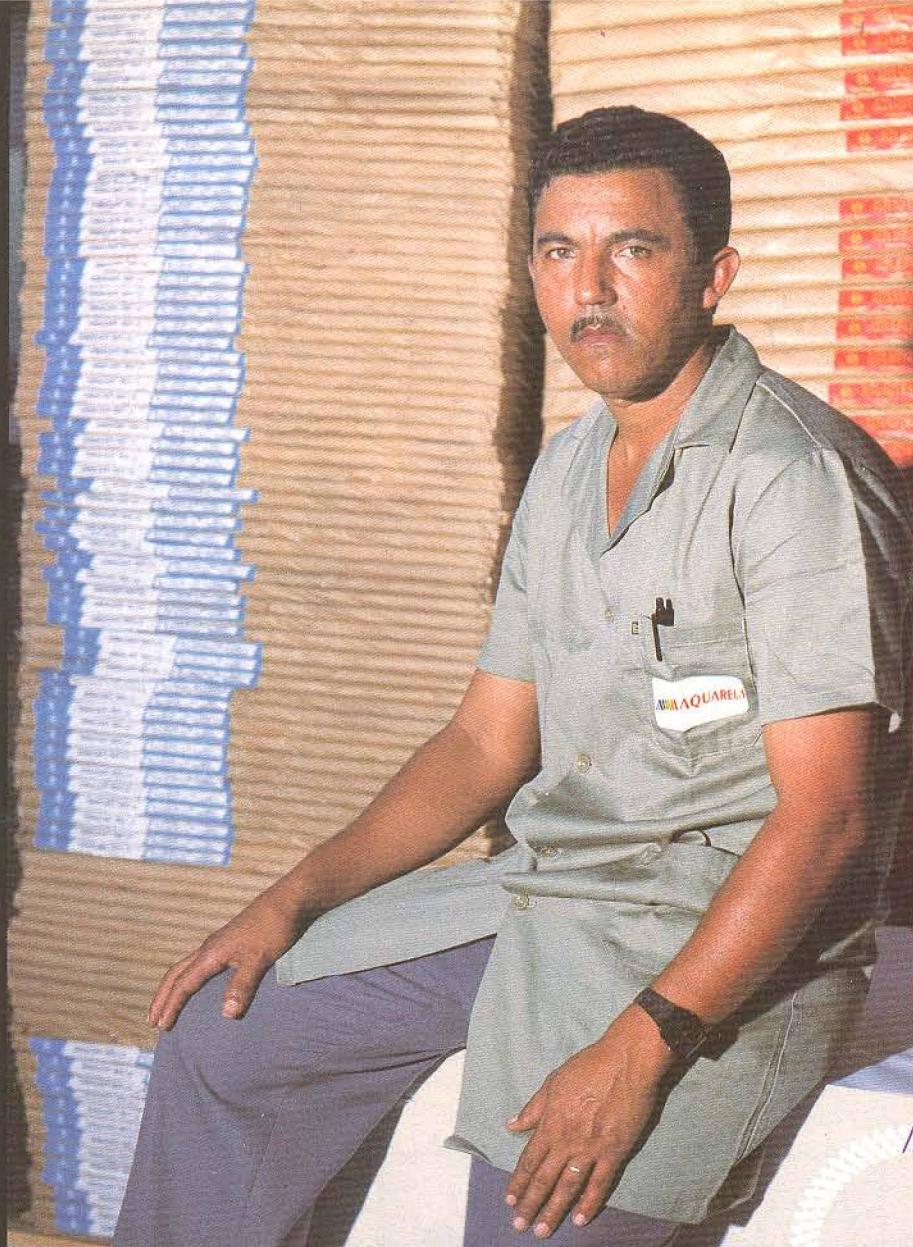
Diferentes interpretações e uma variada gama de modelos de notas fiscais convergiam para grandes dificuldades de entendimento entre as gráficas, os usuários e a fiscalização, como dificultava sobremaneira a atuação dos contabilistas em relação à matéria.

"Não podemos entender essa alteração como uma imposição e sim como algo que beneficiará a todos aqueles que fazem uso das notas fiscais", afirma Darú.

A Abigraf demonstra, mais uma vez, o seu compromisso em defender temas de interesse de toda a sociedade. A mobilização da Abigraf, que não se restringiu ao Grupo de Trabalho Notas Fiscais, deve ser vista como um exemplo de que a cooperação entre a sociedade e o governo é o caminho mais curto para reduzir a burocracia e simplificar a legislação tributária brasileira e a vida dos contribuintes. A Abigraf, através de sua representação nacional e de suas regionais, pretende estabelecer amplo diálogo com as Secretarias de Fazendas de outros estados, no sentido de viabilizar a padronização nacional de notas fiscais e outros documentos. Para tanto e como passo inicial, o coordenador Darú estudará atender a todos os convites para desenvolver palestras em outros estados, em conjunto com Secretarias de Fazenda e associações de classe. 🌱

Informações e orientação sobre a aquisição dos manuais poderão ser dirigidas à:

Abigraf - Regional São Paulo  
Rua Marquês de Itú, 70 - 12º andar  
Tel. (011) 231.4733 - Fax: (011) 231.4743  
Contatos: Sr. Antonio ou Sr. Walter.



*O papel é um elemento importante  
na qualidade da impressão*

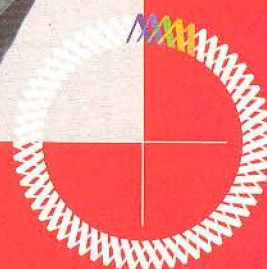
*O papel do Edimilson na Aquarela é  
preservar e manter esta qualidade*

 **AQUARELA**

**GRÁFICA AQUARELA SA**

Divisão Promocional  
Rua Vespasiano 786  
05044 São Paulo SP  
Telefone (011) 262 7533  
Fax (011) 872 0520

Divisão Embalagens  
Rua Vespasiano 786  
05044 São Paulo SP  
Telefone (011) 262 7533  
Fax (011) 872 0520

