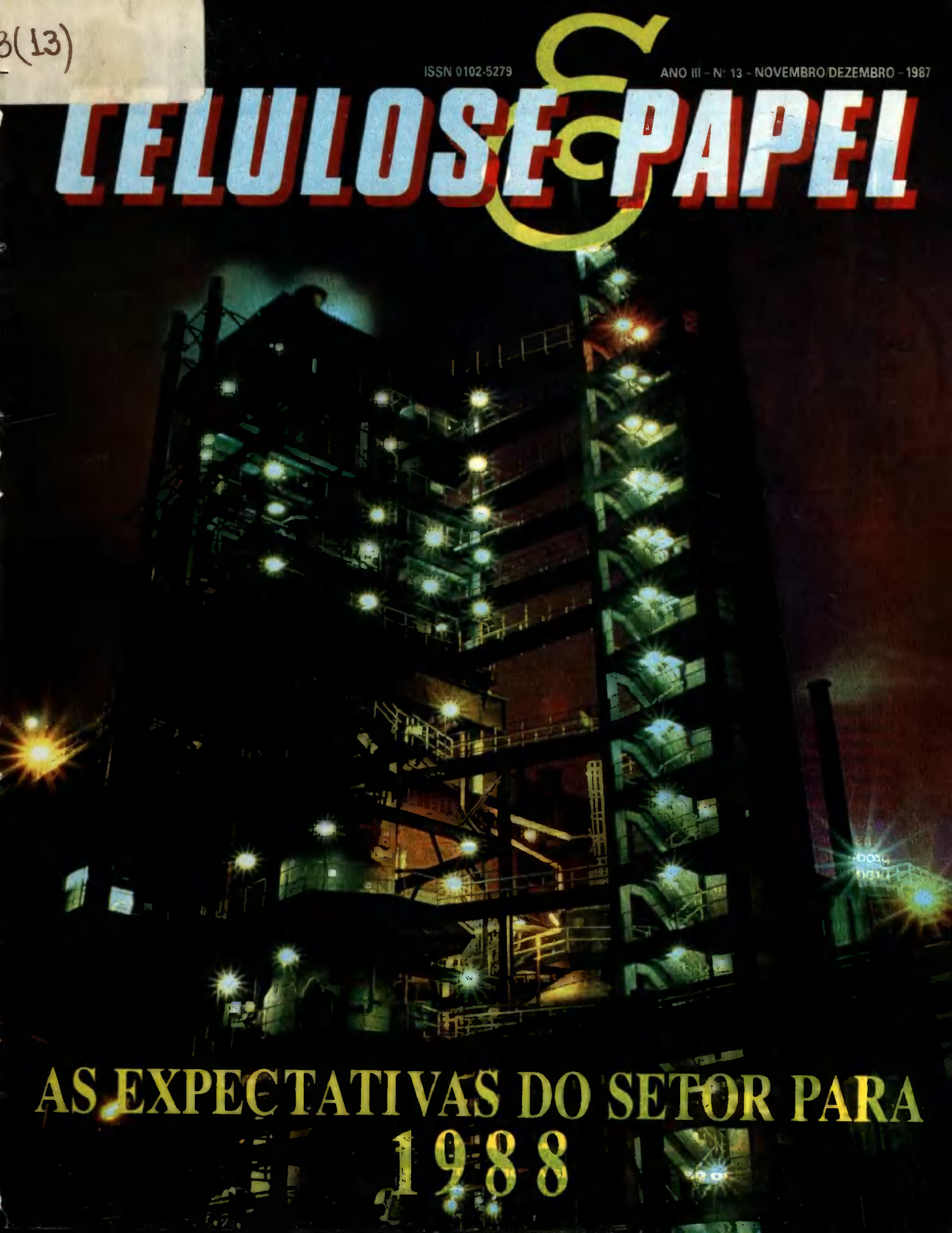


3(13)

ISSN 0102-5279

ANO III - Nº 13 - NOVEMBRO/DEZEMBRO - 1987

CELULOSE & PAPEL



AS EXPECTATIVAS DO SETOR PARA 1988

BLACK CLAWSON

Fabricante de máquinas e equipamentos para madeira, celulose, papel, coating e plástico, apresenta mais dois produtos mundialmente consagrados:

MODULANT 500®

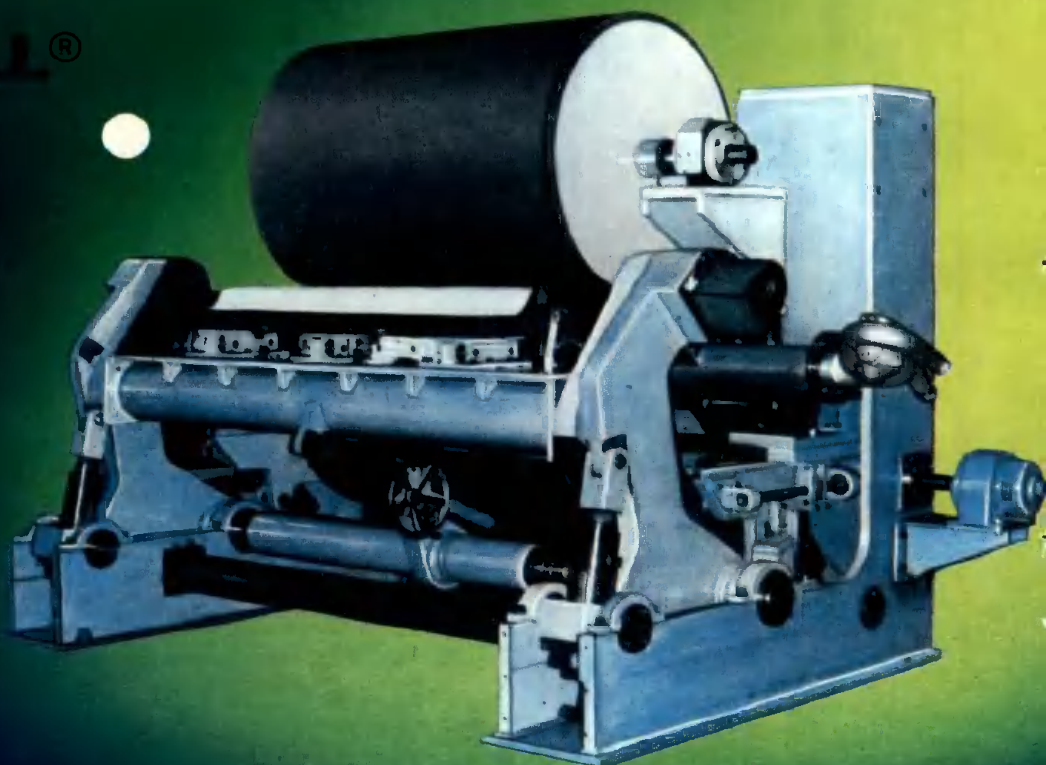
As rebobinadeiras da série MODULANT 500 incorporam os mais recentes avanços tecnológicos mundiais, para formação de bobinas perfeitas e uniformemente tensionadas.

A construção é robusta e durável e a concepção modular permite todas as adaptações às exigências da sua indústria, sendo facilmente operada por apenas uma pessoa.



VARIDWELL®

É uma linha de equipamentos para "coating" com tempo de retenção variável, podendo ser regulada mesmo em marcha, o que evita paradas de máquina para regulagens e conseqüentes perdas de produção. Além disto produz excelente acabamento de superfície e pode ser utilizada com diversos sistemas de aplicação.



Isto é

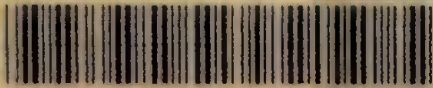
BLACK CLAWSON DO BRASIL

Divisão da The Black Clawson Company

Escritórios e Vendas: Av. Rio Branco, 156 - conj. 2212/3 - Tel.: (021) 240-7621

Telex (021) 36487 PJCLBR - CEP 20040 - Rio de Janeiro - RJ

A revista Celulose & Papel é órgão oficial da ANFPC — Associação Nacional dos Fabricantes de Papel e Celulose — Rua Afonso de Freitas, 499 — CEP 04006 — São Paulo — SP — Fone: 885 1245



PUBLIC.: P-001793

CELULOSE & PAPEL 3(13) NOV./DEZ. 1987

Benjamin Solitrenick
Bóris Tabacof
Jamil Aun
Lenomir Trombini
Marcello L. Pilar
Osmar Zogbi
Ronaldo A. Guedes Pereira
Ruy Haidar
Conselho Consultivo
GT 2 Divulgação
Coordenação Geral
Sandra Pegorelli



NÃO CONTAMINE
USE PAPEL

Celulose & Papel é produzida e editada bimestralmente pela Unipress Editorial. ISSN 0102-5279



UNIPRESS EDITORIAL

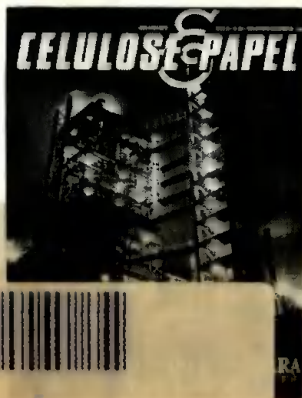
Diretores
Alaôr José Gomes
Múcio Borges da Fonseca
Reginaldo Finotti

Editor
Antônio Albino Pinheiro
Marinho

Redação
Denilson Vasconcelos
e Heliana Álvares

Colaboradores: Amaro Augusto Dornelles (Texto); Israel Teixeira e Jaécio Santana (Fotos); Douglas Cattai (Diagramação e produção gráfica); Orlando Colacioppo (Past-up); Beatriz Burger e Orsola Tritta (Revisão).

Redação, Administração e Publicidade: Av. Paulista, 2006 — 11º andar — Conjs. 1.103 e 1.109 — Fones (011) 251-0366 e 285-6233 — Telex 1132183 CEP 01310 — São Paulo — SP. Composição: Iphis Gráfica e Editora S.A. Fotolitos: Força Fotolito. Impressão: Grupo de Comunicação Três Ltda.



AS EXPECTATIVAS DO SETOR PARA 1988

20

Nesta edição, empresários de diversos segmentos do setor celulósico-papeleiro falam do que esperam para o próximo ano.

Capa: digestor contínuo com capacidade para 650 t/dia de polpa ainda não branqueada. (Foto cedida pela Champion Papel e Celulose Ltda.)

O PAPEL DAS TRADINGS NAS EXPORTAÇÕES DO SETOR

8

As exportações brasileiras de papel e celulose alcançaram, em 1986, Us\$ 677,5 milhões — ou seja — 3,03% do total das exportações nacionais. O papel das tradings do setor nesse desempenho e a filosofia que rege o trabalho dessas empresas é objeto de reportagem nesta edição de *Celulose & Papel*.

PIRAHY: PAPÉIS ESPECIAIS POR VOCAÇÃO E ESTRATÉGIA

12

A Cia. Industrial de Papel Pirahy é uma das principais produtoras brasileiras de papéis especiais. Seu perfil é descrito em matéria nesta edição.

NO GRANDE ALMOÇO ANUAL, A CONFRATERNIZAÇÃO

14

Com a presença de grande número de autoridades, empresários, executivos e técnicos do setor, realizou-se no dia 7 de dezembro, o almoço de confraternização do setor de celulose e papel.

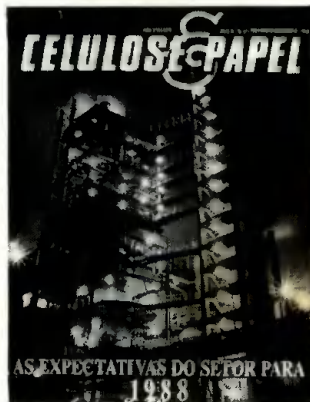
EQUIPAMENTOS DE SEGURANÇA: UM SEGMENTO EM PLENA EXPANSÃO

28

As empresas produtoras de equipamentos de segurança vêm apresentando, no Brasil, uma expansão cada vez maior. É o resultado, segundo empresários, da conscientização crescente dos acidentes de trabalho.

E MAIS:

DOCUMENTAÇÃO	32	SUMMARY	4
GENTE - Abrahão Zarzur	38	EDITORIAL	7
NOTICIÁRIO	43	ENERGIA	24



Cover: continuous digester with capacity for 650 tons. per day of unbleached pulp. (Foto: Champion Papel e Celulose Ltda.).

WHAT TO EXPECT IN 1988

In absence of an economic policy on the part of the Brazilian government that could truly be called clear-cut, it is difficult for pulp and paper industry executives — and indeed also for industry as a whole — to draw up effective plans for medium and long range investments. This notwithstanding, there are hopes that some growth probably a modest 4% for paper and 1% for pulp is expected to be achieved in production levels next year, when compared with those of 1987.

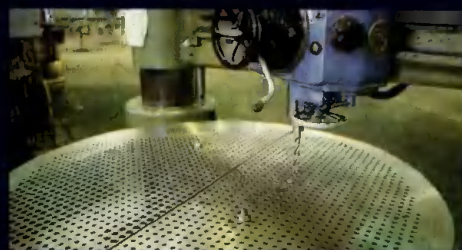
THE ROLE OF TRADING COMPANIES

The total Brazilian exports in 1986 reached US\$ 24,4 billion. The pulp and paper sector exported US\$ 678 million, or 3,03% of the country's total. The trading companies set up by pulp and paper producers had an important role to play and they are poised to carry international trade still on.

SAFETY EQUIPMENT MAKES GROUND

Brazilian statistics concerning accidents that involve workers still give cause to worry. But there is now a new awareness of the need to prevent accidental injuries and deaths in factories. This in turn led to more business for manufacturers of safety equipment.

A GASA É SUA



Fique à vontade.

Solicite orçamentos, converse com nossos engenheiros sobre seus projetos de expansão industrial, reformas, novas plantas.

A GASA coloca a sua Divisão de Equipamentos Industriais para atender sua Empresa no que for preciso.

É só nos consultar.

DIVISÃO DE EQUIPAMENTOS

- Vasos de pressão
- Trocadores de calor tipo casco e tubo
- Tanques de armazenamento
- Tubos estruturais soldados
- Estruturas metálicas
- Serviços de caldeiraria em geral
- Equipamentos especiais sob desenho
- Projetos "Turn key"

GASA
GURJEL ARAUJO INDÚSTRIA E COMÉRCIO S.A.

Rua Maria Curupaiti, 441 - 5º - Tel. (011) 950-5300

Telex (11) 38464 - CEP 02452 - São Paulo - SP

Escritório - Rio de Janeiro - RJ - Tel. (021) 262-5728

Fábrica - Resende - RJ - Tel. (0243) 54-2755

SUZANO. PIONEIRISMO DE UMA EMPRESA LÍDER.

Há mais de três décadas a Cia. Suzano vem se destacando como uma empresa pioneira na fabricação de papel.

Foi a primeira a produzir, em escala industrial, a celulose de eucalipto para fabricação de papel e foi também a primeira no mundo a fabricar papel 100% celulose de eucalipto.

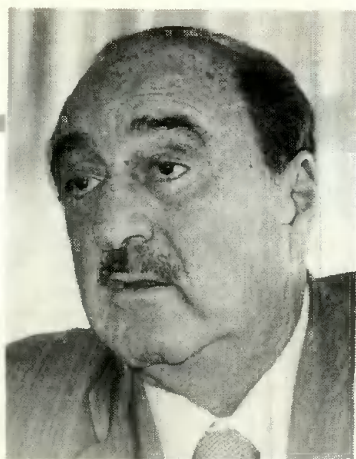
Atualmente, a Suzano vem pesquisando novos processos de produção de celulose e técnicas avançadas de fabricação de papel e desenvolvendo a biotecnologia aplicada à atividade agroflorestal.

Por esse pioneirismo tecnológico, a Suzano é hoje uma empresa líder, que vem transformando toda a indústria nacional do setor.



Cia. Suzano de Papel e Celulose

Empresa Nacional de Capital Aberto



H. Horácio Cherkassky*

E D I T O R I A L

CONSTITUIÇÃO E CARGA TRIBUTÁRIA

O projeto constitucional elaborado pelo deputado Bernardo Cabral e aprovado pela Comissão de Sistematização da Assembléia Constituinte prevê, na Seção VI, artigo 175 e seguintes, uma distribuição de recursos, aos Estados e Municípios, maior que a prevista pela Constituição ainda vigente. A ser mantida, pelo plenário, a atual redação, perderá a União ponderável parte dos recursos de que dispõe hoje.

Segundo o projeto, 46% da arrecadação do Imposto de Renda e do Imposto sobre Produtos Industrializados (IPI) serão destinados ao Fundo de Participação dos Estados e ao Fundo de Participação dos Municípios (art. 277, item I). Além disto, 10% do IPI irão para os cofres dos Estados, a guisa de compensação pela não-cobrança do ICM nas exportações de manufaturados. Outros 2% da arrecadação desses impostos serão destinados à região Nordeste, para ser aplicados pelos respectivos governos (letra C do art. 277).

Estará, pois, a União, perdendo recursos em favor dos Estados e dos Municípios que, assim, passam a ocupar uma posição relativa que jamais ocuparam em toda a história nacional. Pouca gente atentou para o fato de que essa redistribuição prevista no projeto da nova Carta Magna significa uma verdadeira revolução: ao deslocamento dos recursos, segue-se — *et pour cause* — o do próprio poder. Um deslocamento que só será perceptível a médio e curto prazos, quando o aumento do poder dos governos estaduais e municipais se tornará evidente.