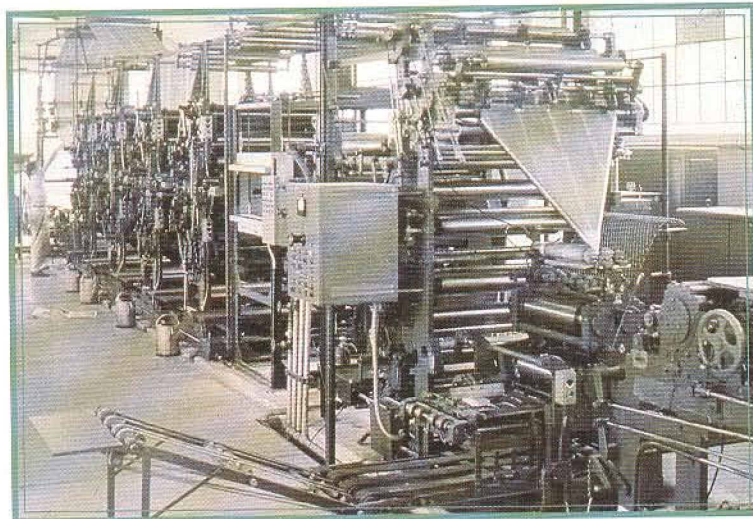


# Revistas: o grande negócio da Abril

*Você sabia que o maior parque gráfico da América Latina está instalado em São Paulo, na congestionada e tensa marginal do rio Tietê?*

Por: Gracia Martin

O imponente conjunto de máquinas e equipamentos pertence ao grupo Abril, que compreende várias empresas inter-relacionadas em setores diversos ligados à comunicação, inclusive no segmento da mídia eletrônica, mas que continua tendo como seu carro-chefe as publicações impressas, onde tudo começou. Em busca do moderno, estamos no grupo Abril. É inevitável, entretanto, voltar os olhos ao passado quando, no hall do edifício, nos deparamos com uma unidade da Webendorfer, a primeira impressora da Abril. Diante dos olhos, uma mensagem do fundador Victor Civita, uma verdadeira declaração de amor, que sob licença transcrevemos:



Nilton Queiroz

Webendorfer: um marco dos primeiros anos da Abril

*A.T.F. Webendorfer*

*Para os íntimos, simplesmente WEB.*

*Esta é uma unidade de nossa primeira impressora. Em 33 anos de vida, ela imprimiu mais de 2 bilhões de cadernos: um recorde nacional da máquina que inspirou a concepção das modernas rotativas offset.*

*Imprimir a quatro cores frente e verso da folha de papel de uma bobina até o forno de secagem e até a dobradeira.*

*Saíram desde o Pato Donald, a Capricho, a Cláudia e também todas as revistas dos primeiros anos de luta da Abril.*

*Saudades. Coragem.*

*Na sua bela estrutura de aço está representada uma enorme parcela do trabalho até hoje desenvolvido.*

*É a nossa WEB, querida.*

*Ela continua junto conosco como sempre. Admirada. Amada.*

*Dez/84 - Victor Civita.*

Nilton Queiroz



Hall do Edifício Sede da Abril



Tudo começou com o "Pato Donald", em julho de 1950. Incrível sucesso: uma tiragem de exatos 82.370 exemplares. Era a estréia da Editora Abril, fundada por Victor Civita, em sociedade com Gordiano Rossi.

Naquela época, a pequena gráfica foi instalada na periferia, no bairro de Santana.

Em 1951, chegou a WEB, que rodou o primeiro número da Revista Capricho, outro fenômeno editorial, que em 1959 bateu o recorde latino-americano, superando a marca de meio milhão de exemplares.

Estava aberto o caminho para o que é hoje o grupo Abril, um conglomerado de empresas que, em 1994, registrou faturamento líquido de US\$ 670 milhões.

Com múltiplos lançamentos, a Abril revolucionou o setor editorial brasileiro: Mickey, Zé Carioca, Ilusão, Manequim (a primeira revista brasileira exclusivamente voltada para moda) e tantas outras...



Múltiplos lançamentos.

O rápido crescimento permitiu à Abril, antes mesmo da virada da década de 50, comprar o terreno na marginal do rio Tietê, onde foi estruturado o parque gráfico e outras divisões do grupo.

Quatro Rodas, Cláudia, Realidade e Veja foram lançadas durante a década de 60. Veja nasceu em 1968, época da ditadura, voltada para a cobertura jornalística dos fatos, com periodicidade semanal. Atualmente é a principal revista da Abril, com circulação de mais de 1 milhão de exemplares; é também a maior revista semanal do Brasil e a quinta maior do mundo.

Já no início dos anos 70, vieram Exame, Placar, Nova, e Playboy. Superinteressante, Elle e Máxima foram lançadas nos anos 80.

Líder no mercado de revistas, com 230 títulos diferentes e circulação anual de 150 milhões de exemplares, o grupo emprega mais de 9 mil funcionários.

O grupo Abril (vide box *Pioneirismo e Liderança* - pág. 40) lidera o ranking brasileiro de publicações de revistas.

#### PAPEL E IMPRESSÃO

O grupo Abril, em 1994, consumiu 67 mil toneladas de papéis. Em 1995, a previsão é da ordem de 80 mil toneladas. Para comprar e administrar o estoque, existe o Departamento de Papel, gerenciado por Ary Oliveira Simões, no grupo há 20 anos.

O Departamento de Papel da Abril pode ser comparado a uma empresa do setor de distribuição de papéis, que atende à Abril e também à gráfica



Na área gráfica, o grupo Abril concentra seus maiores investimentos.

comercial (onde são executados serviços de terceiros). "Tenho vários clientes: Editora Abril, Editora Azul, Abril Jovem, Abril Panini, Listel, Caras, a Gráfica Comercial e também atendo às necessidades da TVA (edita uma revista específica, com tiragem de 300 mil exemplares) e da Fundação Victor Civita" - comenta Ary Simões. Prossegue explicando: "Administro o estoque para atender esses clientes. Às vezes, vendo de uma editora para outra. Enfim: compro, vendo, negocio quotas e distribuo para meus clientes internos. Faço a centralização do Planejamento das diversas editoras". Ao longo dos anos, a Abril destaca-se como potencial consumidora de papéis importados. No total, os importados representam algo em



Ary Simões comenta que o consumo de papel em 1994 foi de 67 mil toneladas. Em 1995, estima-se cerca de 80 mil toneladas.

## GRUPO ABRIL: PIONEIRISMO E LIDERANÇA

### GRUPO DE PUBLICAÇÕES

#### VEJA

A maior revista semanal do Brasil e a quinta maior do mundo.

#### EDITORA ABRIL

Responsável por diversas publicações líderes em seus segmentos, femininas, masculinas de interesse geral, decoração e arquitetura.

#### GRUPO EXAME

Além de suas publicações periódicas, o Grupo Exame possui uma linha especial de produtos e serviços - vídeos, seminários e eventos - voltados para o segmento *business-to-business*.