A União — é de supor-se — não desejará perder seus atuais recursos,

por sinal imensos. Tenderá, portanto, a aumentar seus tributos, a fim de não perder a posição relativa. E este aumento — sem dúvida excessivo — não será tolerado pela sociedade. O Governo Central já deve ter-se dado conta da situação, tanto que a Receita Federal, sintomaticamente, publicou documento contendo algumas verdades e umas tantas inexactidões. Entre estas, salienta a perda de diversos impostos, como o ITR, o Imposto sobre Comunicações, os impostos únicos sobre energia elétrica, minerais e combustíveis líquidos e gasosos.

A arrecadação do ITR já é, hoje, entregue aos Municípios; 90% do Imposto Único sobre Minerais são entregues aos Estados. A maior parte dos impostos sobre energia elétrica e sobre combustíveis líquidos e gasosos, também já é distribuída aos Estados. Os impostos sobre transportes e comunicações são de baixa rentabilidade e, pelo novo texto constitucional, nem sequer poderão incidir sobre transporte urbano de passageiros nas áreas metropolitana e micro-regiões.

Há que se levar em conta, ainda, outro aspecto fundamental: a Constituição é um todo. Ora, se o capítulo que trata do sistema tributário redistribui a receita e outros capítulos, por sua vez, aumentam os encargos da União, estamos diante de uma dramática impossibilidade, cuja solução — impensável, por sinal — seria um violento e intolerável aumento da carga tributária federal.

O dilema dos constituintes, agora, é acatar ou não aquela resolução. E, se sua decisão for positiva, faz-se necessário que a revolução seja feita por inteiro, que nada a inviabilize, para que não se inviabilize o País.

Por sua vez o orçamento da Previdência Social não será afetado pelo capítulo do Sistema Tributário, uma vez que a Previdência terá fontes de receita próprias.

A abolição dos impostos únicos é altamente desejável sob o ponto de vista econômico. Hoje, estes impostos têm efeitos econômicos exatamente opostos àqueles que inspiraram sua criação.

A União cobra, agora, o Finsocial, imposto que representa um retrocesso de 25 anos na racionalidade do Sistema Tributário. É um imposto em cascata, cumulativo, criado para tapar buraco de caixa da União e que, no entanto, já é o terceiro imposto federal em arrecadação. Precisa ser abolido.

Em sua última entrevista coletiva à imprensa, o Presidente Sarney declarou que havia necessidade de aumentar os impostos, visto que a atual carga tributária no Brasil era uma das menores da história do País, representando cerca de 10% do PIB, enquanto já chegara a 17% em outros tempos. Esta colocação do Presidente foi analisada por muitos economistas e experts da matéria, e alguns deles, como o comentarista da "Folha de S. Paulo" Joelmir Betting e o tributarista Ives Gandra, afirmaram que a carga tributária incidente de forma direta e indireta é superior àquele índice.

Esta colocação do Presidente deve, a meu ver, ser devidamente esclarecida junto à opinião, sob risco de irmos a ter aumentos indevidos ou insuportáveis de tributos no futuro.

Por isso a sugestão de que a FIESP e a CNI façam um estudo detalhado e esclarecedor para definir a efetiva carga tributária que incide sobre as empresas.

* H. Horácio Cherkassky é presidente da ANFPC — Associação Nacional dos Fabricantes de Papel e Celulose.

MAIS EFICIÊNCIA NO MERCADO EXTERNO

O desempenho das *tradings* do setor vem disciplinando a comercialização dos seus produtos no exterior e também aumentando a eficiência logística da distribuição desses produtos no mercado internacional.

No momento em que os esforços nacionais se voltam mais uma vez para as exportações, o setor de celulose e papel demonstra através de sua prática, a importância da organização de *tradings companies*, como forma de disciplinar a comercialização no exterior e também de aumentar a eficiência logística na distribuição dos produtos no mercado externo — embora algumas empresas, como a Klabin, a Champion, a Manville e a Trombini, tenham optado pela manutenção de subsidiárias ou filiais em outros países. Tudo isso tem surtido bons resultados. Não é por acaso que, dos US\$ 24.3 bilhões exportados pelo País no último ano, 3,03% — ou seja, US\$ 677,5 milhões — vieram das exportações brasileiras de celulose e papel, conforme dados da ANFPC — Associação Nacional dos Fabricantes de Papel e Celulose.

Raul Calfat, diretor-presidente das Indústrias de Papel Simão S.A., observa que, a partir de meados da década de 70, foram criadas as primeiras *tradings* do setor, como a KSR (ligada ao Grupo Simão) a SPP-Nemo (Grupo Suzano) e, posteriormente, a Rilisa, do Grupo Ripasa. De acordo com ele, tais empresas passaram não apenas a coordenar as atividades de venda, de *marketing* e de operações diversas das respectivas controladoras, como também começaram a ter importante atuação na exportação de papéis fabricados por outros produtores.

Com uma rede de agentes ramificada pelos continentes e com canais de distribuição especialmente treinados — segundo explica Calfat — a penetração do papel brasileiro passou por um processo de rápida consolidação. Para Calfat, isso se deve, basicamente, ao vínculo direto estabelecido entre produtores brasileiros e os clientes no exterior, eliminando os canais intermediários dessas operações.

Redução de custos

“Podem-se considerar também que as adaptações tecnológicas puderam ser

Também

exportam-se produtos
de terceiros

processadas nos produtos (papel e celulose) em função desse contato direto” — sustenta ele, ao ressaltar que o papel brasileiro passou a apresentar as especificações requeridas internacionalmente, no que diz respeito à estabilidade dimensional, uniformidade de perfil, teor de umidade e grau de alvura, entre outros aspectos.

Segundo o presidente do Grupo Simão, com o aumento das exportações brasileiras, influenciadas por essa nova sistemática de comercialização, foi possível estabelecer-se um sistema de coordenação entre as empresas — em termos logísticos —, abrangendo a utilização conjunta de armazéns de primeira linha no porto de Santos e, principalmente, embarcando e negociando fretes conjuntamente. “É o resultado dessa racionalização — conclui ele — só poderia ser as significativas reduções de custos experimentadas.”

Carlos Carneiro Jardim, diretor do Grupo Ripasa, informa que a Rilisa — a *trading* do conglomerado — foi formada em 1979, mas só começou a atuar efetivamente no mercado três anos mais tarde, em 1982. “Inicialmente, ela era *trading* e *holding*, funcionando mais como um departamento de exportações do grupo” — recorda ele, ao acrescentar que só a partir de 82 é que a Rilisa se “profissionalizou”, começando a assumir o papel

de *trading*, ou seja, comprando produtos do conglomerado e também de outras empresas do setor.

Importância das *tradings*

Jardim recorda que, no início, as dificuldades para entrar no mercado foram muitas: “Já em 1979 apresentávamos aos importadores um produto novo — o papel de imprimir e escrever e cartões feitos com celulose de fibra curta —, até então praticamente desconhecidos”. Tradicionalmente, segundo ele, os grandes fornecedores mundiais de papel (escandinavos e canadenses) apresentavam produtos feitos com fibra longa, a partir de árvores cultivadas em clima mais frio.

“O consumo mundial então era basicamente de fibra longa” — informou ele, referindo-se ao verdadeiro tabu enfrentado para a colocação do novo produto. “Afinal — argumenta — por que comprar um produto menos resistente, de um país sem maior tradição no setor, quando os escandinavos e os canadenses eram habituais fornecedores?” É justamente aí que Jardim aponta a importância do trabalho das *tradings* do setor — a SPP-Nemo, KSR e Rilisa.

Hoje a Rilisa exporta para 60 países distribuídos pelos cinco continentes, tendo na América Latina o maior mercado, apesar de a opção mercadológica da empresa ser a de um relativo equilíbrio intercontinental, como explica o diretor da Ripasa. De acordo com ele, em 1987 a empresa deverá exportar US\$ 57 milhões em papel, cartolina, cartão e celulose, entre produtos do próprio grupo e de terceiros. Em 1984 e 1985, a Rilisa foi a segunda maior exportadora de papel de imprimir e escrever, enquanto que, no ano passado, a empresa foi a maior exportadora de cartões duplex do Brasil.

A melhor ferramenta

Carlos Jardim resalta que a Rilisa vem, desde algum tempo, dedicando-



No exterior, novas portas são abertas para nossos produtos.

se de forma inovadora à pesquisa de dados e análise do mercado internacional: "Nossa preocupação sempre esteve voltada para a identificação das tendências e oscilações de mercado, bem como para programarmos a médio e longo prazos". E, para assegurar que sua atuação ocorra de forma a garantir o melhor aproveitamento das oportunidades que se criam com as oscilações de mercado, a Rilisa mantém um intercâmbio de informações com vários organismos internacionais.

Segundo Jardim, a Rilisa Trading S.A. acredita que a informação seja a ferramenta mais moderna para uma empresa comercial, pois propicia a colocação de seus produtos nos momentos mais favoráveis, bem como a elaboração de planejamentos de curto, médio e longo prazos, coerente com os prognósticos. "O objetivo principal dos executivos da Rilisa é uma boa

prestação de serviços mercadológicos e econométricos" — define ele, ao lembrar que a preocupação da empresa não se limita apenas a comprar e vender com lucros. "A meta — explica ele — é fazer com que seus fornecedores tenham a maior margem possível de vantagens em termos de preços."

A fim de assegurar o trânsito de informações entre os interessados, a *trading* da Ripasa edita boletins periódicos de prognósticos sobre tendências mundiais do setor, material que é muito solicitado por clientes dos diversos países onde a empresa opera. "Com isto — afirma Jardim —, provamos a importância das pesquisas no competitivo mercado internacional. Antecipar-se às tendências do mercado, permite ter uma atuação racional, maximizando resultados. É justamente aí que reside a importância das pesquisas e dos prognósticos realizados."

Construindo credibilidade

Já a SPP-Nemo S.A. Comercial Exportadora foi criada em 1972 como Nemo S.A., uma *trading* surgida para dinamizar os esforços de exportação da Companhia Suzano de Papel e Celulose. "Já na época trabalhávamos com produtos de terceiros, não só com papel e celulose, mas também com suco de laranja, pimenta, calçados e aço" — informa David Feffer, diretor da SPP-Nemo, ao explicar que, com o passar do tempo, foi havendo uma concentração na área de celulose e papel.

David C. Adams, gerente de exportação da SPP-Nemo desde que a empresa começou, recorda que uma das grandes dificuldades encontradas inicialmente foi a falta de credibilidade do Brasil no exterior. "Mas essa falta de tradição no mercado foi superada graças a a qualidade dos serviços que



Calfat: processo consolidado.

passaram a ser prestados e também pela qualidade dos produtos oferecidos" — aduz. A partir daí, a credibilidade foi sendo construída.

David Feffer recorda que, no começo, a empresa se propôs a vender de tudo, "mas chegamos à conclusão de que, para prestar um bom serviço, quer ao comprador, quer ao fornecedor, era necessário oferecer algo mais. Resolvemos então concentrar nossas atividades naquilo que mais conhecíamos, que é justamente a celulose e o papel". De acordo com ele, a filosofia da empresa é aproximar-se ao máximo dos consumidores finais, para saber em que eles vão usar os produtos e também o porquê.

Expandir fronteiras

"Nossos representantes vão até o consumidor, esteja ele onde estiver — na China, no Japão ou na Europa — para auscultar os clientes, saber do que eles necessitam e, dessa forma, orientar nossos fornecedores com os dados mais exatos" — informa Feffer. Ele acrescenta que, antes de iniciar um trabalho de colocação de produtos, os executivos da empresa tratam de conhecer as características próprias de cada mercado, desenvolvendo, a partir daí, uma estratégia de distribuição para aquele mercado específico. E a consequência desse trabalho, segundo ele, "é que nossos produtos, em termos de qualidade, nível de preço, de serviços e de assistência técnica posicionam-se em pé de igualdade

O

rientando
o fornecedor com dados
precisos

com os próprios concorrentes locais".

Segundo Feffer, a SPP-Nemo S.A. está continuamente preocupada em expandir fronteiras mercadológicas. E uma prova disso seria o fato da empresa colocar papel para imprimir e escrever em países como Canadá, Estados Unidos e Japão — justamente três dos maiores produtores mundiais de celulose e papel. "Em tudo o que fazemos, buscamos a excelência. Na logística da operação, o fator qualidade é vital para nós" — diz ele, ao explicar que, na medida em que os executivos da empresa vão resolvendo os problemas de comercialização, embalagem, transporte etc., o trabalho da *trading* vai chegando a um nível de maior detalhamento, desenvolvendo mais a sintonia entre as diversas áreas envolvidas, podendo oferecer, assim, serviço cada vez melhor ao cliente.

Entretanto para que a empresa viesse a ocupar o lugar que lhe cabe, hoje, junto às demais empresas do setor, segundo faz questão de lembrar seu gerente administrativo e de operações de exportação, Roberto Uchôa Alves de Lima, houve a associação com a SPP — Sociedade Paulista de Papéis, em 1982 tornando a atual SPP-Nemo S.A. não só uma grande *trading*, como também "a maior rede de distribuição nacional de papéis, com 22 pontos de venda espalhados pelo Brasil". David Feffer observa que, com essa estrutura, no último ano foram exportadas 80 mil toneladas de papel, no valor aproximado de US\$




Jardim: informação é ferramenta.

50 milhões, distribuídos pelos cinco continentes. Valores equivalentes foram negociados no mercado interno, como revenda.

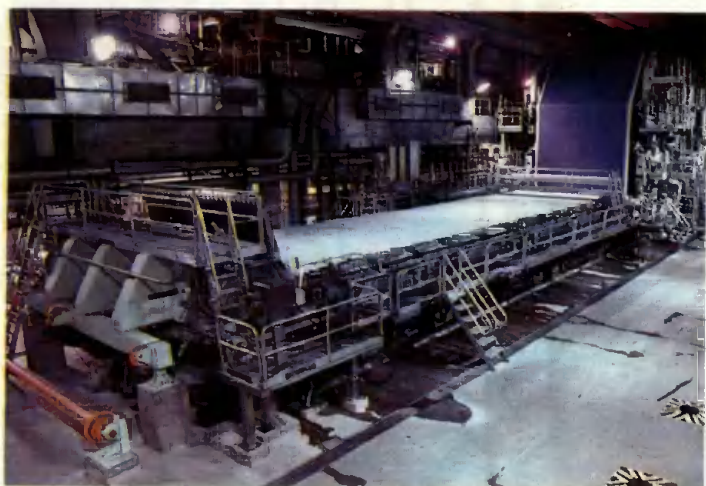
Importância da exportação

O setor papelheiro como um todo — informa Feffer — há cerca de 10 anos não inicia nenhum projeto de celulose. "A Suzano, porém, tem um plano, previsto para início de 90, com a Cia. Vale do Rio Doce" — antecipa. "Pretendemos montar uma fábrica de celulose e de eucalipto no sul da Bahia, com capacidade para produzir mil toneladas/dia. O investimento está orçado em US\$ 500 milhões". Ele assegura que as perspectivas de desenvolvimento do mercado interno são "maravilhosas". E informa que o consumo *per capita* de papel no País é de menos de 30 quilos anuais, enquanto que, em países desenvolvidos, como Estados Unidos, Japão e outros da Europa, de maneira geral, esse consumo atinge entre 200 e 300 quilos/ano.

¶ A Suzano — garante Feffer — está preocupada não só em manter esse mercado interno abastecido, como também se dedicar às exportações, de forma constante e regular, oferecendo produtos de qualidade mundial, aceitos em qualquer país." De acordo com ele, a exportação não é importante apenas pelo aumento de divisas que propicia, mas também pelo acúmulo de informações sobre produtos, tecnologia e tendências de mercado que vão aparecendo naturalmente. 

BELOIT-RAUMA

Máquinas de padrão internacional produzidas no Brasil.



A unidade industrial da **BELOIT-RAUMA** de Campinas - SP, é considerada como uma das mais modernas do grupo **BELOIT** no mundo.

Ela foi projetada para produzir toda a linha de produtos de máquinas e equipamentos para papel e celulose, desde o pátio de madeira até a linha de acabamento.

Estas máquinas e equipamentos foram fabricados na fábrica da **BELOIT-RAUMA** no Brasil, mantendo o mesmo nível de padrão internacional de qualidade e rendimento.

As fotos ilustram os equipamentos já fornecidos para o mercado nacional e internacional.

- Máquina de Papel da Champion - Mogi Guaçu, Brasil.
- Tipo de Descascador de Madeiras em operação - Suzano, Ripasa, Papeteries Matussiere et Forest (França).
- Tipo de filtro Lavador Pressurizado, brevemente em funcionamento na Papel Misionero - Argentina.

BELOIT-RAUMA

Beloit-Rauma Industrial Ltda.
Rod. Campinas - M. Mor SP 101 - Km 3,8 - V. Lunardi
Tel.: 41-8655 - CEP 13100 - Campinas SP - CP. 1858
TLX (019) 1316 BELT.

SETOR REÚNE-SE NO SEU ALMOÇO ANUAL



À mesa, Osmar Zogbi, Almino Afonso e Horácio Cherkassky.

Dois governadores,
várias outras autoridades e mais de 300
representantes do setor estiveram presentes.
O presidente da ANFPC, Horácio Cherkassky,
fez um balanço das atividades do setor e uma
advertência ético-política apontando
problemas nacionais de natureza
política e econômica.

Mais de 300 empresários, executivos e técnicos do setor celulósico-papeleiro reuniram-se, dia 8 de dezembro último, no Buffet La Residence, em São Paulo, no almoço anual de confraternização promovido pelas Associações Nacional e Paulista dos Fabricantes de Papel e Celulose e pelo Sindicato da Indústria de Papel, Celulose e Pasta de Madeira para Papel no Estado de São Paulo, ao qual compareceram várias autoridades. Entre estas, Almino Afonso, governador em exercício de São Paulo; Marcelo Miranda, governador do Mato Grosso do Sul; Ronald Castello Branco, secretário geral do Ministério da Indústria e do Comércio; Airton Soares, assessor parlamentar do ministro da Fazenda; João Paiva, secretário da Indústria e Comércio de Goiás; Waldir Guerra, secretário da Indústria e Comércio do Mato Grosso do Sul; Pedro Calmon, secretário do Fomento de Goiás; Fernando Mauro, secretário de Higiene e Saúde do município de São Paulo; Cunha Bueno e Michel Temer, deputados federais; Sílvio Martini, Eduardo Bittencourt e Sérgio Santos, deputados estaduais; André Franco Montoro Filho, vice-presidente do BNDES; Laércio Gonçalves, chefe da Representação Regional Sul do BNDES; Eduardo Cunha San Martin, diretor de Ação Regional, representando Rogê Ferreira, presidente da Cetesb; e Paulo Roberto Mayworm, representante da Sunab.

Em seu discurso de saudação aos presentes, o presidente da ANFPC, Horácio Cherkassky, falando também em nome das demais entidades promotoras do evento, fez um balanço das atividades do setor no ano que se encerra e externou sua preocupação com a atual situação econômica do País, assim como com os rumos tomados pelo Congresso Constituinte na feitura da futura Carta Magna.

Cherkassky ressaltou que, apesar das estimativas apontarem para um crescimento do PIB de apenas 4% e, da indústria em geral, de 3,5%, o setor celulósico-papeleiro, "através da atuação nos mercados interno e externo, conseguiu registrar uma performance considerada saudável". A seguir, citou dados preliminares da ANFPC que prevêem um crescimento de 4% sobre o ano passado na produção de papel e de 1% na de celulose, além de exportações no valor de US\$ 730 milhões e um faturamento do setor da ordem de US\$ 3,3 bilhões.

Ameaças

Após citar os números do setor, Cherkassky fez uma "advertência de natureza ético-política", apontando problemas que preocupam e que, segundo ele, "ameaçam esse vasto patri-

mônio construído ao longo dos anos". E citou as incertezas de natureza econômica "que estão afetando o consumo e o investimento, corroendo os salários, desorganizando a produção e, por via de consequência, ameaçando as possibilidades de desenvolvimento econômico e social do País". Após referir-se ao "arcaísmo estatizante e paternalista ora em discussão na Constituinte", o presidente da ANFPC afirmou ser mais inquietante que tudo o mais, "a erosão crescente do sentido do bem comum, a carência do respeito pela cidadania que está se expressando no jogo sem grandeza dos interesses".

Ao referir-se aos trabalhos da Comissão de Sistematização da Constituinte, Cherkassky disse discordar de vários posicionamentos dessa comissão, "que não atendem aos maiores interesses do País e que estão gerando incertezas e inquietude junto aos trabalhadores e empresários".

Mais adiante, o presidente da ANFPC afirmou esperar que "a consciência da consagração do sistema democrático como forma de governo também incorpore, nas decisões dos senhores constituintes, o discurso da privatização que até agora não conseguiu deixar o plano da teoria. Não nos é lícito — disse — erigir pela via de uma Constituição moderna, os alicerces do futuro, se não pudermos deter a ampliação da ação estatal".

Cherkassky expressou, ainda, sua preocupação com as notícias de que o Governo pretende extinguir os incentivos fiscais ao reflorestamento. "Uma das principais vantagens comparativas de nossa indústria — disse —, baseia-se na alta produtividade e nos custos competitivos da madeira produzida no País. A base florestal é, portanto, uma condição **sine qua non** para o desenvolvimento do setor."

Finalizando, Cherkassky citou a previsão da ANFPC de que o setor, em 1988, deverá operar no limite máximo de sua capacidade instalada, com a produção de papel devendo crescer 4% e a de celulose 1% em relação a este ano. "Esta previsão — disse —, por si só, serve de alerta para todas as empresas, e aponta para a necessidade de acelerarmos a implantação dos novos projetos. Esperamos, portanto — finalizou —, que as condições de nossa economia e a ação governamental sejam mais favoráveis em 1988 e nos permitam fazer o nosso trabalho."

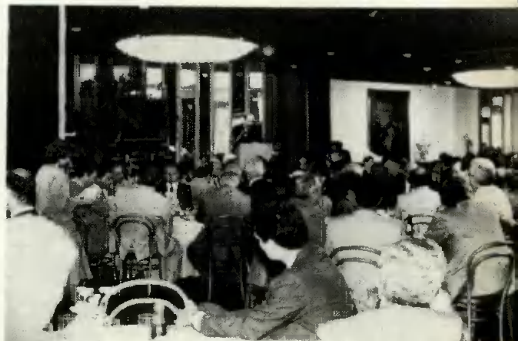
A seguir, usaram da palavra o empresário Jamil Nicolau Aun, presidente do Sindicato da Indústria de Papel, Celulose e Pasta para Papel e do Sepaco - Serviço Social da Indústria do Papel, Papelão e Cortiça do Estado de São Paulo, que fez um balanço desta



Marcelo Miranda conversa com Montoro Filho.



Como já é tradição, o almoço anual...



... de confraternização reuniu centenas de pessoas ligadas ao setor.

entidade, e anunciou a distribuição de um folder sobre o Hospital Sepaco; o governador Marcelo Miranda, que falou das potencialidades do Mato Grosso do Sul no setor florestal e, conseqüentemente, das vantagens para a instalação de indústrias de celulose e papel naquele Estado; e, por fim, Almino Afonso, vice-governador paulista em exercício de governança, que fez a defesa da Constituinte, exaltando as vantagens do regime democrático.





PIRAHY

PAPÉIS ESPECIAIS COMO VOCAÇÃO E ESTRATÉGIA

*Fundada há 62 anos, a S. A. Cia. Industrial Pirahy começou suas atividades fabricando tijolos. Em 1927, com uma máquina trazida da Alemanha, passou a produzir papel com celulose importada. Hoje, com um **mix** de produtos bastante variado, a empresa dedica-se, sobretudo, à fabricação de papéis especiais.*

A Cia. Industrial de Papel Pirahy é uma empresa dedicada à fabricação de papéis especiais localizada em Santanésia, Município de Pirai (RJ), a 120 km do Rio de Janeiro. A fábrica está situada em meio a uma comunidade que dispõe de estabelecimentos comerciais, agências postal e bancária, escolas, igrejas e hospital.

A localização geográfica da Pirahy é muito favorável para o porte e vocação de empresa especializada. A proximidade de um dos muitos reservatórios ao longo do rio Pirai — um afluente do rio Paraíba do Sul e das usinas hidrelétricas de Fontes e Nilo Peçanha garante o suprimento de água e energia elétrica. A posição a meio caminho no eixo industrial Rio de Janeiro-Volta Redonda favorece ainda a disponibilidade de insumos energéticos, como o gás natural, meios de transporte e mão-de-obra.

A partir de 1984, a Pirahy passou a fazer parte da Cia. Souza Cruz Indústria e Comércio, empresa que representa no Brasil o Grupo britânico B.A.T. industries p.l.c. e possui interesses em áreas diversificadas, como papel e celulose, fumo e cigarros, alimentos, filmes plásticos, biotecnologia e serviços.

*Em 1927, começa
a produção de papel.*

Há 62 anos, em 26 de outubro de 1925, a S.A. Companhia Industrial Pirahy foi fundada no Rio de Janeiro, tendo como sócios e fundadores principais Eurípedes Coelho de Magalhães, Sidney Herbert Lowell Parker e Pedro José Pereira Travassos. No mesmo local onde hoje se produz papel funcionava, naquela época, a Cerâmica Sant'Anna, produzindo telhas e tijolos a partir da argila abundante na região. Graças ao trabalho destes pioneiros, a cerâmica foi reorganizada e manteve sozinha a renda da compa-

EM 1934,
UMA FÁBRICA
DE CELULOSE FOI
MONTADA

nhia até junho de 1927, quando foi iniciada a produção de papel.

Fabricada pela Fullnewerk da Alemanha, com duas telas formadoras de 260 cm de largura, a primeira máquina de papel (MP-1) foi instalada em 1926. A produção foi iniciada com papéis de impressão, acetinados, jornal, apergaminhados e segundas-vias. A celulose necessária era totalmente importada.

Em 1934, a empresa foi vendida para a Fonseca e Pires Ltda. — que então representava a B.A.T. no Brasil — e em 1936 foi montada a Máquina de Papel nº 2, fornecida também pela Fullnewerk, para produção de papéis de baixa gramatura (12 a 100 g/m²), entre os quais o papel para cigarros. A produção destes papéis exigia fibras especiais e para isso foi montada uma fábrica de celulose, cuja matéria-prima era constituída por trapos de linho cuidadosamente selecionados. No início dos anos 40, os trapos foram substituídos pela palha de linho (*Linum usitatissimum L.*), plantada e beneficiada em São Borja, Rio Grande do Sul, e processada na fábrica de celulose.

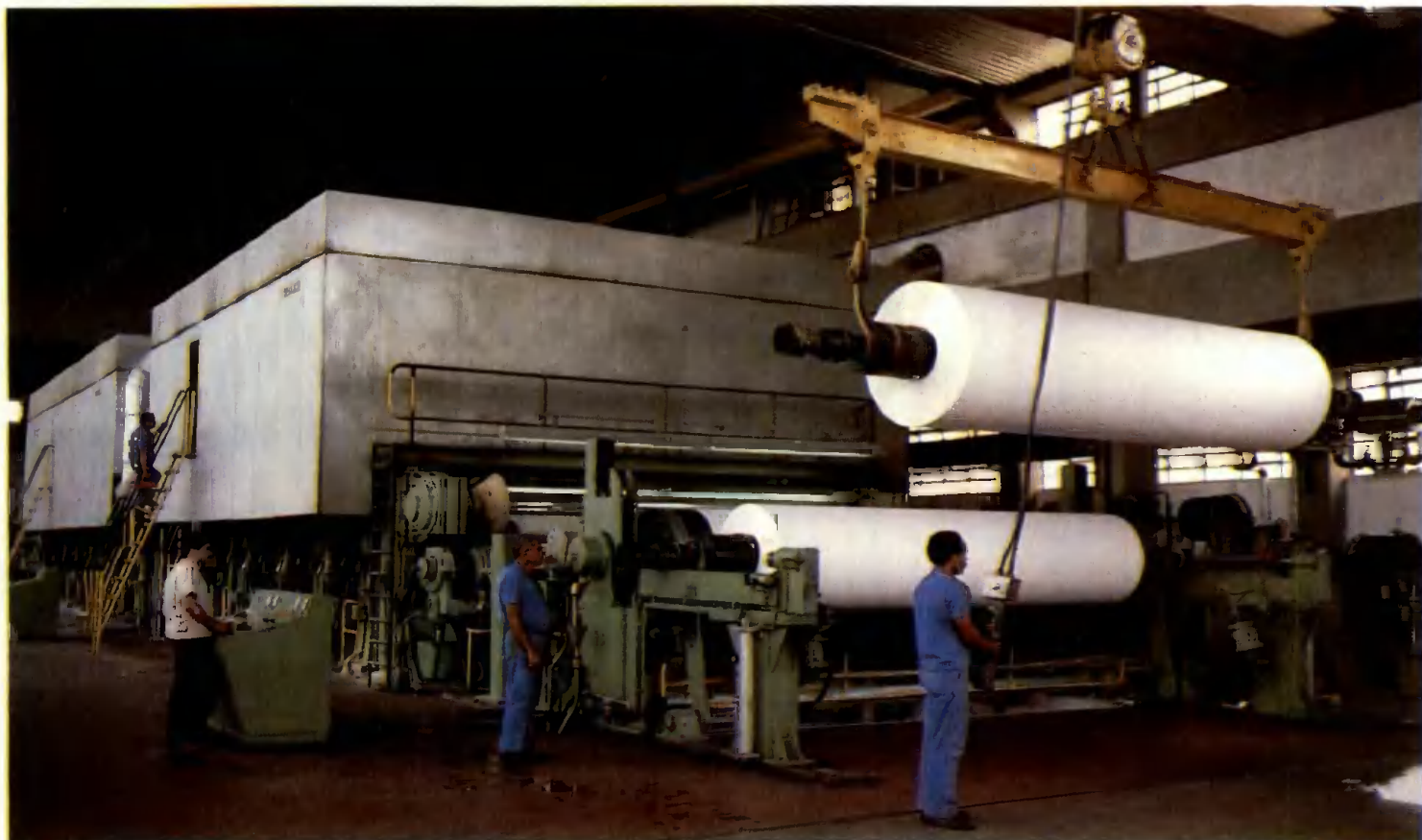
A Máquina de Papel nº 3, construí-

da pela Cavallari, entrou em operação em 1942, mesmo após uma das peças principais ter sido perdida com o torpedeamento do navio que a trazia dos Estados Unidos. Muito semelhante à MP-2, a MP-3 produzia papéis leves para cigarros, carbono, bíblia e correspondência aérea. Em 1950, entrou em funcionamento a MP-4, com características semelhantes às da MP-3, aumentando a capacidade de produção de papéis leves.

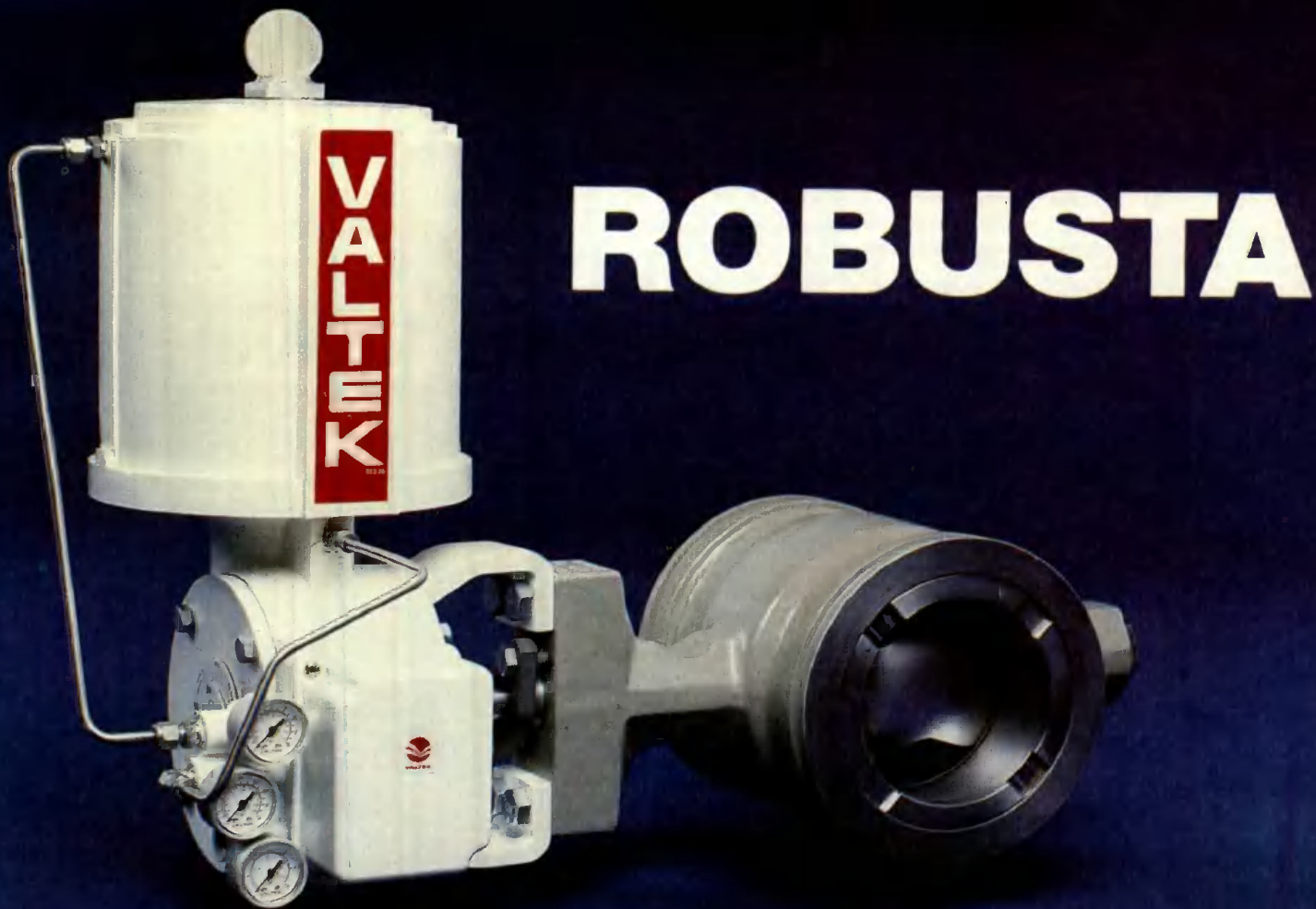
A inauguração da MP-5, em 1963, marcou uma nova orientação para linha de produtos da Pirahy. Fabricada

pela Escher Wyss, com 270 cm de largura útil e 200 metros por minuto, a MP-5 era bastante evoluída para a época. Com esta máquina, a empresa pôde aproveitar a crescente disponibilidade de celulose de mercado, inclusive eucalipto, para produzir papéis de imprimir e especiais. Em 1966, foi criado o Departamento Agrícola de Piracicaba, para fomentar a cultura de crotalária (*Crotalaria juncea L.*), planta anual semelhante ao cânhamo, que passou a ser usada no lugar do linho para produção de papéis de cigarros. O processo de diversificação teve prosseguimento com a montagem, em 1969, da Máquina de Revestimento nº 1, para produção de papéis couchê, auto-adesivos e especiais para selos.

Com a instalação da MP-6, em 1975, completada pela Máquina de Revestimento nº 2, em 1980, a linha de produtos foi ampliada, cobrindo uma variada gama de papéis de impressão, industriais e especiais. Os investimentos recentes têm sido dirigidos para a área de utilidades, como a nova caldeira de biomassa, o tratamento de efluentes e a modernização das máquinas de papel.