#### EDITORA AZUL

Edita revistas de interesse específico. Cerca de 30 milhões de exemplares por ano.

#### ABRIL JOVEM

Editora que publica o maior número de revistas em quadrinhos no mercado brasileiro e uma das maiores do mundo no setor. Editava também revistas de atividades e livros. Através da Editora Abril Cinco, publica revistas infantis em

diversos países da América Latina.

#### ABRIL PANINI

Dedica-se exclusivamente à publicação de álbuns de figurinhas, sendo líder absoluta neste segmento de mercado e tendo vendido 4,7 milhões de álbuns nos últimos 4 anos.

#### EDITORA CARAS

Lançada no Brasil no final de 1993, a revista CARAS é hoje líder de venda, com tiragem semanal média de 200 mil exemplares.

#### ABRIL LIVROS

Da associação em 1991 com o grupo americano *Time-Life* surgiu a Abril Livros, que edita em português coleções de temas que fazem o catálogo *Time-Life*. São coleções de luxo.

#### DINAP

É a maior empresa da América Latina, atuando no setor de distribuição.

#### DISTRIBUIDORA IRMÃOS REIS

Responsável pela distribuição de 50 milhões de objetos por ano entre produtos, jornais e revistas a assinantes no Brasil

todo. Possui 27 filiais em 12 estados, cobrindo mais de 450 cidades em todo o país.

#### LISTAS TELEFÔNICAS

##### LISTEL

Constituída em 1983, é atualmente responsável pela edição de 96 listas telefônicas em 20 estados do Brasil.

#### TV/VIDEO

##### TVA

É a primeira televisão por assinatura do Brasil.

##### MTV

Inaugurada em outubro de 1990, é hoje, a primeira TV segmentada do país, dirigida ao público jovem.

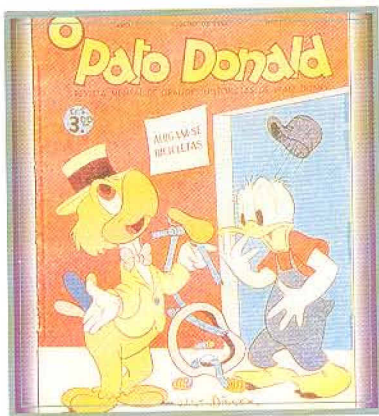
#### ABRIL VÍDEO

Distribuidora exclusiva de fitas de vídeo, é líder do mercado, comercializando mais de 1 milhão de fitas por ano.

#### FUNDAÇÃO VICTOR CIVITA

Entidade sem fins lucrativos, criada em 1985, com o objetivo de contribuir para o desenvolvimento do ensino básico no país, através de iniciativas educacionais e culturais. Editava a revista Nova Escola.

O grupo Abril opera também em Portugal, Argentina e outros países latino-americanos.



Em qual papel foi impresso o "Pato Donald" nº 1, a Capricho e tantas outras revistas produzidas na década de 50?

- Papel jornal em bobinas, de origem sueca, canadense e/ou finlandesa. Naquela época, o principal fornecedor da Abril era a Cia. T. Janér, intermediando a importação. Quem esclarece é o Sr. José Baralle, um dos pioneiros do setor, que hoje está aposentado. Na empresa, seu filho Luiz Carlos Baralle é o diretor comercial.

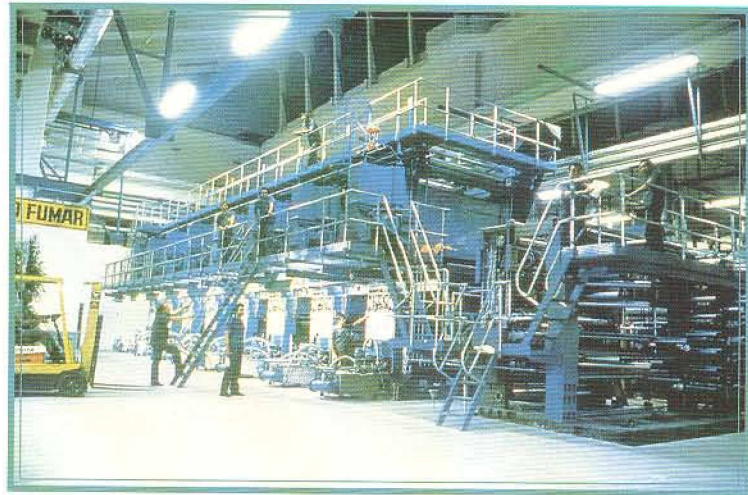
torno de 70%. Simões justifica: "Revistas são impressas em *magazine-paper*. Até o evento da Inpacel, o Brasil não produzia este tipo de papel." Mesmo assim, o principal fornecedor da Editora Abril é a Finlândia, via Samab - Cia. Indústria e Comércio de Papel, porque basicamente o parque gráfico utiliza papel supercalandrado, no processo de rotogravura e a Inpacel fábrica LWC para offset.

Sobre a importação, Ary Simões comenta: "Embora, ao longo do tempo, a Abril tenha importado da Alemanha, Noruega, Suécia, Estados Unidos e de outros países, a Finlândia centraliza os negócios com o grupo." Ele observa que "além de ser o país que produz o melhor *magazine paper* do mundo, sua indústria está orientada para a exportação, já que a capacidade produtiva é muito superior ao potencial interno de consumo." E esclarece: "Mesmo durante as crises cíclicas do papel, há o compromisso dos finlandeses fornecerem o mínimo necessário para os negócios do Grupo. Nunca ficamos sem papel."

No ano de 1994, a Abril adquiriu de indústrias brasileiras 35% do total consumido. O papel brasileiro é utilizado em revistas infantis e em listas telefônicas. O principal fornecedor brasileiro é a IKPC - Indústrias Klabin de Papel e Celulose, que vende à Abril cerca de 12 mil toneladas por ano.

A gráfica comercial está totalmente equipada com máquinas de impressão offset, onde o supercalandrado não é essencial. Ary Simões diz que no decorrer dos anos, a indústria brasileira tem se aperfeiçoado muito em termos de qualidade. Observa, porém, que o "papel jornal ainda é inadequado para offset, porque solta pó e também é impróprio para rotogravura, que exige lisura e maciez." Mesmo assim, este tipo de papel é usado em rotogravura.

O couché brasileiro é utilizado em



Cerutti V: até 100 mil cadernos de 28 páginas por hora.

capas, posters e encartes; o offset produzido no Brasil é empregado para impressão de cadernos especiais e encartes. Também são usados papéis nacionais na gráfica comercial e em malas diretas.

#### O PARQUE GRÁFICO

Acompanhados do coordenador da área de qualidade, processo e produto da Abril, Luiz Carlos Gonçalves, estamos iniciando nossa visita ao parque gráfico da Abril. Na Divisão, trabalham 1600 profissionais, 24 horas por dia. São 54 mil metros quadrados de área, onde serviços próprios e de terceiros são executados em rotogravura e offset. Aqui convém registrar que em 1982, o grupo Abril passou por uma profunda reestruturação. De um lado ficou a Editora Abril, com a divisão de revistas e a gráfica, sob o comando de Roberto Civita; do outro, a CLC Comunicações, Lazer e Cultura, controlada pelo seu irmão Richard, com a área de livros e fascículos, além das empresas não ligadas diretamente ao ramo editorial.

Com relação ao parque gráfico, Ary Simões ressalta que na época do *boom* dos fascículos, a Abril instalou enormes máquinas planas. São offset planas, que medem 1,10m X 1,60m, um verdadeiro lençol de

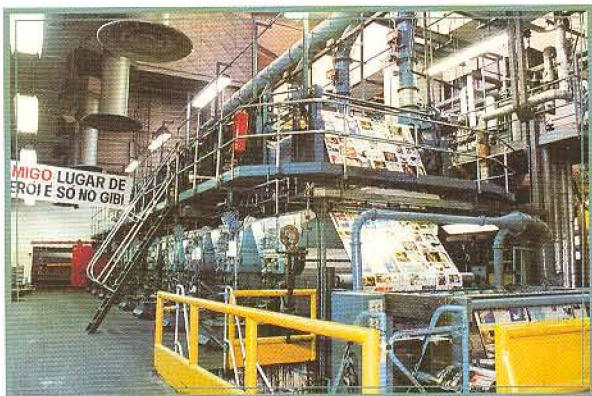
papel. Para fazer fascículos, eram extremamente produtivas. Hoje em dia a realidade é outra, estas máquinas se revelam ultrapassadas; a impressão plana se volta mais para máquinas menores e com maior tecnologia aplicada. Por isso, as máquinas offset mais modernas da Abril são menores."

Novamente no parque industrial gráfico: Iniciando pela galvanoplastia (não sem antes ter passado pela área de gravação de chapas, onde são preparadas as matrizes para off-set), temos o cilindro de aço puro, utilizado para rotogravura, recebendo o revestimento de uma camada de cobre que será gravada.

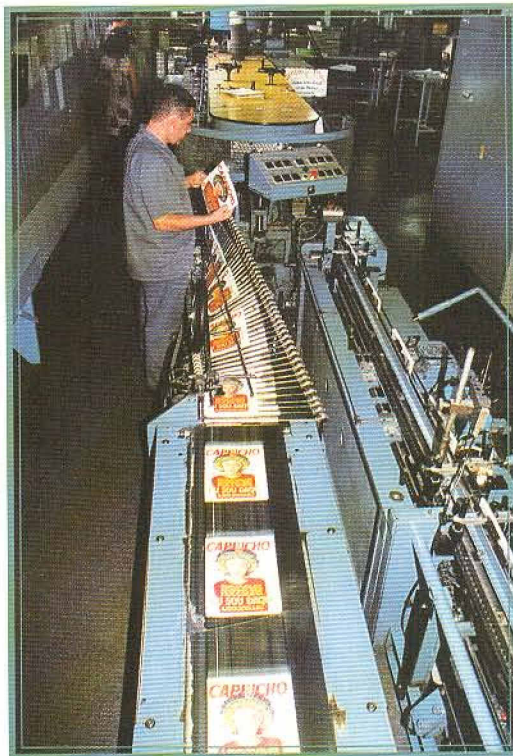
Vamos para a área de armazenagem de cilindros, operada através de um sistema computadorizado, com um robô em forma de torre, que retira o cilindro e o entrega para o operador. Este departamento possui capacidade para armazenar 600 a 700 cilindros: cada um pesa cerca de 700 a 900 quilos.

Depois, as matrizes são preparadas e tem início a impressão.

As gigantescas máquinas rotogravura são extremamente velozes e ideais para grandes tiragens. Para se ter uma idéia, a Cerutti V de oito unidades, tem uma saída de máquina tão veloz que exige um sistema automático para reco-



Nilton Queiroz



A Abril lidera o segmento de revistas com 230 títulos diferentes e circulação anual de 150 milhões de exemplares

lhimento dos cadernos, trabalho quase sempre executado por pessoas. Roda até 100 mil cadernos de 28 páginas por hora.

Uma offset plana Roland Record é um exemplo de alta tecnologia, sua velocidade é estimada entre 9 mil a 10 mil folhas por hora e possui um sistema eletrônico de controle e regulagem de máquina, extre-

mamente eficiente. Refile, acabamento, encadernação e, por fim, a embalagem de cada exemplar. Tudo pronto em direção aos incontáveis pontos de venda, distribuídos por todo o País.

Que impacto, para quem viu o início da Editora Abril!



**BLACK COPY**

**CARBONO**

**A CÓPIA ORIGINAL, PARA SEMPRE.**

SÃO VITO IND. COM. DE PAPÉIS LTDA. RUA: SAMPAIO MOREIRA, 200 PABX/FAX: 229 - 4477 - SÃO PAULO - SP.

Acabe com aquela demora crônica que acontece sempre que você precisa de tempo. Cada papel da linha Chamex Premier foi desenvolvido para um uso específico, o que garante maior rendimento e economia.

Seus equipamentos vão funcionar com mais rapidez e qualidade, sem o desgaste provocado por um papel comum.

A qualidade final é superior, evitando o desperdício de eventuais falhas.

Você economiza tempo e dinheiro.

Use Chamex Premier e acelere o seu trabalho, com um melhor desempenho.

Com tanta agilidade assim, você vai sair mais cedo, e evitar outros congestionamentos que o Chamex, ainda, não pode dar um jeito.

**EVITE ENGARRAFAMENTO NA SUA EMPRESA.**  
Use papel Chamex nas principais vias de circulação.

Linha Chamex Premier

Chamex 100  
Mímeo

Chamex 200  
Sulfite

Chamex 300  
Duplicador a álcool

Chamex 400  
Xerográfico / Ink-Jet

Chamex 600  
Toner líquido

Chamex Laser  
Laser

Chamex Premium  
Cópias coloridas / Laser

Chamex Colors  
Cópias xerográficas / Laser

Chamequinho  
Sulfite

Consulte nossos distribuidores.