Modernas máquinas de papel como esta equipam a Pirahy.



ROBUSTA

ShearStream *Válvula Esfera Modulante*

Válvulas esfera modulantes devem ser robustas sem sacrificar o alto desempenho. Serviços pesados — massa de papel, lamas, vapor — são a causa de problemas de vedação e de alcance de faixa para válvulas esfera convencionais.

Agora, a robustez e o alto desempenho foram reunidos em uma única válvula esfera — a ShearStream.

- **Uma Esfera Segmentada** com um orifício em “V” permite obter um alcance de faixa de 300 para 1; oferece uma ação de corte em fluidos fibrosos.
- **Corpo Flangeado ou Tipo “Wafer”**. São disponíveis nos tamanhos de 2” a 12” polegadas.

- **O Corpo Robusto de Uma Só Peça** assegura um alto desempenho e vedação na sede independentemente de cargas de conjugado no flange e forças da tubulação — ao contrário de corpos de duas peças.
- **A Vedação Bidirecional Flex-loc^{MR}** atende às especificações ANSI Classe VI de fechamento “à prova de bolhas” com uma vedação macia e excede o fechamento Classe IV com uma vedação metálica.
- **O Potente Atuador de Cilindro** é compacto e apresenta segurança contra falhas; oferece uma alta força e precisão de posicionamento.

A robusta válvula esfera ShearStream está disponível nos tamanhos de 2” a 12” polegadas, classe de pressão até ANSI 600, em aço carbono e inoxidável.

Conheça os detalhes sobre a ShearStream de alto desempenho e sua construção robusta. Peça seu exemplar grátis do boletim “Válvulas de Controle ShearStream”.

 **VALTEK**
Primeira em Desempenho

Valtek Sulamericana, Rua Goiás 345, Diadema, São Paulo, Fábricas em E.U.A, Canadá, Inglaterra, Japão, Austrália, Cingapura, Nova Zelândia, Venezuela e mais 109 escritórios técnico-comerciais em todo o mundo.

Para maiores informações: Telefone (011) 745-1011, Telex (011) 44356 VLTK-BR.

ICE CARD RIPASA: DÁ ATÉ ÁGUA NA BOCA, MAS NÃO MOLHA NUNCA.



O melhor teste para o Ice Card Ripasa está nos supermercados: há dois anos alguns dos maiores produtores de alimentos congelados do Brasil usam o Ice Card que a Ripasa fabrica, e estão muitíssimos satisfeitos.

O Ice Card Ripasa, na versão Triplex, foi o 1º cartão para supercongelados fabricado no País e fez tanto sucesso que mais dois produtos da linha Ice Card foram desenvolvidos pela Ripasa: o Ice Card Cristal e o novo lançamento, exclusivo da Ripasa, o Ice Card Kot de fundo escuro.

Em todos você encontra as qualidades mais procuradas em embalagens de supercongelados: flexibilidade, fácil vincagem, ótima impressão e extraordinária resistência à umidade, além da economia.

É por isso que os Ice Cards Ripasa facilitam a vida do gráfico convertido, do fabricante de congelados e dão até água na boca do consumidor.

Como você vê, são razões de sobra para tanto sucesso.

Então, exija sempre os Ice Cards Ripasa em suas embalagens e dê mais

um grande motivo para o consumidor preferir seu produto.

RIPASA

Ripasa S.A. Celulose e Papel
Cia. Santista de Papel
Limeira S.A. Ind. de Papel e Cartolina
Rilisa Trading S.A.
Largo São Bento, 64, 3º a 7º andares
Cep 01029, Telex: (011) 31177.
Tel.: (011) 228 5544 - São Paulo.

Especialidade como vocação e estratégia

A estratégia de *marketing* da Pirahy tem sido, ao longo do tempo, semelhante a adotada por outras empresas dedicadas à produção de papéis especiais, tanto no Brasil quanto no exterior. Uma linha de produtos ou mesmo um só produto especial poderá exigir vários tipos de materiais fibrosos. Por outro lado, a produção destes papéis poderá exigir máquinas dedicadas e/ou processos adicionais, o que reduz a participação relativa ao custo da fibra no custo total, eliminando a vantagem competitiva da integração. Por esta razão, a Pirahy produz apenas pastas celulósicas especiais, principalmente a partir de fibras têxteis de crotalária e sisal (*Agave sisalana P.*) e mantém pesquisas sobre a utilização de outras fibras anuais. A capacidade da fábrica de celulose é suficientemente flexível para garantir o suprimento de toda a necessidade de fibras especiais. O excedente eventual é exportado ou vendido no mercado interno. As necessidades adicionais são completadas com celulose de mercado de várias procedências.

O *mix* de produtos é também diversificado, incluindo: papel *offset* (*Westerprint*), apergaminhado com marca

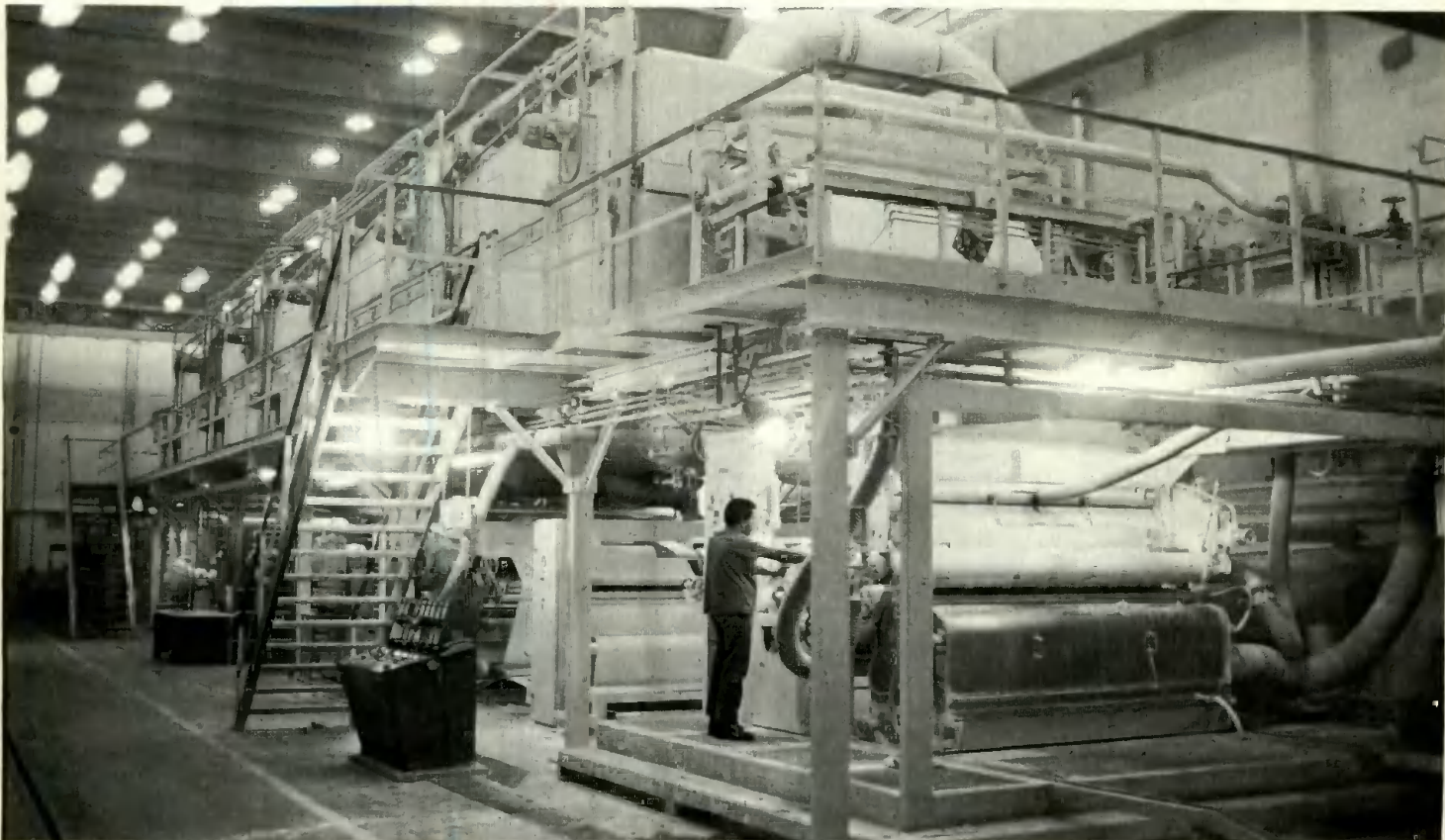
OS "CLUBES DE REVENDA" DANDO ÓTIMOS RESULTADOS

d'água (*Westerpost*) e cartões (*Westerledger*); papel *cuchê* (*Westerkote*), auto-adesivos (*Westerlabel*) e outros papéis especiais revestidos; papéis para a indústria de cigarros e outras indústrias diversas e outros papéis especiais. Das seis máquinas de papel, três são dedicadas somente a papéis especiais enquanto as outras três podem ser preenchidas com outros papéis ou bases. Esta flexibilidade permite que o *mix* de produtos seja dirigido, o melhor possível, para as oportunidades de mercado, sem grandes pressões para a produção.

Os produtos da Pirahy são distribuídos no mercado interno e externo.

Os produtos mais exportados são os papéis *offset* e *cuchê*, mas o volume vendido tem sido reduzido, principalmente nos últimos dois anos, em consequência do aumento da demanda interna destes papéis. No mercado interno, a maior parte dos papéis que não são vendidos diretamente a indústrias ou convertedores é distribuída através dos "Clubes de Revenda" da Pirahy. Estes clubes são formados por revendedores independentes de papel, que distribuem e representam a Pirahy nas principais regiões do País, mantendo estoques dos principais produtos comerciais, principalmente papéis de imprimir e escrever. Embora a participação de cada revenda nos clubes seja voluntária, o sistema tem-se mantido sem alterações ao longo dos anos, com excelente resultado.

A Pirahy, assim como toda a indústria de papel, tem olhado o futuro com a consciência de que os enormes recursos necessários para o desenvolvimento de florestas, produção de materiais fibrosos e proteção do meio ambiente são obstáculos gigantescos colocados à nossa frente. Os meios para promover o crescimento sustentado, abrir mercados e desenvolver novas e fascinantes aplicações para o papel estão, entretanto, ao nosso alcance.



Máquina de Revestimento n.º 2. Com ela a linha de produtos foi ampliada.

O QUE O SETOR ESPERA PARA 1988

A ausência de uma bem-definida política econômica para o País, deixa o empresariado do setor de celulose e papel apreensivo, mas não pessimista com relação ao próximo ano.

Representantes dos principais segmentos do setor falam do desempenho de cada um deles, das suas dificuldades e do que acreditam deva ser feito para superá-las.

A produção nacional de papel em 1987 deverá alcançar os 4,7 milhões de toneladas, ou seja, 4% a mais do que no ano passado, segundo dados preliminares da ANFPC — Associação Nacional dos Fabricantes de Papel e Celulose. Em relação à celulose — que opera no

limite máximo de sua capacidade instalada — estima-se que a produção deva ficar na casa dos 3,6 milhões de toneladas, apenas 1% a mais que o verificado em 86.

As exportações do setor — sempre conforme as previsões da ANFPC — deverão atingir os US\$ 730 milhões, representando uma evolução de 8% sobre o ano anterior. Já o faturamento é estimado em US\$ 3,3 bilhões, exatamente 1,2: do PIB - Produto Interno Bruto nacional.

Apesar desse desempenho do setor, verificado neste ano, representantes dos principais segmentos das indústrias de papel e celulose vêem 1988 com certa apreensão, mas não pessimismo. Eles ressentem-se da ausência de uma política econômica realmente definida por parte do Governo brasileiro, o que impossibilita a elaboração de um efetivo planejamento a médio e longo prazos.

Outro entrave apresentado foi o do tabelamento do CIP - Conselho Interministerial de Preços, que simplesmente impede a definição de preços conforme as leis de mercado.

CIP e distorções

Apesar das dificuldades econômicas enfrentadas pelo País, o setor de papel para embalagens espera manter, em 1988, o nível de crescimento verificado este ano, quando a produção ficou na casa dos 4,53 milhões de toneladas. A informação é de Lenomir Trombini, diretor-presidente da Fábrica de Celulose e Papel S.A - Facelpa, do Grupo Trombini, ao acrescentar que as previsões são de um desempenho de razoável para bom tendo em vista as perspectivas de aumento das demandas, nacional e internacional, por papel e celulose.

Ressaltando a instabilidade da política econômica no Brasil, ele observa que o setor tem vivido períodos nos quais atende integralmente a demanda interna, inclusive com algum excesso na oferta, e outros — como o de 1986 — com a demanda superaquecida, que acabou fazendo com que as indústrias reduzissem suas exportações para suprir o mercado interno. Já as importações no setor — explica — ocorrem principalmente na área de papéis para jornais e revistas uma vez que a produção nacional ainda é insuficiente para atender a demanda interna.

Para Trombini, os maiores problemas enfrentados pelo setor de papel para embalagens começam pelas distorções decorrentes do controle de preços exercido pelo Governo. Outro entrave seria a reduzida área reflorestada existente no País, atualmente, além da falta de definições do quadro político nacional.

“Mas — define ele —, através da

conscientização da área governamental de que o setor é prioritário, devendo-se desenvolver políticas capazes de gerar novos investimentos, aumentar a área reflorestada, intensificar a biotecnologia florestal e também priorizar as condições de remuneração dos investimentos via preços — esperamos contornar todas as dificuldades”.

De acordo com Lenomir Trombini, o maior produtor de papel para embalagens no Brasil é o grupo Klabin, que detém 16,4% do mercado. Seguem-se Aracruz, 13,8; Cenibra, com 9,7 e Suzano, com 9,6%. Em 1987, ele calcula que o setor termine o ano com uma produção de 3,6 milhões de toneladas. Para o próximo ano, ele estima que o setor venha a produzir 870 toneladas por dia.

Quanto à celulose de fibra curta, Ricardo Figueiredo, presidente da Abecel - Associação Brasileira de Exportadores de Celulose, e da Cenibra, informa que o maior problema enfrentado é justamente o da irrealidade dos preços, determinados pelo CIP. Em sua opinião, tais preços não permitem que as empresas hoje constituídas se capitalizem, para fazer os investimentos necessários a fim de aumentar a capacidade de produção. Outra dificuldade seria o alto custo dos investimentos, motivados fundamentalmente pelos preços de equipamentos e serviços.

Mercado Internacional estável

“Os preços não podem ser controlados como são hoje” — insurge-se Figueiredo, ao observar que é fundamental a volta da prática do livre mercado para o setor, a fim de que os preços sejam definidos de acordo com as próprias leis desse mercado. Quanto a questão dos preços de equipamentos e serviços, ele defende a liberação das importações, para que as empresas busquem, no mercado internacional, implementos com preços mais razoáveis.

Os maiores produtores de celulose de fibra curta, segundo ele, são os membros da Abecel, ou seja: Cenibra, Aracruz, Riocel e Monte Dourado. No entendimento de Ricardo Figueiredo, no plano interno, o setor de papel poderá sofrer com um recrudescimento da recessão, que já se esboça. “Apesar disso — diz ele — no próximo ano, alguns dos já anunciados projetos de duplicação, e mesmo novos projetos, poderão ser decididos e terem sua implementação iniciada. De acordo com dados estimados, a produção total do setor deve ficar nos 3,56 milhões de toneladas: 838 mil para exportação, 745 mil por vendas domésticas.

No plano internacional, ele espera um mercado bastante estável, com

oferta e procura bem balanceada, com a demanda de celulose ligeiramente superior à oferta e preços bem firmes. "Recentemente fornecedores norte-americanos anunciaram novos aumentos do preço em dólar para vendas aos mercados japonês e europeu, a partir do primeiro trimestre de 1988", informa ele ao lembrar que, por outro lado, a ocorrência de uma nova queda repentina e acentuada do dólar perante outras moedas fortes, poderá ser um fator negativo, capaz de desestabilizar o mercado de celulose e papel.

Problemas a médio prazo

No ramo de papéis absorventes, Jean Claudius Knizek, diretor da KC do Brasil, informa que a capacidade instalada cobre a demanda nacional desde 1973. Segundo ele, o maior problema desse segmento é o da falta de matéria-prima fibrosa, basicamente celulose de fibra curta branqueada: "Há uma demanda muito forte por celulose no mercado externo, fazendo com que a produção vise sempre esse mercado, que paga um preço que varia entre 45% e 50% a mais do que é pago aqui".

Jean Claudius é outro a criticar o controle de preços do CIP, "que não permite que façamos o repasse oportuno de nossos custos". Segundo seus cálculos, os preços dos papéis absorventes estão hoje defasados 34% em relação aos custos industriais. Ele acredita que o problema da falta de celulose não tem como ser contornado no momento, embora os projetos em andamento permitam visualizar uma melhoria na oferta para o início da década de 90.