**Champion**

Champion Papel e Celulose Ltda

Sede e fábrica: Rodovia SP 340, Km 171

13840-970 - Mogi Guaçu - SP

Telefone: (0192) 61-8121

Telex: (19) 1016 - Fax: (0192) 61-1098

O processo de fabricação Champion tem o certificado de qualidade ISO-9002.

## A difícil arte de estabelecer metas de vendas

A prática gerencial, apoiada em planos de ação determinados e alinhada a metas possíveis, pode ser o melhor caminho para enfrentar, sem maiores transtornos, as constantes oscilações a que o universo comercial está sujeito. No entanto, aplicar esse conceito exige alguns requisitos, como ter na direção administrativa do negócio pessoas capacitadas para avaliar e definir esses planos e metas e, mais além, equipe e estrutura compatíveis com os objetivos traçados.

Na verdade, o que normalmente acontece no país é uma avalanche de ações desconstruídas e sobrepostas, definidas do dia para a noite e implantadas em ritmo frenético a cada nova situação que ponha em risco o volume de vendas. Em paralelo a tudo isso, uma prática bastante saudável acaba sendo atrelada ao processo sob o signo do terror: são as chamadas metas.

A razão de tanto receio é fácil de ser percebida. Na onda do imediatismo, o que importa é manter os mesmos níveis de lucratividade, seja vendendo volumes absurdos até para os tempos mais estáveis ou reduzindo pessoal. Mais enlouquecedor ainda para quem está inserido neste contexto é quando a política da casa é combinar essas fórmulas: fazer o triplo com um terço da equipe e mantendo os mesmos recursos de sempre.

Uma vez definida essa estratégia, está estabelecido o terrorismo. Porém, estabelecer metas ousadas pode ser um exercício muito positivo sob muitos aspectos, como por exemplo:

- Estabelecer metas óbvias é desmerecer a capacidade da equipe, criando um clima de apatia e

desmotivação, resultantes da falta de desafio;

- Estabelecer metas razoáveis é estimular cada integrante a conhecer melhor sua própria capacidade e limitações. O desafio de fazer mais em menos tempo e de precisar ir além do habitual estimula a imaginação das pessoas, que podem descobrir outras aptidões, novos métodos de trabalho que resultem em maior agilidade sem afetar qualidade e favorecer o espírito de equipe.

- Estabelecer metas absurdas é caminhar para o fim. Uma equipe pressionada não produz, não cria e não participa. A tensão provocada pela sensação de ter que fazer o impossível antecipa um desânimo que contagia e confunde a todos. Os mais sensíveis à pressão acabam sendo vítimas do próprio medo, os mais espertos podem praticar, às vezes através de técnicas que comprometam a credibilidade e a imagem da própria empresa, o verdadeiro "vale tudo". No lugar da criatividade, estabelece-se um espírito de ansiedade e insegurança; a disputa desleal pode tomar o lugar de uma competitividade saudável; e a união da equipe simplesmente não tem espaço nem ambiente para existir.

### SOLUÇÃO INTELIGENTE

Estabelecer metas sem causar transtornos nem sempre é muito fácil, mas alguns cuidados podem e devem ser tomados para reverter esses efeitos em uma oportunidade de crescimento para a empresa e para as pessoas:

- Alguém capacitado para conduzir o processo deve atuar como um agente facilitador do trabalho,

criando condições de execução, distribuindo esforços de acordo com a capacidade e disponibilidade de cada integrante da equipe, ajudando a eliminar obstáculos, motivando a equipe a continuar e, principalmente, divulgando os resultados obtidos e reconhecendo o empenho de todos.

- Estabelecer um canal de informação, onde todos tenham noções claras do porque esse esforço é importante para a sobrevivência do negócio e, portanto, do seu emprego.

- Pesquisar as condições do mercado, para saber até onde é possível chegar sem que esse ganho resulte em prejuízos futuros.

- Avaliar até onde o "correr atrás de novos clientes" não compromete a relação existente com os clientes antigos e fiéis. 🌱

\*Edmundo Vieira Cortez é consultor de empresas, coordenador de cursos da ADVB e autor do livro "CONVERSANDO SOBRE VENDAS."

### ADVB

A Associação dos Dirigentes de Vendas e Marketing do Brasil realiza vários cursos na área de vendas e marketing. Entre eles:

- Técnicas de Vendas
- Técnicas de Negociação e Vendas
- Supervisão
- Gerência de Vendas
- Qualidade no atendimento
- Neurolinguística aplicada a vendas.

A ADVB elabora e executa programas específicos para empresas (CURSOS IN COMPANY)

**Para maiores informações ligue para:**  
(011) 284-4044 - Fax: (011) 284-0131  
Rua 13 de Maio, 1413 - São Paulo - SP.

# AQUI SE FAZ



FLORESTAL

# AQUI SE RECEBE



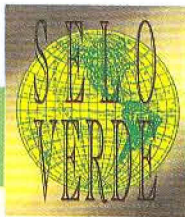
RIPASA I

Estes são os prêmios que recebemos pelos nossos esforços em produzir celulose, papéis de imprimir e escrever, cartolinas e cartões para embalagem em harmonia com o meio ambiente. Aqui se faz, aqui se recebe. Afinal não se pode admitir uma atividade produtiva divorciada de princípios de recuperação e proteção de recursos naturais. Esta é a razão que nos motiva a gerenciar com responsabilidade quatro unidades industriais e sete parques florestais com 82 milhões de árvores e áreas exclusivas de proteção e preservação da flora e da fauna. Implantado na empresa nos anos 70, o desenvolvimento sustentado e todas as suas implicações e responsabilidades é levado muito a sério na Ripasa. Os prêmios são recebidos com orgulho, principalmente como reconhecimento ao que a Ripasa, através de seus colaboradores, tem realizado. Nossa principal motivação é a certeza de que estamos repartindo com as gerações futuras este mundo maravilhoso que é a natureza.



#### Prêmio ECO

Instituído pela Câmara Americana de Comércio para o Brasil, pelo Programa "Viagem da Leitura", na área Educacional.



#### Prêmio Selo Verde

Concedido pela SIGA - Sociedade de Incentivo ao Gerenciamento Ambiental - pelo Programa "Desenvolvimento Sustentado em Formação de Florestas", na área Florestal.



#### Prêmio TOP de Ecologia

Instituído pela ADBV - Associação dos Dirigentes de Vendas e Marketing do Brasil - pelo Programa de Educação Ambiental, na área de meio ambiente.

**Prêmio Brasileiro de Embalagem**  
Conferido pela Embanews em reconhecimento à Ripasa como fornecedora de matéria-prima do ano, na área comercial.



#### Prêmio Governador do Estado

Concedido pela Secretaria de Ciência, Tecnologia e Desenvolvimento Econômico - pelo trabalho de Pesquisa para Obtenção de Celulose de Eucalipto, na área industrial.

Estes foram os prêmios que a Ripasa recebeu nos últimos anos. Isso reflete a filosofia da empresa, que investe na Qualidade de serviços e produtos, em perfeita harmonia com o Meio Ambiente. A Ripasa fez. E recebeu.



RIPASA S.A. CELULOSE E PAPEL

**OS DEZ MANDAMENTOS DA EMPRESA E COMO DESOBEDECÊ-LOS****Autor:** Bill Fromm**Tradução:** Luiz Mendes**Editora Best Seller**

Destacando-se como mestre em Cultura Corporativa e estratégias de Marketing, o presidente da Barkley & Evergreen Publicidade, Bill Fromm, mostra em Os Dez Mandamentos da Empresa e Como Desobedecê-los como transformar alguns cânones empresariais na obtenção de melhores resultados.

"O cliente é um rei", "Os chefes terão privilégios", "Não misture negócios com prazer", são algumas das diretrizes reinterpretadas pelo autor para criar uma nova cultura de recursos humanos nas empresas. Patrões e empregados reavaliam e aprimoram seus papéis e, conseqüentemente seu desempenho, objetivando assim, um cenário muito mais produtivo e eficaz.

**COMUNICAÇÃO EMPRESARIAL****Autor:** Roger Cahen**Editora Best Seller**

A desmitificação de que profissionais de comunicação, relações públicas e jornalistas devem exercer funções meramente táticas e não estratégicas como impõe a realidade é a temática central deste livro.

O autor Roger Cahen é consultor de empresas. Segundo ele, a comunicação empresarial é uma atividade estratégica, ligada aos mais altos escalões da empresa e tem por objetivos: criar, onde não existir; manter, onde já existe; ou mudar para favorável, onde for negativa, a imagem da empresa junto aos seus públicos prioritários. Cahen prossegue analisando a visão caricatural que os empresários têm do que seja a comunicação empresarial. Para eles, os profissionais dessa área se destinam a frequentar coquetéis e, eventualmente, "quebrar galhos" quando a imagem da empresa estiver comprometida.


A estruturação de uma empresa hoje, diante de um mercado cada vez mais competitivo, passa pela metáfora da pirâmide de cristal, sólida e transparente. No topo, as atividades da empresa, no segundo segmento, as atitudes, seguida das políticas e, na base, a filosofia. Para que esses níveis se integrem de forma harmônica é necessário um planejamento, o chamado PICE - Plano Integrado de Comunicação Empresarial, que reverteu tendências de mercado e promoveu a imagem de empresas como Gessy Lever, Union Carbide, Nestlé e DuPont.

**CONVERSANDO SOBRE VENDAS****Autor:** Edmundo Vieira Cortez**Editora STS Publicações e Serviços Ltda.**

No prefácio deste livro, Nicolau Haxkar, presidente da ADVB (Associação dos Dirigentes de Vendas do Brasil) e FBM, observa: "Para cada um dos seus desejos e necessidades, o comprador tem muitas ofertas, algumas transcontinentais. É neste cenário que o vendedor tem de atuar hoje em dia. E ele só atuará com sucesso se mantiver um constante aperfeiçoamento, aprimorando e refinando sua bagagem profissional, pois, do outro lado, o seu alvo, o comprador, está sendo suprido por novas tecnologias, sendo enriquecido por um gigantesco volume de informações, além do cenário ser cada vez mais competitivo. Poucas profissões oferecem tantas satisfações emocionais e materiais como a do vendedor preparado para o seu papel."

A intenção do professor Edmundo Vieira Cortez vem exatamente de encontro à realidade comentada por Nicolau Haxkar, que exige o constante aprimoramento pessoal e profissional do Vendedor é para assimilar as mutações constantes do processo de vender.

Conversando sobre vendas é um livro aparentemente simples, mas sua linguagem direta e concisa estimula a reflexão sobre pontos interessantes que podem eventualmente passar despercebidos pelo profissional de vendas.

Edmundo Vieira Cortez atua há longo tempo com o desenvolvimento profissional, marcadamente na área de vendas. Conferencista de grandes empresas, é responsável pelo departamento de cursos da ADVB e sócio-diretor do CDP - Centro de Desenvolvimento Pessoal e Profissional. 

**Papirus****Cartões para embalagens**

Superior Printabilidade  
Ótima estabilidade  
Excelente Trabalho de Corte e Vinco

Duplex de Alto Desempenho:  
DBC-R 250 a 450 g/m<sup>2</sup>

Duplex Standard:  
DBS-R 250 a 450 g/m<sup>2</sup>

*Sua embalagem com qualidade.*

PAPIRUS



Tecnologia em Cartões Reciclados



# HORA DE INVESTIR

Por: Osmar Zogbi

**H**economia brasileira vive um momento extremamente favorável para a retomada do investimento produtivo, único motor do desenvolvimento. A situação política é favorável e a implantação do Plano Real, com todas as turbulências peculiares produzidas por qualquer tentativa de estabilização, provocou uma positiva reversão de expectativas. Para o nosso setor, que já tem em curso investimentos da ordem de US\$ 2 bilhões, programados desde o segundo semestre de 94 e com horizonte definido para o final de 96, a nova bússola econômica indica o rumo de um consistente salto de desenvolvimento.

Globalmente, nosso negócio deve crescer a taxas mínimas de 2,5% ao ano, até o final do século. E, para atender a essa demanda, com certeza serão necessários novos investimentos na ampliação da capacidade instalada das indústrias. Não podemos perder a oportunidade de elevarmos o patamar de desenvolvimento do País, crescendo a taxas semelhantes às ocorridas na década de 70.

Animadas pelo bom desempenho dos negócios, a partir da instalação do Plano Real, as nossas empresas começam a programar mais investimentos, além daqueles já em implantação, na certeza de um crescimento econômico real e de forma a ampliar a capacidade instalada do nosso setor. Ano passado produzimos 5,6 milhões de toneladas de papel, o que representa 83% da possibilidade das nossas fábricas.