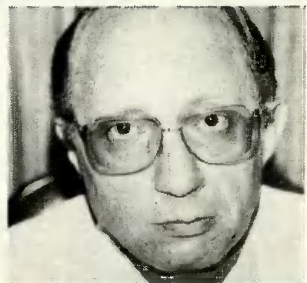
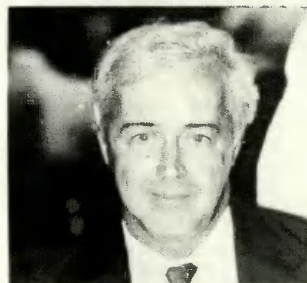
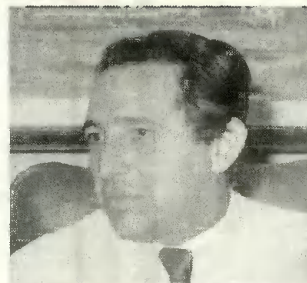
"O que fazemos em relação a defasagem de preços decorrente do tabelamento do CIP é manter contatos permanentes com o pessoal do Conselho, alertando-o sobre a seriedade do problema" — informa o diretor da KC do Brasil, ao lembrar que, mantendo-se o atual quadro, podem ocorrer problemas de abastecimento a médio e longo prazos. De acordo com ele, o CIP até reconhece a defasagem hoje existente mas nada faz: "Sua máquina burocrática é extremamente lerda na tomada de decisões".

Segundo Jean Claudius, hoje existe 35 fabricantes de papéis absorventes no País, que produzem mais de 200 marcas. "Com isso, se estabelece uma disputa muito grande no mercado, o que já induz à redução dos preços. Se, além disso, ainda temos de suportar a ação do Governo limitando o repasse dos custos, nossa situação fica ainda mais complicada" — desabafa o executivo.

O maior fabricante nacional de papéis absorventes, de acordo com ele, é o grupo Santa Terezinha, que possui

uma fábrica em Bragança Paulista (SP) e outra em Governador Valadares (MG), e detém 12,7% da capacidade produtiva nacional. Em segundo lugar viriam os Grupos Klabin e Copa, cada um com 10% da capacidade. Importações estão proibidas, e, na sua opinião, mesmo com importações liberadas, nenhum outro país poderia comercializar papéis da qualidade dos papéis brasileiros, aos preços que a indústria os vende aqui.

Das 380 mil toneladas de absorventes produzidas este ano — informa ele — virtualmente nada foi exportado. Tudo ficou para o consumo interno. Para 1988, as perspectivas de produção beiram a casa das 400 mil toneladas, que mais uma vez deverão ser totalmente colocadas no mercado interno. "O mercado doméstico está absorvendo toda a produção e nos sentimos na obrigação de atendê-lo antes de nos voltar para as exportações" — explica.



Tromboni: vamos repetir 87. Figueiredo: preços irrealis. Knizek: falta matéria-prima.

Salto significativo

Para Jean Claudius Knizek, as perspectivas do setor para os próximos anos são razoáveis, em função do fato de o consumo per capita, hoje no Brasil, ser muito baixo: 2,7 kg/ano. "Na medida em que as instalações sanitárias do País se ampliarem, esse consumo só tende a subir" — argumenta ele, ao lembrar que, para produtos como lenços, guardanapos e toalhas de papel, o potencial de crescimento do consumo é ainda muito grande.

Enquanto isto, Bóris Tabacof, vice-presidente da Associação Nacional dos Fabricantes de Papel e Celulose, e diretor da Companhia Suzano de Papel e Celulose, garante que, "nossa expectativa é a de que a produção de papéis de imprimir e escrever repetida o desempenho alcançado em 1987, quando representou cerca de 30% da produção brasileira global de papel. Ele acredita que se for cumprida a projeção de um aumento de 4% na produção brasileira de papel em 1988 sobre 87, o segmento de imprimir e escrever manterá a proporção de sua participação no conjunto da expansão setorial.

Para Bóris Tabacof, os papéis de imprimir e escrever mostraram um bom

desempenho ao apresentar um crescimento de 2% sobre 1986: "É que, o ano passado foi atípico, com a demanda artificialmente superaquecida no período do Plano Cruzado I. Mas, se observarmos que conseguimos uma evolução de produção da ordem de 22% sobre 1985, verificaremos que foi um salto significativo, com a média de 11% — bem superior ao Produto Interno Bruto".

Recorde de exportações

Ele lembra que o consumo ainda aquecido no primeiro semestre deste ano determinou a destinação de aproximadamente 70% da produção ao mercado doméstico, sendo que os restantes 30% foram destinados à exportação. O aumento da produção — observa — teve na expansão da capacidade de produção das empresas Suzano e Champion um grande peso. Para ele, todavia, é relevante "a mobilidade e agilidade com que o setor con-

seguiu compatibilizar, na sua complementariedade, os mercados interno e externo".

Aos primeiros sinais recessivos, que tiveram o poder de frear o mercado doméstico — ressalta —, foi possível ampliar as exportações, mantendo as máquinas produzindo em sua capacidade nominal. "Essa flexibilidade foi possível graças a experiência e a tradição do setor no mercado internacional, aliada ao conceito da alta qualidade do papel brasileiro de imprimir e de escrever" — explica ele. E acrescenta que esse conjunto de fatores "é que nos confere a condição essencial de superarmos as pressões de ordem interna ou externa sobre a demanda, direcionando o abastecimento para os mercados não afetados".

Diante dessa mobilidade foi possível ao Brasil bater, em novembro, o recorde de exportações dos papéis de imprimir e escrever. E destaca que os preços do mercado externo permanecem extremamente atraentes, como demonstra a captação de maior volume de divisas por todo o setor de celulose e papel em 87, não obstante a redução dos volumes exportados.

Tabacof analisa a conjuntura eco-

nômica mundial como já estabilizada, devido a rápida absorção — através de mecanismos de ajustes do sistema financeiro — do **crash** — de outubro na Bolsa de Nova Iorque, que se refletiu nos principais centros mundiais. E afirma que, para o setor de papel de imprimir e escrever, bem como para os demais tipos, e também para a celulose, “a valorização das moedas europeias frente ao dólar reflete benefícios, pois, segundo os dados oficiais disponíveis, ainda em 1986 os principais compradores de papel brasileiro são a Europa, a região Ásia/Oceania e, somente em terceiro lugar, os Estados Unidos, com 20% de participação.

Em sua opinião, a mobilidade que caracteriza o setor — mesmo no caso de retaliação dos Estados Unidos contra o Brasil em função da política de informática — pode permitir o ágil redirecionamento de mercados, principalmente para os demais países de moedas fortes fora da órbita do dólar, que representam um mercado em franca expansão. Na projeção de Tabacof, “os papéis de imprimir e escrever deverão manter em 88 a mesma performance de 87”.

Com relação ao segmento de cartões para embalagens (triplex, duplex e brancos), Walter Zarzur Derani, Diretor Comercial da Ripasa, infor-

qüilos em relação às vendas, sobretudo porque temos a alternativa do mercado externo”.

Para Walter Derani, o que inibe os investidores é sobretudo uma conjuntura econômica adversa, associada a uma instabilidade política. “Exatamente o quadro brasileiro atual”. Nem por isto, entretanto, se mostra pessimista. Segundo ele, a própria Ripasa tem planos para suas fábricas de cartões. “Acredito que a versatilidade dos equipamentos pode se constituir em um diferencial de mercado. Uma empresa que tenha máquinas menores, com possibilidade de atender pedidos de pequenos lotes, pode adaptar-se rapidamente às flutuações do mercado. Ela perde em escala, mas ganha no atendimento e em agilidade.

Uma das propostas de Walter Derani para aquecer o mercado é que o segmento de cartões adote um esquema promocional institucional semelhante àquele utilizado pela Associação Paulista de Fabricantes de Papel e Celulose, em conjunto com a Câmara Brasileira do Livro. As empresas do setor destinam uma porcentagem sobre as vendas de papel para a promoção do livro.

A Ripasa está entre as maiores produtoras de cartões para embalagens, respondendo por cerca de 30% do consumo brasileiro. Nos últimos dois

los, o consumo do mercado interno, até o final do ano, deverá ficar em torno de 1,8 milhão de toneladas. As exportações devem ficar entre 255 mil e 260 mil toneladas.

Vitória na Justiça

Jahir de Castro informa que o mercado de sacaria multifoleada — um dos maiores consumidores de fibra longa — acompanha a situação econômica do País, uma vez que esses sacos são utilizados para acondicionar, basicamente, cimento, cal, rações e fertilizantes. Ou seja, quando a atividade econômica está baixa, a demanda pelos sacos reduz-se automaticamente. Outro grande mercado para as embalagens de fibra longa seria o de caixas de papelão ondulado, “que igualmente acompanha as oscilações da economia do País”.

O grande problema para a sacaria de papel e papelão, porém, segundo ele, é a concorrência dos plásticos, da juta e do algodão. “No início de novembro — lembra — a Associação Nacional dos Fabricantes de Papel e Celulose ganhou na Justiça, em primeira instância (3ª Vara Federal) a condição de vender sacos multifoleados para a indústria de açúcar.” Ele informa que o IAA - Instituto do Açúcar e do Alcool simplesmente proibia o uso de sacos de papel, em benefício dos sacos de algodão.

“A Associação entende que o comprador deve ter a liberdade de escolher a embalagem que melhor se ajuste a seu produto, tanto com relação à qualidade, quanto ao preço. Esta luta já tem 10 anos de marchas e contra-marchas” — argumenta. O acondicionamento do açúcar em sacos de papel, pelos cálculos levantados, representaria um incremento revitalizante para o setor, “que tem capacidade ociosa”.

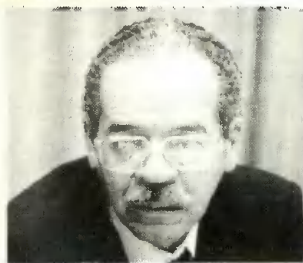
“A manutenção da competitividade do setor, tanto em escala nacional quanto internacional está diretamente ligada à capacidade de o setor investir em modernização e aumento de produtividade” — explica Walter Zarzur Derani. O grande problema é que esses investimentos, exigem grandes capitais e sua maturação é de longo prazo. Para ele, as indefinições econômicas e políticas, obviamente, comprometem essas intenções. E completa: “A demora na fixação da política econômica do Governo traz dificuldades para promover os ajustes no planejamento de médio e longo prazos. Nossa prioridade, na Ripasa, é o mercado interno. Mas como o Governo não fixa diretrizes claras para sua política de desenvolvimento, nós, e a maioria das indústrias, tendemos a nos voltar para o mercado externo”.



Tabacof:
mercado estabilizando.



Derani:
manter competitividade.



Castro:
liberdade de escolha.

ma que a indústria papeleira está plenamente capacitada para atender à demanda interna. “Durante o Plano Cruzado, por exemplo, quando o mercado se aqueceu rapidamente, o segmento de cartões respondeu às solicitações com a mesma velocidade”. Derani raciocina sobre números: o Brasil tem capacidade para produzir 390 mil toneladas por ano de cartões para embalagens. O consumo interno, em 87, ficou em torno de 330 mil toneladas. Quanto à diminuição das vendas no mercado interno, Derani chama a atenção para o fato de os cartões para embalagens se constituírem em um termômetro para o desempenho não só do setor mas também da economia como um todo.

“O fato de podermos prever eventuais quedas de demanda — diz ele —, nos permite redirecionar nossa comercialização, o que nos deixa tran-

anos, dentro de seu programa de investimentos, a Ripasa tem dado prioridade ao desenvolvimento de tecnologia para a produção de cartões especiais destinados a embalagens sofisticadas, entre elas, aquelas destinadas aos supergelados. No Brasil, o mercado consumidor de cartões especiais destinados a embalagens caracteriza-se por pedidos de pequenas quantidades e variadas especificações, normalmente atendidos por empresas que dispõem de máquinas pequenas.

No segmento de papéis para embalagem, produzidos a partir de celulose de fibra longa. Jahir de Castro, diretor comercial das Indústrias Klabin de Papel e Celulose e coordenador do GT 5 da ANFPC garante que a produção nacional, além de abastecer o mercado interno, ainda gera um excedente de 250 mil toneladas que vão para o mercado. Segundo seus cálcu-

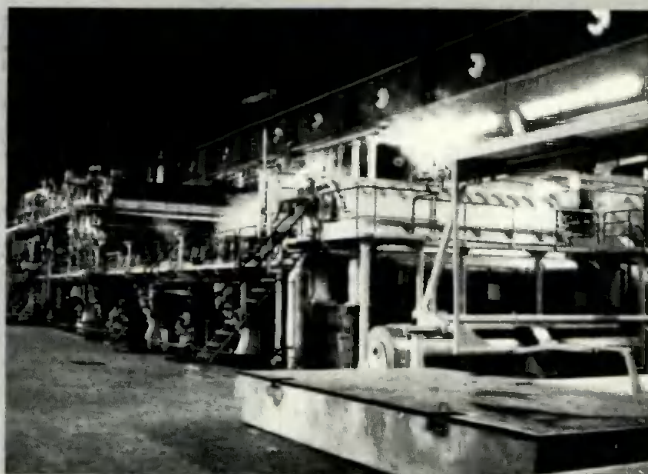
Os projetos da JAAKKO PÖYRY satisfazem todos os seus clientes só a própria JAAKKO PÖYRY é uma eterna insatisfeita

Em engenharia, não podemos nos dar por satisfeitos
a cada projeto que finalizamos.

Na verdade, sempre que desenvolvemos um projeto,
já estamos pensando muito além,
investindo em tecnologia, recursos humanos, treinamento
e buscando incessantemente novos métodos e informações.

Essa eterna insatisfação
é o caminho natural de evolução da JAAKKO PÖYRY.

JUNTE-SE A NÓS NO SEU PRÓXIMO PROJETO



JAAKKO PÖYRY

RUA VERBO DIVINO, 1061 - CEP 04719 - FONE 524-4422 - CAIXA POSTAL 60502 - TELEX 1124320 - JAKO - BR - SÃO PAULO - SP

A TURFA COMO COMBUSTÍVEL PARA A INDÚSTRIA DE CELULOSE E PAPEL (1ª Parte)

O setor celulósico-papeleiro está vivamente preocupado com a definição de seu perfil energético.

Várias opções, que possibilitam a minimização dos problemas desta área, vêm sendo pesquisadas e acompanhadas com interesse pelos empresários do setor.

O presente estudo — de autoria de João Jerônimo Monticeli () e Aldérico José Marchi (***) —, que publicamos em duas partes, mostra as potencialidades de utilização da turfa, como combustível, pelas indústrias de celulose e papel.*

Turfa: ocorrências e características

A turfa é um sedimento de idade geológica recente (Quaternário). Pode ser classificada como um material essencialmente carbonoso, que corresponde ao estágio inicial da formação do carvão mineral. Sua gênese é decorrente do acúmulo e decomposição de vegetais (gramíneas, musgos, arbustos etc.) em ambiente de água e pouco oxigenado.

Os depósitos de turfa ocorrem em várzeas e planícies aluviais dos principais rios brasileiros e de toda a costa. Ao contrário do carvão, localizado no Sul do País, a turfa é bastante disseminada em todo o Brasil, representando um potencial, entre reserva medida e indicada, de aproximadamente 1.845 milhões de m³ *in situ* de turfa, ou 512 milhões de barris equivalentes de petróleo. (SUSZCZYNSKI, 1981.)

No Estado de São Paulo, as reservas são da ordem de 100 milhões de bep e localizam-se principalmente no baixo Ribeira de Iguape, próximo à faixa litorânea, e nas várzeas do Vale do Paraíba, médio Moji-Guaçu e do rio Paraná. (MONTICELI, & OLIVEIRA, 1984.)

Além de sua importância como combustível sólido, a turfa apresenta excelentes qualidades como condicionador de solos, para elaboração de fertilizante orgânico e para cultivo de vegetais em estufa, além de outros usos em menor escala.

Os depósitos de turfa se caracterizam por ocorrer, portanto, em locais alagáveis. A umidade natural é superior a 80%, teores de cinza variáveis entre 2 e 50%, enxofre menor que 0,5%. PCS variável entre 3.500 e 5.000 kcal/kg, podendo atingir 5.800 kcal/kg, base seca.

Consumo mundial de turfa

A turfa é bastante utilizada como combustível, em queima direta, principalmente na Europa. A URSS é o maior consumidor mundial de turfa energética, respondendo por 91% do consumo mundial em 1980.

Dois parâmetros são considerados os mais importantes para o uso da turfa como energético: umidade e cinzas. A umidade varia de 10 a 50% em peso e o teor de cinza varia de país para país. Na URSS o limite é de 25%, enquanto na Finlândia é de 15%. O teor máximo de cinzas considerado pela Cesp em seus estudos é de 30% e o teor de umidade máximo na alimentação da caldeira é de 40%.

A aplicação mais difundida e a mais econômica é a queima direta da turfa escarificada, extrudada ou briquetada, para geração de vapor.

Caldeiras de diversos tipos podem consumir turfa, conforme indicado na



Tarugas de turfa com 35% de umidade.

Tabela 2. A alta temperatura de fusão das cinzas, quando comparada com as cinzas de madeira, favorece o seu emprego em caldeira à grelha. A utilização de turfa para geração de gás quente tem sido possível através de fornalhas acopladas a secadores. O manuseio da turfa, envolvendo transporte, estoque, alimentação e retirada de cinzas, é importante. Na Escandinávia a turfa energética é competitiva com outros energéticos até uma distância de 270km, sendo comum distâncias médias de 70 a 80km. A alimentação e retirada de cinzas são contínuas e automatizadas.

No Brasil existem registros de que a Estrada de Ferro Central do Brasil utili-

zou 24.800 toneladas de turfa do Vale do Paraíba entre os anos de 1942 e 1945. Atualmente, pequenas empresas comercializam turfa para fins agrícolas e vários projetos energéticos, de maior porte, encontram-se em implantação, como o da Serrana Mineração, no Vale do Ribeira (SP), o da Cerâmica Criciúma S.A. em Santa Catarina e o da Cesp em Eugênio de Melo, município de São José dos Campos (SP). Os dois primeiros visam o suprimento próprio e o último a venda da turfa no mercado.

A Cesp, com o apoio do IPT - Instituto de Pesquisas Tecnológicas do Estado de São Paulo, iniciou estudos sobre o aproveitamento de turfa no final da década

passada. Estes estudos foram publicados em importante relatório que trata do "estado da arte" a nível internacional e analisa o aproveitamento da turfa do Vale do Paraíba para geração de eletricidade, via instalação de termoeletricas de pequeno porte. (Cesp, 1979.)

Baseado neste trabalho pioneiro, a CPRM - Companhia de Pesquisas de Recursos Minerais e várias empresas estaduais de mineração desenvolveram pesquisa mineral sistemática em várias partes do Brasil, conseguindo identificar vários depósitos com indícios de interesse econômico.

Em 1984 a Cesp retoma as atenções na área de combustíveis fósseis minerais e, em particular, sobre a turfa. É constituída uma equipe técnica que tem como diretriz implantar uma pequena mina de turfa e fornecer um produto comercializável e com características bem definidas. Após seleção de alvos, pesquisa mineral de detalhe e estudo de viabilidade técnica e econômica, a Cesp decide implantar a Mina de Turfa de Eugênio de Melo, em área cujos direitos minerários foram adquiridos da CPRM. Concomitantemente são realizados estudos exploratórios de outros depósitos de turfa, de maneira a se prever o fornecimento de turfa no mercado, a médio e longo prazos. Além de Eugênio de Melo, mais duas áreas revelam-se promissoras: Turfeira da Vila Industrial, distante 3km de Eugênio de Melo, também no município de São José dos Campos, e Turfeira MG-1, vale do rio Moji-Guaçu, município de

CONSUMO MUNDIAL DE TURFA (10⁶ t)

PAÍS	TURFA ENERGÉTICA				TURFA AGRÍCOLA
	1950	1960	1975*	1980*	1975*
URSS	45	53,6	70	80	135
IRLANDA	0,3	1,5	3,5	5,2	0,3
FINLÂNDIA	0,3	0,2	0,5	3	0,2
SUÉCIA	0,1	0,1	—	0,5	0,3
OUTROS	1	0,5	—	—	4,2
TOTAL	— 47	— 56	74	88	140
EM BASE SECA			— 46		— 70

Fonte: Kumoto, Costanzo & Monticeli, 1985

* Estimativa

Rincão (SP). As técnicas utilizadas nesta fase de trabalhos contaram com o apoio da Jaakko Poyri Engenharia, inclusive com a participação de consultores finlandeses.

Mina de turfa de Eugênio de Melo

Este projeto encontra-se em fase pré-operacional, com a produção atual sendo utilizada para testes de queima em caldeiras. Pequenas quantidades poderão ser comercializadas até o final do ano.

O projeto visa a produção, em escala comercial, de turfa para ser utilizada como combustível e o desenvolvimento de tecnologia de pesquisa, produção e utilização de turfa. O incentivo à indústria nacional na fabricação de equipamentos para a lavra de turfa também está entre os objetivos do projeto.

A lavra da turfa consiste em drenar a área para rebaixar o lençol freático e permitir o acesso e trânsito de equipamentos, principalmente tratores do tipo agrícola, com extrusoras acopladas. Todas as operações de lavra são feitas com intuito de reduzir naturalmente a umidade da turfa e dar uma conformação física que permita o seu manuseio e queima em grelhas.

Devido ao caráter pioneiro do projeto, a Cesp solicitou apoio financeiro à Finep, ora em análise naquele órgão.

A

turfa deverá ser utilizada como combustível comercial para ser produzida em escala

Características principais do projeto

Área da jazida: 50ha
Espessura: 3 a 5m
Volume de turfa *in situ*: 2.908.000 m³ (90% de umidade)
Teor de cinzas: 2 a 30%
Teor de cinzas médio: 15%
Poder calorífico superior: 4.850kcal/kg
Poder calorífico inferior: 3.200kcal/kg (40% de umidade, 15% de cinzas)
Teor de enxofre: 0,2%

Lavra: turfa extrudada (*sod peat*) por drenagem artificial (bombeamento)
Volume comercializável: 808.000m³ (40% de umidade)
Produção média anual: 80.800m³ (10 anos de extração)
Início de produção comercial: 1988 (previsão)
Mercado: substituição de lenha ou óleo combustível em indústrias próximas
Investimentos: 147.000 OTNs (já efetuados: 47.000 OTNs)
Meio ambiente: a proteção ao meio ambiente será feita com o controle dos efluentes no local da mina e com a recuperação da área após a lavra, para agricultura intensiva.

Em sua continuação, a ser publicada no próximo número, o estudo *A turfa como combustível para a indústria de celulose e papel*, mostrará os testes de queima de turfa já realizados, o tipo de equipamento testado e a análise técnica sobre a utilização da turfa como combustível.

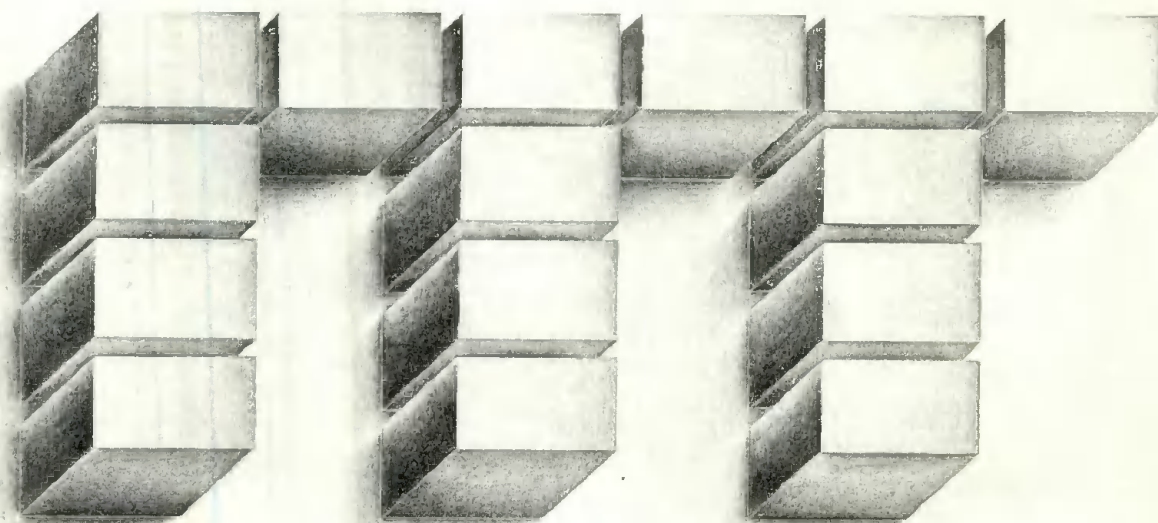
* João Jerônimo Monticeli é geólogo (USP, 1971), mestre em Geotecnia (USP, 1984) e coordenador dos programas de mineração da Cesp - Companhia Energética de São Paulo.
** Aldérico José Marchi é engenheiro de minas (USP, 1979), responsável pela mina de turfa de Eugênio de Melo e pelo apoio aos projetos de mineração da Cesp - Companhia Energética de São Paulo.

MÉTODOS DE QUEIMA DE TURFA

PORTE DA INSTALAÇÃO MW _t	MÉTODO DE QUEIMA	ESTADO DE AGREGAÇÃO DA TURFA
CERCA DE 3,0	EM GRELHA OU LEITO INCLINADO	EXTRUDADA, PELETIZADA OU BRIQUETADA
3,0 a 15,0	QUEIMADOR CICLÔNICO	ESCARIFICADA, EXTRUDADA, PELETIZADA OU BRIQUETADA
3,0 A 50,0	QUEIMA EM GRELHA AUTOMÁTICA	EXTRUDADA, PELETIZADA OU BRIQUETADA
10,0 A 100,0	EM LEITO FLUIDIZADO	ESCARIFICADA, EXTRUDADA, PELETIZADA OU BRIQUETADA
20 A 175	GRELHA MÓVEL COM "SPREADER STOCKER"	EXTRUDADA, PELETIZADA OU BRIQUETADA
> 40	PULVERIZADA	ESCARIFICADA, EXTRUDADA, PELETIZADA OU BRIQUETADA

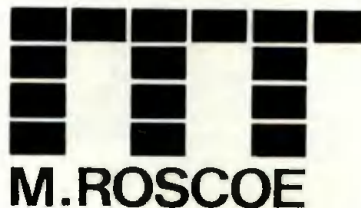
Fonte: Kumoto, Costanzo & Monticeli, 1985

Esta marca está sendo construída há 30 anos.



Para construir uma empresa com a solidez e a força que a marca da M. Roscoe representa, é preciso muito mais que tempo. É preciso estar sempre se renovando, contar com uma eficiente estrutura gerencial e estar presente nas mais importantes obras industriais do nosso país.

M. Roscoe. Uma empresa de construção civil que consolida o seu nome a cada obra concluída.



Fone (031) 225-2077. Telex (031) 1516.

Equipamentos de segurança: um segmento em plena expansão



No Brasil, as estatísticas de acidentes de trabalho ainda apresentam números preocupantes. Existe hoje, porém, uma conscientização cada vez maior de que é necessário mudar esse quadro. E um dos caminhos é a crescente utilização dos chamados equipamentos de proteção individual

O Brasil continua sendo um dos recordistas mundiais na área de acidentes do trabalho. Só no último ano, cerca de um milhão e cem mil trabalhadores segurados viram-se afastados de suas funções, temporária ou definitivamente, em razão de acidentes, conforme dados do Ministério do Trabalho. Os produtores de equipamentos de segurança, todavia, acreditam que a situação só tende a melhorar, devido à crescente conscientização de empregados e empregadores, da necessidade do uso de equipamentos de proteção individual (EPIs). A maior prova disto, sem dúvida, é a expansão que vêm experimentando as indústrias produtoras de tais equipamentos.

É o caso, por exemplo, da Fortaleza-Mogi Equipamentos de Segurança Ltda., que já começou as obras de seu novo parque industrial — situado ao lado da atual fábrica, no Jardim Maria Stella, em São Paulo — cuja conclusão é prevista para 1990. “Atualmente comercializamos algo em torno de 250 mil unidades de luvas, aventais, perneiras, mangas e vestimentas para altos fornos, por mês, o que nos garante um faturamento mensal de Cz\$ 35 milhões. Mas assim que o novo parque industrial estiver concluído, vamos triplicar a produção” — informa Jairo Gonçalves Veríssimo, diretor comercial.

De acordo com ele, o setor papeleiro representa cerca de 2% do faturamento global da empresa. Os produtos mais consumidos pelas indústrias do setor são as luvas de PVC, de raspas, de vaqueta e de lona; macas; aventais e perneiras. Tais equipamentos, são utilizados nas florestas, no corte das árvores e das madeiras, no transporte, até o momento da formulação da celulose e do papel, em seu acabamento final.

Opção mais segura

As matérias-primas utilizadas pela Fortaleza-Mogi, segundo seu diretor comercial, são as resinas de PVC, couro, algodão, amianto, amianto aluminizado. E os produtos importados são muitos: o couro vem da Argentina, as resinas de PVC da Suécia e o amianto do Japão e dos Estados Unidos. Jairo explica que, em 1984, o mercado brasileiro viveu uma grande crise no abastecimento de couro. “Foi a partir daí que passamos a utilizar o couro argentino, de qualidade superior ao nacional, e com preços bastante competitivos” — lembra.

Já no tocante à resina e ao amianto aluminizado, detalha, a questão é de tecnologia: “Não temos *know how* pa-

ra esses dois insumos”, admite ele, ao acrescentar que várias empresas até produzem essas matérias-primas, só que sem a mesma confiabilidade dos produtos importados. “E como estamos lidando com a integridade física dos trabalhadores, preferimos sempre a opção mais segura.”

Toda a tecnologia empregada pela Fortaleza-Mogi, de acordo com Jairo Gonçalves Veríssimo, é da própria empresa. Ele conta que a empresa tem um departamento técnico que vai até cada um dos clientes, nas suas áreas específicas, e, conjuntamente com os técnicos da área de segurança de cada indústria, desenvolvem os equipamentos individuais adequados para cada situação. “Após esse procedimento, é feita uma amostragem para análise de laboratório junto à Fundação Jorge Dupras de Figueiredo de Segurança e Medicina do Trabalho — Fundacentro — órgão oficial do Ministério do Trabalho” — explica.

Dentro dos planos da direção da Fortaleza-Mogi, consta a ampliação da linha de produtos: “Só que até o momento, ainda não definimos quais os equipamentos que deverão integrar nossa linha de produção”, informa Veríssimo. Uma coisa, no entanto, já está certa: assim que o novo parque industrial estiver concluído, a indústria deve iniciar as exportações. Segundo o gerente comercial, a Fortaleza-Mogi não comercializou seus produtos com o exterior até hoje, unicamente por falta de capacidade produtiva. “Nossa ênfase é para o mercado interno, mas pretendemos exportar” — observa ele. “Essa é, inclusive, uma das razões da ampliação de nossa fábrica”.

O faturamento da empresa no último ano, andou pela casa dos Cz\$ 66,5 milhões, informa Jairo Gonçalves Veríssimo. Para este ano, a previsão é de, no mínimo, Cz\$ 300 milhões. Mesmo com um aumento dessa ordem na

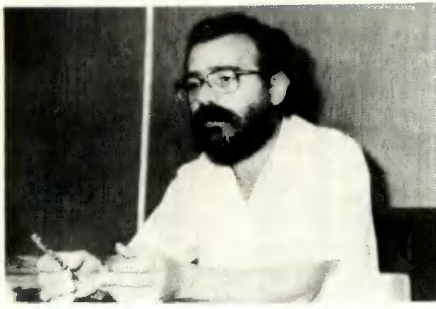


Capacetes, óculos, luvas e muitos outros itens. São os chamados equipamentos de proteção individual.

Exportações em breve

Depois de receber o laudo de aprovação da Fundacentro, prossegue ele, a empresa envia toda a documentação para a Secretaria de Segurança e Medicina do Trabalho do Ministério do Trabalho, que fornece o certificado de aprovação do EPI. Sem esse procedimento, a comercialização de qualquer equipamento de segurança é expressamente proibida.

receita da empresa, ele ressalta que o comportamento do setor nos últimos anos vem deixando a desejar. Não por causa das indústrias que compram sua linha de produtos, ou dos trabalhadores que a utilizam. Mas por causa de certas alas do Governo federal, que, segundo ele, marginalizam tanto os fabricantes de equipamentos de segurança, quanto os profissionais da área — ou seja, engenheiros e supervisores de segurança do trabalho.



Jairo Veríssimo, da Fortaleza-Mogi: “Vamos triplicar a nossa produção.”

Pequeno grupo

“Hoje há um grupo isolado dentro da Assembléia Nacional Constituinte, que quer transformar os equipamentos de segurança em bula de laboratório e receituário médico” — insurgem-se Veríssimo, ao denunciar que esse grupo, liderado pelo próprio líder do Governo na Constituinte, Carlos Santana, pretende transferir o segmento da Segurança do Trabalho, do Ministério do Trabalho para o Ministério da Saúde.

De acordo com ele, esse pequeno grupo quer atrair para sua órbita todo o sucesso conquistado pelos profissionais da área ao longo dos anos, graças ao trabalho perfeitamente integrado com os técnicos do Ministério do Trabalho. “Com o rótulo de ‘Sistema Único de Saúde’ eles querem integrar todas as ações de saúde no País”, desabafa o diretor da Fortaleza-Mogi, ao lembrar que, no Brasil, as iniciativas de saúde deixam muito a desejar: “É só verificar os problemas de epidemia que ainda assolam o País, e o estado em que se encontram os institutos previdenciários”.

Jairo Veríssimo lembra que, no final de maio, o relator da Comissão Técnica da Ordem Social chegou a declarar que o ministro do Trabalho, Almir Pazzianotto era favorável a transferência da Segurança e Medicina do Trabalho para o Ministério da Saúde. Em junho, Jonísio Costa Nogueira, presidente da Associação Nacional de Engenharia e Segurança do Trabalho, enviou telex ao ministro pedindo confirmação da notícia, relata ele. E a resposta, “felizmente, foi negativa. Quer dizer, estão se valendo de todos os meios para nos confundir e fazer prevalecer os seus interesses”.

Nova fábrica

Questões políticas à parte, Vili Francisco Meusburger, gerente nacional de vendas da Dräger Lubeca Indústria, Comércio e Importação Limi-

tada, informa que a especialidade de sua empresa — que tem matriz na Alemanha — são os equipamentos de detecção de gases e também de proteção respiratória: “Oferecemos tubos reagentes para detecção de gases, equipamentos eletrônicos — tanto portáteis quanto fixos — para esse mesmo fim, além de máscaras faciais, linhas de ar mandado, cilindros de ar respirável e equipamentos com filtro”.

Todo o material que a empresa utiliza, de acordo com ele, é importado da Alemanha. Todavia, a direção da indústria estaria em vias de nacionalizar alguns itens na área de detecção de gases principalmente os equipamentos eletrônicos. Meusburger observa que a Lubeca está construindo uma nova fábrica, próxima ao bairro de Alfaville, em São Paulo, já que a atual fábrica, no município de Ferraz de Vasconcelos, já não está dando conta da demanda. “Devemos mudar para a nova sede em meados de 1988”.

Na nova fábrica, informa, a Dräger Lubeca passará a produzir equipamentos de proteção respiratória, alguns componentes eletrônicos, além de equipamentos hospitalares de alta precisão. Mas, segundo ele, a grande demanda na empresa, é por materiais de proteção. A indústria papeleira, que absorve cerca de 10% da produção seria grande consumidora de filtros contra gases ácidos e aerodispersáveis, além de equipamentos autônomos, como os cilindros de ar respirável e máscaras faciais.

Vili Meusburger, da Dräger Lubeca: matriz vai investir mais no Brasil.