Isso significa que as nossas indústrias ainda têm margem para aumentar sua produção. Em síntese: temos capacidade imediata para ocupar o espaço que a demanda exige e por isso o mercado tem sido abastecido normalmente. As dificuldades, eventualmente ocorridas, são consequência do aquecimento repentino da demanda, que obrigou as empresas a uma difícil e delicada manobra de aceleração repentina de seu ritmo de produção e de adequação de sua estrutura de distribuição.

Os problemas conjunturais, no entanto, devem ser vistos positivamente, como fatores de indução da ampliação dos negócios. Contudo, à parte isso, devemos

***“Apesar dos atropelos conjunturais, nosso setor está respondendo com muita agilidade e seriedade ao momento particularmente feliz vivido pela economia.”***

observar que não se trata da chamada “bolha de consumo”. Ao contrário, existe consistência no crescimento atual. Por isso, acredito que o investimento produtivo, neste instante, ganhou alma nova e, mais rápido do que se possa imaginar, vai dominando o cenário dos negócios, afastando o nefasto fantasma da especulação financeira.

Evidentemente existem problemas. E a alta taxa de juros é um deles. Por isso, devemos alertar para a necessidade de um apoio mais decidido aos investimentos destinados à ampliação da capacidade produtiva do nosso parque industrial. Nosso setor, particularmente, já tem em andamento um amplo programa de investimentos em melhoria da qualidade e na elevação de sua produtividade. Isso significa que



Foto: Nelson Brunel's

*Osmar Zogbi: é presidente da Associação Nacional dos Fabricantes de Papel e Celulose e diretor superintendente da Ripasa S/A Celulose e Papel.*

estamos otimizando a atual capacidade instalada.

No entanto, também se trata agora de ampliarmos as plantas atuais ou de implantarmos novas unidades, pois o futuro imediato aponta para uma nova realidade, que exige ampliação da produção. Em outras palavras: a economia brasileira está mudando de patamar, com o PIB querendo se aproximar dos US\$ 600 bilhões no final do século, contra os US\$ 360 bilhões do início da década de 90.

Apesar dos atropelos conjunturais, nosso setor está respondendo com muita agilidade e seriedade ao momento particularmente feliz vivido pela economia. E a programação de novos investimentos, aliada ao inexorável e imediato esforço de ampliação dos níveis de produção, são um sinal claro de que estamos apostando no aumento da demanda como forma de alavancar o desenvolvimento nacional, rejeitando a idéia de que aumento de consumo significa obrigatoriamente recrudescimento da inflação.

Preferimos nos orientar pela lógica básica do capitalismo: mais consumo se traduz em mais produção, que obriga a mais emprego, que leva ao aumento da massa salarial, que traz mais consumo, que produz o lucro capaz de gerar mais investimento, fechando o ciclo econômico.

Nisto acreditamos, por ser a base da vocação empresarial e representar a solidez do sistema que adotamos. 🌱

# DIRETORIA

## DIRETORIA EXECUTIVA

### **PRESIDENTE**

Neuvir Colombo Martini  
(N.N.D. Com. e Ind. de Artef. de Papel Ltda.)

### **VICE-PRESIDENTE**

Vicente Amato Sobrinho  
(Enbalapel Ind. e Com. de Papéis Ltda.)

### **DIRETOR SECRETÁRIO**

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

### **DIRETOR CULTURAL**

Cláudio Henrique Pires  
(Atual Formulários e Impressos Ltda.)

### **DIRETOR SOCIAL**

Conceição Aparecida Campos  
(Abril S.A.)

### **DIRETOR TESOUREIRO**

Nicolau Cesar Coimbra  
(Ponto de Negócios Representações Ltda.)

### **DIRETOR DE PATRIMÔNIO**

Caetano Labbate  
(São Vito Ind. e Com. de Papéis Ltda.)

### **DIRETOR DE RELAÇÕES PÚBLICAS**

Marco Antonio Luiz Miranda Bodini  
(Pisa Papel de Imprensa S.A.)

### **DIRETOR DE DIVULGAÇÃO**

Cláudio Vieira de Sousa  
(Paulo Vieira Representações S.C. Ltda./ Riocell S/A)

## CONSELHO DELIBERATIVO

### **PRESIDENTE**

Marco Antonio Palazzo Roman Novaes  
(Agassete Comércio e Indústria Ltda.)

### **VICE-PRESIDENTE**

Fernando Manrique Garcia  
(Bahia Sul Celulose S.A.)

### **SECRETÁRIO**

Miguel Cozzubo Neto  
(Cozzubo Representações Ltda.)

## CONSELHEIROS

Agenor Gonzaga Cesar  
(A.G.C. Comercial Representações Ltda.)

Antonio Cláudio Salce  
(Bahia Sul Celulose S.A.)

Carlos Augusto Maslioni  
(T'Martec Com. e Represent. de Papéis Ltda.)

Carlos Gallo Neto  
(A-4 Comércio e Indústria de Papéis Ltda.)

Cesar Thomé  
(Bahia Sul Celulose S.A.)

Clayton Fernando Cafaro  
(Santa Maria - Cia. de Papel e Celulose)

Dirceu de Barros Milanese  
(Milapel Com. e Representações Ltda.)

Fábio Luiz Barros Carvalho  
(Bahia Sul Celulose S.A.)

Gilmário Torre Cavalcante  
(Gradiente Eletrônica S.A.)

Gracia Rodrigues  
(Papius Indústria de Papel S.A.)

Joaquim Correa Toledo Neto  
(Página Comercial Imp. e Exp. Ltda.)

José Campos Filho  
(Representações Papelandia Ltda.)

José Roberto M. Tellis  
(N.N.D. Com. Ind. de Artef. de Papel Ltda.)

José Tayar  
(Representante Autônomo)

José Uncilla Villar  
(R.S.A. Indústria e Comércio de Papel Ltda.)

Lucianno Colombo Martini  
(Gráfica Editora Trêsele Ltda.)

Manuel Vieira Gouveia  
(Klabin Fabricadora de Papel e Celulose S.A.)

Marcos Salerno  
(Votorantim Celulose e Papel - VCP)

Mário Miranda Pinheiro Filho  
(Marinho Comércio de Papéis Ltda.)

Oswaldo Ferrari  
(Papéis e Papelaria O Grande São Paulo)

Pascoal Spera  
(Representações Spera)

Ricardo Minguez Ruiz  
(Planalto Ind. e Com. de Artef. de Papel Ltda.)

Roberto Barreto Leonardos  
(RBL - Engenharia e Comércio Ltda.)

Rubens Knoll  
(Plexpel Com. e Ind. de Papel Ltda.)