Mercado em expansão

Os principais insumos utilizados, conforme seu depoimento, são a borracha, utilizada nas máscaras, carvão ativo e cilindros de aço. A tecnologia? Quase toda originária da matriz alemã. “É lógico que há um processo de adequação às condições nacionais” — explica — “mas sempre respeitando as diretrizes da matriz, bem mais elaboradas no campo da proteção ao trabalho”. No dia-a-dia da empresa, ele garante ser comum a visita de técnicos da matriz, assim como as viagens dos especialistas daqui para a Alemanha, onde vão assimilar novos conhecimentos.

Vili Meusburger assegura que o mercado nacional de equipamentos de segurança se encontra em franca expansão, dada a crescente conscientização da sociedade brasileira quanto à necessidade de proteção dos trabalhadores. Ele observa que, até o momento, a indústria não exporta. Mas, assim que o novo parque industrial estiver concluído, os excedentes de produção deverão ser vendidos a clientes de fora do País.

Fazendo uma análise do mercado, ele adianta que o setor papeleiro deve aumentar significativamente o consumo de equipamentos de segurança: “Em primeiro lugar devido ao crescimento dessa indústria no Brasil. Em segundo, pela própria conscientização da sociedade da importância de se resguardar a saúde e a vida”. Depois de atuar no mercado por mais de 30 anos, acrescenta, em 1988 a empresa passará a se chamar Dräger do Brasil. “Isso significa novos investimentos da matriz no Brasil, que assim se compatibiliza com esse mercado em franca expansão”.

Apostando na qualidade

Mas, enquanto os investimentos estrangeiros na área da segurança do trabalho aumentam, os empresários nacionais também se articulam. Sílvio Joaquim Antônio de Freitas, sócio-



Joaquim de Freitas, da Prisma Equipamentos: já em estudo um aumento da produção.

gerente da Prisma Equipamentos de Segurança Ltda., informa que já se encontra em estudos um significativo aumento na linha de produção de sua empresa. Atualmente, eles comercializam luvas de raspa, de lona, de vaqueta e de PVC, utilizadas para proteger as mãos dos trabalhadores contra agentes cortantes, perfurantes, escoriantes e químicos, além de aventais, mangas e perneiras.

As matérias-primas mais utilizadas, de acordo com ele, são o couro bovino, tecidos de algodão, resinas e produtos químicos para o composto de PVC, todas de origem nacional. A tecnologia é toda própria, desenvolvida pelos técnicos da Prisma. "Estamos no mercado há cerca de 10 anos, mas nossa fatia vem crescendo bastante nos últimos dois anos", informa ele, ao acrescentar que a própria demanda está induzindo a direção da empresa a ampliar seu parque industrial. A linha de PVC, por exemplo, foi criada há exatamente dois anos. As exportações estão em estudo, e até meados do próximo ano, devem começar, assegura.

Nos últimos anos, observa Sílvio de Freitas, o mercado sofreu altas e baixas, assim como toda a economia. Mesmo assim, a produção da indústria foi sendo comercializada a um nível sempre crescente. "Confiamos na qualidade dos nossos produtos, o que nos assegura a tranquilidade necessária para planejarmos nossa expansão." O faturamento anual da Prisma, conforme seus cálculos, anda em torno de Cz\$ 120 milhões. Desse total, cerca de Cz\$ 25 milhões vêm das indústrias de papel e celulose. Ele estima que, anualmente, comercializem um milhão e oitocentos mil peças. Para o próximo ano, os planos são de aumentar a produção em, no mínimo, 20%.

Normas internacionais

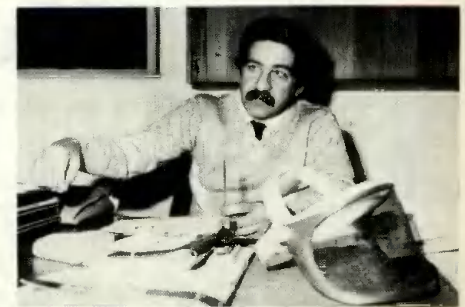
Atuando há 42 anos no mercado, a Protin Equipamentos Individuais de Proteção Ltda. é detentora do cartão

de registro de fabricante número 001 e do certificado de aprovação do Ministério do Trabalho também de número 001. Aldo Geraige, gerente nacional de vendas, informa que a indústria oferece para o setor papelheiro cerca de 90 itens, entre luvas, calçados de segurança com biqueira de aço, óculos, respiradores contra gases e vapores orgânicos, protetores auriculares, capacetes, capas e conjuntos impermeáveis e antiácidos, e máscaras com filtros. "Cada item apresenta inúmeras variações, em função das necessidades de cada setor. Ao todo, a indústria comercializa cerca de 1.000 itens." Só o setor papelheiro consome 15% da produção total.

As matérias-primas utilizadas pela indústria Protin, conforme Geraige, são basicamente derivados de petróleo, plásticos, couro e derivados, borracha, alumínio, algodão e vidro, tudo de origem nacional. Alguns produtos, todavia, são importados, como as luvas de malha de aço, acetato de celulose para os protetores faciais e os filtros de luz para máscaras de soldadores.

O gerente de vendas da Protin observa que a empresa recorre a padrões de países mais adiantados como Alemanha e Estados Unidos, para confeccionar seus produtos. "O próprio Ministério do Trabalho", ressalta, "que fornece os certificados de aprovação dos produtos a serem comercializados, também recorre a essas normas internacionais".

Aldo Geraige, da Protin Equipamentos: noventa itens para o setor papelheiro.



Geraige sustenta que os equipamentos produzidos pela Protin são tão complexos, delicados, que chegam a ser artesanais, salvo pequenas exceções, como os capacetes. O mercado, segundo sua avaliação, está por volta dos 5 milhões de dólares. Desse total, assegura, a Protin abocanha algo em torno de 20%. Da produção da empresa, ele estima que 95% seja absorvido pelo mercado nacional: "Exportamos pouco porque a maioria dos pedidos que recebemos de fora são de tal volume, que não nos permitiria atender ao mercado interno, que continua sendo nossa prioridade".

De acordo com ele, o faturamento anual da empresa beira a casa dos Cz\$ 350 milhões. Desse total, Cz\$ 6,5 milhões provêm do setor de celulose e papel. Quanto às perspectivas de crescimento do setor, ele garante que são ótimas: "7% ao ano, naturalmente, graças a conscientização do povo e também ao balizamento dos organismos governamentais". Lembrando que trabalha no setor há 20 anos, Geraige afirma ter observado, nos últimos seis anos, uma "incomum e salutar" preocupação de empresários, trabalhadores quanto a segurança no trabalho.

A Protin conta hoje com uma fábrica, escritórios e um centro de informações sobre segurança do trabalho, que ocupa mais de 8 mil metros quadrados no bairro Ipiranga, em São Paulo, informa Mauro Draffe, diretor executivo da empresa. No local, os computadores controlam a produção e a qualidade dos produtos, acrescenta, além de prestar diversos serviços aos clientes, como cursos, seminários e palestras sobre a proteção dos trabalhadores contra os acidentes.

Como principal executivo da Protin, Draffe acentua que os investimentos feitos nos últimos anos pela empresa na área de projetos, tecnologia e informática, permitem afirmar que "estamos preparados para enfrentar os desafios do futuro de um desenvolvimento crescente".



GT 20

UM IMPORTANTE TRABALHO PARA ORIENTAR O SETOR

A ação conjunta do GT 20 e da biblioteca da ANFPC visa coletar, selecionar e distribuir informações que interessem às empresas

A coleta, seleção, organização e distribuição de informações, de forma sistematizada, é de fundamental importância para o setor celulósico-papeleiro. O acesso fácil e ordenado aos dados de interesse da indústria brasileira de papel e celulose é promovido pela ANFPC — Associação Nacional dos Fabricantes de Papel e Celulose, por intermédio do GT-20 Documentação (coordenado por Maria do Rocio F. Teixeira, da Riocell) e da própria biblioteca da entidade, sob a responsabilidade da bibliotecária Marlene Aparecida de Castro Oliveira que também acumula a assessoria deste grupo de trabalho.

A conjugação das atividades do GT-20 e da biblioteca vem possibilitando, principalmente nos últimos três anos, o fornecimento de dados estatísticos e técnicos a empresários e executivos do setor, permitindo-lhes atuar com maior segurança e confiabilidade em suas tomadas de decisões.

O trabalho do GT-20, do qual participam 13 empresas e entidades — Aracruz, ABCP — Associação Técnica Brasileira de Celulose e Papel, ANFPC — Associação Nacional dos Fabricantes de Papel e Celulose —, Cenibra, CTCP-IPT — Centro Técnico em Celulose e Papel-Instituto de Pesquisa Tecnológica, IKPC, Ipef — Instituto de Pesquisas e Estudos Florestais, Jaako Pöyry Engenharia, Johnson & Johnson, Kamy, Natron, Riocell, Kodak — transforma-o numa espécie de central de informações, que facilita a circulação de material sobre mercado de celulose, estudos setoriais, equipamentos etc. “O GT-20 recebe diversas publicações, nacionais e estrangeiras — explica Marlene — e seleciona as informações de interesse do setor. Em seguida, elas são disseminadas e redistribuídas aos nossos usuários; depois são revertidas em palavras-chaves em inglês e passadas para o computador.”

O conjunto destas informações referentes a estudos de mercado, planejamentos estratégicos, novos processos, aproveitamento de celulose, bem como outros temas, é então cuidadosamente reunido na *Bibliografia Seletiva em Celulose e Papel*, publicação semestral editada pelo GT-20 e distribuída às principais empresas do setor.

“Esta publicação é da maior importância, principalmente porque oferece uma panorâmica dos principais temas de interesse do setor. É um conjunto de informações que seria impossível de ser mantido por uma só empresa, pois ninguém conseguiria receber todas as informações que tratam de celulose e papel e o GT-20 o conse-

guiu pelo esquema de trabalho que implantou” — diz Marlene de Oliveira.

As atividades do GT-20 encontram agora seu ponto mais alto. O grupo acaba de ser votado no 14º Congresso de Biblioteconomia e Documentação realizado em Recife, como Comissão Brasileira de Documentação em Celulose e Papel em escala nacional. “Com este reconhecimento pela Febab — Federação Brasileira de Associações de Bibliotecários, atenderemos ao Brasil inteiro com informações sobre este importante setor industrial e suas características. Neste mesmo Congresso, o GT-20 apresentou seis trabalhos que foram muito bem recebidos e atestaram a importância de nossa atuação” — complementa Marlene.

A biblioteca como centro de apoio

As atividades da biblioteca da ANFPC, segundo Marlene, de certa forma fundem-se, ou atuam em *interface*, com as do GT-20, exceto no que diz respeito ao aspecto de literatura técnica. Suas finalidades principais são: dar apoio à pesquisa de novos produtos, de mercado e no planejamento e administração das empresas.

“Este trabalho gerenciado de informações possibilita uma maior agilidade por um custo menor, uma maior pertinência das informações geradas, uma ação cooperativa direta entre os centros de informação e a universidade e institutos de pesquisas, além de promovermos a distribuição do calendário de eventos que é posteriormente divulgado pela secretaria da

ANFPC” — explica Marlene de Oliveira.

Os serviços de prestação de informações pela Biblioteca da ANFPC incluem dados estatísticos, planos econômicos e estratégicos, além de dados interdisciplinares oferecidos em apoio aos demais grupos de trabalho da entidade.

“O objetivo de uma biblioteca dentro de uma entidade patronal é atender aos interesses específicos dos empregadores. Por isto, tratamos de manter um histórico permanente, atualizado e futurista que também pode ser de grande valor a novos investidores do setor. Nosso trabalho, orientado por Benjamin Solitrenick (Suzano) e Richard Alen Crane (Manville), vem sendo muito incrementado” — diz Marlene.

A biblioteca da ANFPC dispõe de um estudo sobre usuários de centros de informações e/ou bibliotecas que indica que os profissionais brasileiros não estão acostumados a recorrer às bibliotecas dando ainda preferência a seus acervos particulares. Vencer este vício cultural é outra preocupação de Marlene em seu trabalho: “A ANFPC vem preparando o setor em grupos de trabalho diferentes dos habituais. Os grupos de documentação, além da integração entre empresas, estão preocupados em mostrar aos empresários que eles precisam equipar suas empresas nesta área. Assim, estas poderão manter atualizados seus técnicos, farão economia e terão possibilidade de um desenvolvimento tecnológico à altura de seus produtos e de sua empresa” — conclui Marlene de Oliveira.



Marlene de Oliveira, a bibliotecária, acentua a necessidade de vencer os “vícios culturais”.

Reforma tarifária preocupa gráficas

A Comissão de Política Aduaneira do Ministério da Fazenda (CPA) iniciou uma série de estudos com o objetivo de modificar a estrutura tarifária do país, para que em 1º de janeiro de 88 entrem em vigor as novas alíquotas do Imposto de Importação de mais de 11 mil produtos. A medida vem causando certa apreensão nos industriais de máquinas e equipamentos gráficos, representados pela Abimeg — Associação Brasileira da Indústria de Máquinas e Equipamentos Gráficos, segundo informa o presidente da entidade Heiner Dauch, para quem uma possível redução das alíquotas hoje em vigor traria sérios prejuízos às indústrias nacionais.

A reforma prevista pelo CPA inclui também a criação de uma nova Nomenclatura Brasileira de Mercadorias (NBM) visando a atualização e enquadramento mais correto das máquinas e equipamentos fabricados no Brasil. "A nossa preocupação é a de que os produtos sejam qualificados de acordo com as especificações adotadas internacionalmente. Essa classificação servirá para espelhar a realidade brasileira e facilitar a identificação do que efetivamente se fabrica no país" — completa o empresário.

O trabalho do CPA vem sendo acompanhado de perto pelo Sindimaq (Sindicato Interestadual da Indústria de Máquinas), o qual tem recebido da Abimeg o máximo de subsídios para que os critérios adotados sejam os melhores possíveis. A reforma modificará ainda a estrutura de recolhimento do Imposto de Importação e atingirá também as empresas es-

tatais, atualmente isentas do recolhimento desse imposto, em sua maioria.

Sobre o setor de máquinas e equipamentos gráficos, Dauch salienta que já se configura uma ligeira melhoria em termos de vendas, verificada desde setembro, embora em volume não muito expressivo, razão pela qual os industriais continuam manifestando certa preocupação. Tanto os pedidos em carteira, quanto os prazos de entrega sofreram uma redução, e algumas empresas estão conseguindo atender as encomendas de equipamentos para pronta-entrega.

Viagens ao Exterior

Heiner Dauch reitera ainda, a disposição da entidade em incentivar a comercialização dos maquinários e equipamentos gráficos tanto no mercado interno, quanto externo. Para isso, alguns representantes estão percorrendo os países da América Latina e também os EUA, incumbidos de promover e divulgar a 11ª Fiepag. "Com essa iniciativa esperamos conseguir atrair muitos visitantes para a feira, e principalmente, compradores em potencial"

"O Brasil defende, em teoria, uma política protecionista, mas na prática isso não ocorre. Pelo menos, não para o setor gráfico, já que grande número de máquinas e equipamentos importados ingressam no País através de regimes de exceção como Beflex e Sudene". A afirmação de Heiner Dauch, presidente da Abimeg (Associação Brasileira de Indústria de Máquinas e Equipamentos Gráficos) reflete a preocupação do setor com a possível modificação nos critérios de similaridade

e de redução das alíquotas hoje em vigor, que viriam a facilitar ainda mais a importação de produtos, prejudicando a sobrevivência e o desenvolvimento da indústria nacional.

Atualmente as alíquotas, no Brasil, giram em torno de 45%, mas em virtude do volume de máquinas que entram no País através dos regimes de exceção, a alíquota média que pode ser considerada e efetivamente paga é de cerca de 5%. "Levando-se em conta esse baixo percentual — afirma Dauch — o Brasil não pode ser considerado protecionista, pelo menos não no setor de máquinas gráficas. E se realmente o governo decidir reduzir as alíquotas hoje praticadas, a importação de produtos com similar nacional será impulsionada, trazendo resultados catastróficos para o setor."

Por essa razão, a Abimeg está trabalhando para a manutenção do sistema de alíquota atual, e também para que os regimes de exceção recebam uma atenção especial no sentido de deixarem de funcionar como válvulas de escape para a entrada de equipamentos com similar nacional. "O mais lógico — reitera Dauch — seria acabar com todos os regimes de exceção uma vez que os contratos firmados que originaram esse tipo de importação, em muitos casos, não foram cumpridos."

Segundo o empresário, em comparação com outros países da América Latina, a política protecionista brasileira mostra-se como a mais correta, embora existam pressões para a alteração de alguns princípios que regulam a entrada de produtos gráficos no País.

"A experiência de países latino-americanos demons-

tra que a entrada de equipamentos estrangeiros, que teoricamente traria benefícios por permitir um maior contato com novas tecnologias, não foi bem sucedida, ocasionando inclusive a quebra de muitas indústrias locais e posterior fechamento. Trouxe ainda, como consequência, a importação de equipamentos totalmente inadequados e não compatíveis com o tipo e volume dos serviços existentes nesses países" — diz ele.

Considerando todos esses aspectos, a Abimeg criou recentemente um grupo que objetiva prestar uma assessoria aos setores que cuidam diretamente da política econômica, informando-os sobre o estado atual e real em que se encontra o setor gráfico. "Estamos enviando, inclusive, correspondência ao CPA (Conselho de Política Aduaneira) e CDI (Conselho de Desenvolvimento Industrial) colocando-nos à disposição para esclarecer eventuais dúvidas e prestar informações pormenorizadas sobre o setor" — completa Dauch.