## CONSELHO FISCAL

Archivaldo Reche  
(Plexpel Com. e Ind. de Papel Ltda.)

Gastão Estevão Campanaro  
(São Vito Ind. e Com. de Papéis Ltda.)

## CONSELHEIROS VITALICIOS

Adhemur Pilar Filho  
(Apiflex Embalagens Ltda.)

Alberto Fabiano Pires  
(APR - Assessoria, Plan. e Com. Ltda.)

Antonio Pulchinelli  
(Cia. De Zorzi de Papéis)

Antonio Roberto Lemos de Almeida  
(Roberpel Com. e Representações)

Armando Mellagi  
(Representações Mellagi Ltda.)

Caetano Labbate  
(São Vito Ind. e Com. de Papéis Ltda.)

Clayrton Sanchez  
(Clasan Papéis Ltda.)

José Adair Filho  
(Propasa Prod. de Papel S/A)

Neuvir Colombo Martini  
(N.N.D. Com. e Ind. de Artef. de Papel Ltda.)

Paulo Vieira de Sousa  
(Paulo Vieira Representações/Riocell S/A.)

Sílvio Gonçalves  
(Envelobrás Envelopes Ltda.)

## SÓCIOS PATROCINADORES

Bahia Sul Celulose S/A  
Celulose Irani S/A  
Champion Papel e Celulose Ltda.  
Cia. De Zorzi de Papéis  
Cia. Suzano de Papel e Celulose  
Fornecedora de Papel Forpal S/A  
Ind. de Papel Arapoti S/A - INPACEL  
Klabin Fabricadora de Papel e Celulose S/A  
Papel e Celulose Catarinense S/A  
Papius Indústria de Papel S/A  
Pisa Papel de Imprensa S/A  
Plexpel Com. e Ind. de Papel Ltda.  
Propasa Produtos de Papel S/A  
Ripasa S/A Celulose e Papel  
SPP Nemo Comercial Exportadora  
Votorantim Celulose e Papel - VCP

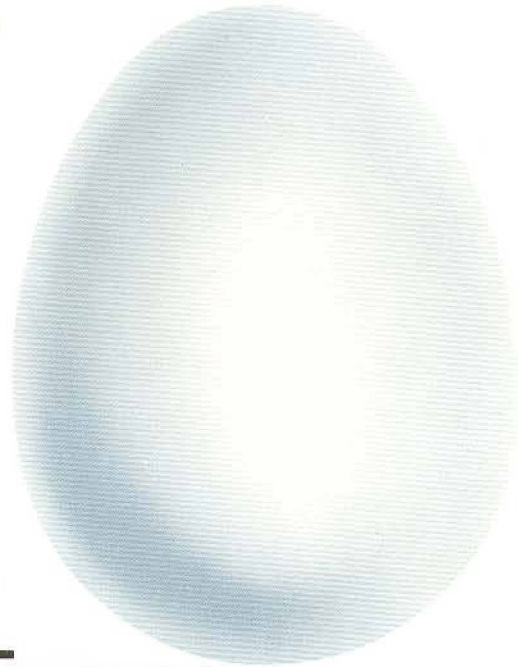
## SÓCIOS COLABORADORES

Agassete Com. e Ind. Ltda.  
Brasilmote Ind. de Papéis Ltda.  
Cia. Industrial de Papéis Pirahy  
Indústria de Artef. de Papel Imperial Ltda.  
Indústria de Papel Gordinho Braune Ltda.  
Marinho Indústria e Com. de Papel Ltda.  
Mineira Comércio de Papéis Ltda.  
N.N.D. Com. e Ind. de Artef. de Papel Ltda.  
São Vito Ind. e Com. de Papéis Ltda.  
Trombini Papel e Embalagens S/A

## SÓCIOS INCENTIVADORES

Labate Comércio de Papéis Ltda.  
Planalto Indústria de Artefatos de Papel  
Universal - Ind. Com. de Papel Ltda.

# O ORIGINAL BRASILEIRO EM AUTOCOPIATIVO



## ORIGINAL



## CÓPIA

INDÚSTRIA SANTA LUZIA DE AUTOCOPIATIVO LTDA. apresenta o novo papel autocopiativo SINCARBON SL. Fundada em novembro de 1993, com sede no município de SANTA LUZIA, região metropolitana de Belo Horizonte, MG, e escritório comercial em São Paulo - Capital, a SANTA LUZIA incorporou a marca SINCARBON que há 20 anos é sinônimo de papel autocopiativo no mercado gráfico brasileiro. Reformulado completamente, SINCARBON SL, é fornecido em bobinas e folhas, atendendo às necessidades dos serviços gráficos e com QSL - Qualidade

Santa Luzia - assegurada pela Engenharia de Produtos da fábrica.

SINCARBON SL viabiliza os mais diferentes tipos de formulários, planos ou contínuos, com segurança, limpeza, economia

e produtividade, substituindo o poluente papel-carbono intercalado.

A SANTA LUZIA nasce com três princípios básicos: **parceria** com seus clientes, **qualidade** compatível com as exigências do mercado gráfico e **evolução tecnológica** constante. Uma completa equipe de Assessoria Técnica pré e pós venda está à sua disposição.

O SDS - Sistema de Distribuição SINCARBON SL garante atendimento rápido e econômico.




Consulte o seu tradicional fornecedor de papéis ou diretamente a SANTA LUZIA - via Fax: (011) 228-8208 Diretoria Comercial.



**1º SINCARBON**  
Santa Luzia

# CHEGOU LASERWORK, O ÚNICO PAPEL ESPECIAL PARA IMPRESSORAS LASER E INK JET.



*Laserwork é o papel que está sendo lançado no Brasil e no exterior ao mesmo tempo. Com ele, você tira o máximo proveito das impressoras modernas: não ondula ao sair do equipamento e tem a melhor definição da imagem e meios-tons, graças a um maior contraste entre o papel e a tinta. Seu desempenho nas máquinas tem o padrão Report. Mas, além das inovações tecnológicas, Laserwork incorpora também avanços ambientais. É feito com celulose produzida a partir de florestas cultivadas de eucalipto , sem a utilização de cloro, num processo pioneiro neste país, conhecido como ECF (Elemental Chlorine Free). Além de ser produzido com a mínima utilização de recursos , é totalmente reciclável . Compare Laserwork com o que você tem usado ultimamente. Você vai entender que está na hora de mudar. Para Laserwork, é claro. Nada mais natural.*



Papel de Alta Alvura

**REPORT** Disc 0800-113203