Em linhas gerais a indústria de máquinas e equipamentos gráficos sofreu uma redução no nível de atividade, voltando a apresentar produção equivalente à verificada em 85. A indefinição do quadro econômico e os altos custos financeiros estão afetando em partes as vendas, já que os empresários demonstram certo receio em investir em bens de capital.

De acordo com o presidente da Abimeg, uma das preocupações do setor refere-se à obtenção de componentes, como motores elétricos e rolamentos, ainda dificultada e sem previsão de quando se dará sua normalização.



"O FIM DA ERA DO CARBONO"



EXTRA
COPY

O mundo evolui rapidamente. A tecnologia ultrapassa todas as barreiras e uma nova era se inicia: Extra Copy, o papel autocopiativo que dispensa o uso do carbono. A partir de agora, cópias rápidas, práticas, limpas, seguras e perfeitas.



Papel Simão

Consulte seu tradicional fornecedor de formulários.

*A CBTI
e antes a
Midland Ross,
forneceram
para o mercado
brasileiro, as seguintes
capotas de secagem
nos últimos dez anos:*

TECNOLOGIA
EXPERIÊNCIA

Capota Yankee

Bacraft S/A - Indústria de Papel
Companhia Canoinhas de Papéis
Companhia Melhoramentos de São Paulo
Copa - Companhia de Papéis
Copapa - Companhia Paduana de Papéis
Fábrica de Papel Santa Therezinha S/A - (MP-1)
Fábrica de Papel Santa Therezinha S/A - (MP-2)
Fábrica de Papel Santa Therezinha S/A - (MP-3)
Fábrica de Papel Santa Therezinha S/A - (MP-4)
Facelpa - Fábrica de Celulose e Papel (Palmeira/PR)
Ibema - Companhia Brasileira de Papel
Indústrias Minerva S/A
Impasa - Indústria Mineira de Papéis S/A
Klabin Fabricadora de Papéis S/A
Manikraft - Guaianazes Indústria de Celulose e Papel Ltda. (MP-1)
Manikraft - Guaianazes Indústria de Celulose e Papel Ltda. (MP-2)
Pinho Past Ltda.

Capota Aberta

Companhia Industrial Brasileira Portela (MP-3)
Companhia Industrial de Papel Pirahy
Companhia Suzano de Papel e Celulose (MP-A1)
Companhia De Zorzi de Papéis
Facelpa - Fábrica de Celulose e Papel (MP-2/RS)
Facelpa - Fábrica de Celulose e Papel (MP-2/SC)
Facelpa - Fábrica de Celulose e Papel (Palmeira/PR)
Hergen S/A Máquinas e Equipamentos
Indústrias Reunidas Irmãos Spina S/A
Madeireira Miguel Fortes
Papelok S/A - Indústria e Comércio
Pinho Past Ltda.
Sefran Indústria Brasileira de Embalagens

Secadores Especiais

Adamar S/A Papéis e Papelões Especiais
Alcan Alumínio do Brasil S/A
Black Clawson do Brasil Indústria e Comércio Ltda.
CCN - Companhia, Comércio e Navegação
Cobreq - Cia. Brasileira de Equipamentos
Comércio e Indústria de Embalagens Mapol Ltda.
Companhia De Zorzi de Papéis
COSIPA - Companhia Siderúrgica Paulista
Duratex S/A
Fasson Produtivos Adesivos Ltda.
Indústria Romi S/A
Itapagé S/A - Celulose, Papéis e Artefatos
Metalplus Metalúrgica Plus S/A
Panex S/A Indústria e Comércio
Petrobrás - Petróleo Brasileiro S/A
Polo Indústria e Comércio Ltda.
Projetores Cibiê do Brasil Ltda.
Rheem Metalúrgica S/A
Robert Bosch do Brasil Ltda.
Secretaria do Interior do Estado de São Paulo
Telexpel Indústria e Comércio de Papéis Ltda.
Thonsom Componentes do Brasil Ltda.
Usiminas - Usinas Siderúrgicas de Minas Gerais S/A
3M do Brasil

Capota Fechada

Champion Papel e Celulose Ltda.
Companhia de Celulose da Bahia
Companhia Suzano de Papel e Celulose
M.D. Nicolaus Indústria de Papéis Ltda.
Riocell - Rio Grande - Companhia de Celulose do Sul
USM do Brasil Indústria e Comércio

CBTI

CBTI - Companhia Brasileira de Tecnologia Industrial

Via Anhangüera, Km 83,5 - Valinhos - SP - Cx. Postal 353 - CEP 13.270
Telefone: (0192) 71-9000 - TELEX: 191951 - TELEFAX: (0192) 71-9093

ABRAHÃO ZARZUR

Seu grande *hobby* é o trabalho

Uma carreira iniciada no ramo de armarinho, juntamente com o pai. Mas, já na década de 70 ele estava no setor papeleiro, desenvolvendo um trabalho que culmina no comando do Conglomerado Ripasa, um dos maiores do País.



Um homem que aprecia e pratica vários esportes...



...que tem paixão pelas coleções de selos e quadros...

Após algum tempo de conversa, ele faz questão de reafirmar diretamente o conceito que passou, de maneira implícita, durante toda a entrevista: "Gostaria de destacar, com humildade, que o meu verdadeiro *hobby* é o trabalho. As outras atividades servem apenas para preencher o tempo".

Aquilo que Abrahão Zarzur assume como *hobby* sintetiza-se em sua atuação no setor de celulose e papel, a partir do início da década de 40, que se materializa no Conglomerado Ripasa — um complexo de empresas que engloba as unidades Santista (fabricando papéis especiais); a Ripasa I, de Americana (fábrica de papéis de imprimir e escrever); a Ripasa II, no Embu, e as fábricas Limeira I e II (as três produtoras de cartão); centro de pesquisa e desenvolvimento; e projetos florestais de porte — pesquisas e desenvolvimento em proteção ambiental.

As atividades paralelas, embora Abrahão Zarzur insista em colocá-las em plano secundário, refletem a paixão, cultivada desde a juventude, pelas artes plásticas — ele próprio um pintor amador produzindo com regularidade nos últimos anos —, pela numismática e pela prática e acompanhamento de várias modalidades esportivas.

Sua postura de atuação: perseverança e gosto por acompanhar muito de perto todos os seus negócios.

A princípio, o empresário empreendedor ofusca o amante da pintura, o colecionador de quadros, o numismata, o esportista que chegou a ser destaque no futebol amador paulistano. O filho de imigrantes libaneses e sírios, chegados ao Brasil no século passado, gosta de afirmar a postura de atuação que o transformou numa das principais figuras do setor celulósico-papeleiro: a perseverança e o gosto pelo acompanhamento próximo de todos os seus negócios são cultivados até hoje por intermédio das constantes e regulares visitas que faz a todas as unidades do Conglomerado Ripasa.

No começo, tecidos, armarinhos...

Abrahão Zarzur localiza o início de sua vida profissional no comércio de tecidos, armarinhos e outras mercadorias importadas que eram vendidas

na loja, à rua 25 de Março, que pertencia a seu pai e seu tio e que se chamava Elias Zarzur e Irmão, fundada em 1906. Foi ali no sobrado que nasceu e começou a trabalhar. "Éramos muitos irmãos, bastante peraltas e minha mãe nos mandava para a loja. Fui balconista, arrumador, carregador — fazia de tudo. Tive formação de operário mesmo."

Daquele tempo, além do trabalho, ele recorda com clareza das trincheiras que os revolucionários de 1924 abriram em frente à loja do pai e da comida que a mãe enviava aos soldados. Em 1931, a família entra para o ramo de tecelagem de seda natural e tecidos finos com a fundação da Zarzur e Cia. Ltda. Cinco anos depois, Abrahão Zarzur forma-se técnico têxtil, mas exatamente nesse período começa sua ligação com o setor de papel e celulose, embora de forma indireta: "Em 1938 ganhei uma bolsa de estudos para celulose e papel no exterior e não pude aceitar porque teria que me comprometer a lecionar por três anos em cursos profissionais aqui no Brasil".

As potencialidades do setor, no entanto, já haviam chamado sua atenção: "O ramo têxtil tem muitas flutuações sazonais. Comecei a perceber que a indústria de papel tinha uma estabilidade muito grande e, com tal

regularidade, sua tendência era para o desenvolvimento". Zarzur engajase de fato nas atividades do setor quando a família Zarzur, com Salim Lahub e Rubino de Oliveira adquire, em 1940, a CIPPP — Companhia Industrial Paulista de Papel e Papelão. Era o início de uma participação que se expandiria com as aquisições posteriores da Cipolma, da Companhia Nacional de Papel e da Indústria de Papel Tijuca, estas duas últimas no Rio.

sou por uma profunda reformulação econômico-administrativa, visando aperfeiçoar suas condições de dar continuidade à expansão.

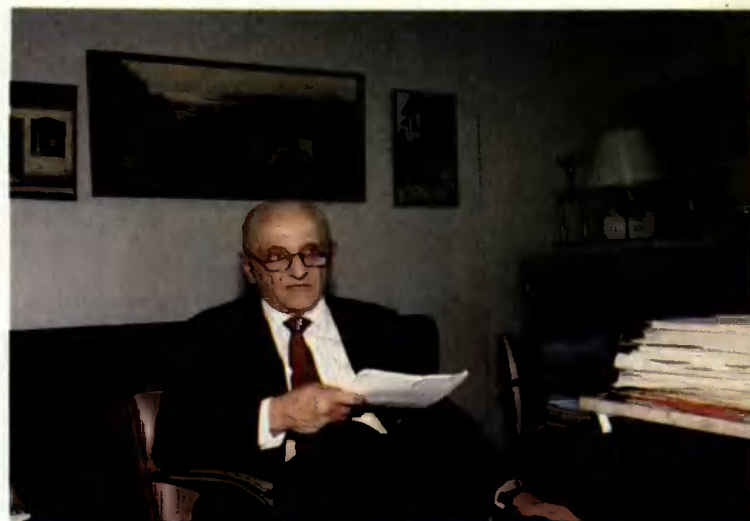
O nome Ripasa surge em 1965, com a aquisição da fábrica de cartão Ribeiro Parada e da fábrica de celulose Ripasa, à época produzindo 8 toneladas/dia. Era o início do processo de expansão do conglomerado Ripasa sob o comando dos três líderes: Oswaldo Derani, Osmar Elias Zogbi e

dústria de celulose e papel. Estimulado, o amante da pintura sobrepõe-se por algum tempo ao industrial.

"Todo indivíduo possui um outro lado que, apesar das atividades profissionais, acaba aparecendo de diversas formas. Gosto de artes desde o início de minha vida. Desde garoto gostava muito de desenhar e durante minha vida, por divertimento, sempre desenei. Mas acabava jogando tudo fora" — fala Abraão Zarzur.



... que também ama pintar suas próprias telas...



... mas cujo sucesso maior está mesmo nos negócios.

A origem daquilo que atualmente conhecemos como Conglomerado Ripasa localiza-se, porém, no final da década de 50. As três fábricas adquiridas após a CIPPP foram então negociadas. Em 1958, a família Zarzur, juntamente com Oswaldo Derani, assume uma cota de participação na Limeira S.A. Dois anos depois, entra em cena o Grupo Zogbi e as três famílias adquirem do grupo holandês Nemasa um remanescente que completa o controle da Limeira.

"Desde o início da administração de nosso grupo papelero — conta Abraão Zarzur —, e antes mesmo da fábrica de celulose e dos planos de incentivos de reflorestamento, encaminhamos nossa atenção para aquisição de terras para esse fim, pois tornou-se claro que o Brasil seria um dos grandes do mundo nesse setor."

Muita coisa foi adquirida, mas a contínua expansão da fábrica tornava a área florestal insuficiente para as suas necessidades e auto-suficiência. A boa localização da Ripasa refletiu-se na valorização das terras, e a diminuição dos incentivos fiscais para o plantio foi compensada com o desenvolvimento de nova técnica do reflorestamento que redundou em altos índices de rendimento florestal.

Devido ao seu crescimento no início da década de 80, o conglomerado pas-

No empresário bem sucedido vive também o homem das artes, um pintor amador de muito talento

Abraão Zarzur. "Fechamos a fábrica de celulose por 10 meses, promovemos sua ampliação e modernização e retornamos com uma produção de 50 toneladas/dia."

A história do desenvolvimento do Conglomerado Ripasa passa ainda por várias fases, incluindo as aquisições da Companhia Santista de Papel e da Indústria Yasbek de Papel e Cartolina. Sobre tudo isto Abraão Zarzur fala com entusiasmo crescente, de uma forma impessoal, na qual se confunde sua própria história com a trajetória de desenvolvimento das empresas que comanda.

Perfil do empresário bem-sucedido, Abraão Zarzur cultivava uma outra faceta de sua personalidade, aparentemente conflitante com a imagem de homem de empresas, pouco conhecida até por seus companheiros de in-

A paixão na juventude foram os pratos de porcelana. Os quadros, porém, já faziam parte de sua vida. "Comprava alguns quadros pela beleza e pelo colorido que me transmitiam, um critério que ainda conservo, preocupado também em aliar a obra à assinatura. Na década de 60, fui convidado a participar da diretoria da Sociarte — Sociedade Amigos da Arte e passei a interessar-me mais ainda pela pintura.

Com muita paciência e com cuidado que só os verdadeiros apaixonados sabem ter, Abraão Zarzur foi formando sua coleção de quadros. A preferência pelos acadêmicos brasileiros do final do século passado e início deste século deram o perfil de serena beleza à sua pinacoteca, com muitas obras. Entre estas, quadros de artistas como Almeida Júnior, Belmiro de Almeida, Pedro Alexandrino, Oscar Pereira da Silva, Antônio Parreiras, Pablo Salinas, Antônio Ferrinho, Fachinetti, Presciliano Silva, Nicolas Taunay, Jean Paglière, João Baptista da Costa, Pedro Wingartner, Franz Post, uma "Natureza Morta" de Tarsila do Amaral e "dois excelentes Rugendas".

Embora ressalte predileções, Zarzur lembra com especial carinho de um "Repouso do Modelo", de Almeida Júnior. Mas já é história de coleção-

nadores (que a exemplo dos pensadores, não escondem a satisfação de relatar suas "proezas").

"O que aconteceu com este quadro foi muito interessante. Eu o vi numa exposição da Sociarte, em 1970, e gostei muito dele. Como pertencia a um amigo, não me animei a comprá-lo. Uns seis anos depois, um *marchand* me informou que a tela iria a leilão, no Rio de Janeiro, num lote travado, ou seja, sua venda estava condicionada à venda anterior de outros itens. Senti que não conseguiria destravar aquela composição de venda e Djalma Fonseca Hermes acabou ficando com o quadro. Imediatamente ofereci-lhe 50% além do que ele havia pago pela tela, mas a resposta foi negativa."

Zarzur diz que se acabou convencendo de que "O Repouso do Modelo" não deveria ser seu: perdera a oportunidade de comprá-lo do amigo, recusara a oferta do *marchand*, não participou do leilão e não teve sua oferta de compra aceita. "Achei que era uma fatalidade não ter aquele quadro. Depois de uns cinco anos, Djalma Fonseca Hermes decide vendê-lo em novo leilão no Rio de Janeiro. Resolvi não me animar, mas, na própria noite do leilão, não resisti: telefonei a um amigo no Rio e pedi-lhe que me representasse com um determinado lance, sem, porém, me identificar. O lance que autorizei era relativamente alto em relação ao valor de mercado. O pregão do quadro foi muito difícil, com aumentos sucessivos. Nosso representante ficou tão nervoso pela quantia envolvida que, quando deu o último lance, exatamente pelo valor teto que eu havia autorizado, fez questão de dizer para todos que estava adquirindo o quadro em meu nome. Foi muito curioso, pois aconteceu somente após 12 anos. Mas o "Repouso do Modelo" está comigo até hoje."

Há muitos casos pitorescos e são relatados com naturalidade. Desta vez o "personagem central" é um "Cardeal", de autoria de Pablo Salinas, conta Abrahão Zarzur: "Este quadro acabou ficando em mãos de uma herdeira e me interessei por sua compra. A mulher disse que queria vendê-lo para dar um Fusca de presente ao filho que iria casar-se. Ofereci o valor de um Fusca mas ela hesitou. Insisti por um ano e meio, mas não consegui fechar a compra. Aquela mesma fatalidade parecia estar me acompanhando também com relação a esta tela. Mas, após uns nove anos, um *marchand* me telefona oferecendo o quadro, pedindo determinado preço. Decidi pechinchar e lhe ofereci uma quantia menor. Ele aceitou e a coincidência é que o valor que paguei

*"Meus sobrinhos
têm procurado me poupar,
mas não adianta. Na minha
vida o trabalho é fundamental.*

pelo quadro era, nove anos depois, exatamente o preço de um Volkswagen".

O que ainda menos pessoas sabem é que o envolvimento de Abrahão Zarzur com a pintura supera a paixão contemplativa de colecionador. Com relutância e modéstia acaba falando um pouco sobre sua carreira como pintor amador: "Sempre fui admirador da pintura e além daqueles desenhos que jogava fora, nunca me dispus a produzir nada. Minha esposa e minhas filhas, no entanto, sempre me incentivaram e decidi estudar pintura a pastel com o professor Francisco Silva Júnior. Ele era um artista excepcional e me estimulou muito".

"Trabalhei com pastel de 1982 a 1983, mas com a morte do professor Francisco interrompi meus trabalhos. Foi quase como que um protesto surdo. Depois veio a fase a óleo, há alguns anos. Meus filhos me deram um cavalete de presente, que ficou abandonado na garagem. Adoei, porém, e como tive que ficar de repouso, trouxe o cavalete para o quarto e disse: agora vai."

A partir dessa decisão, Abrahão Zarzur passou a dedicar-se com assiduidade à pintura, em todas as horas e minutos que consegue. No início foram figuras humanas, fachadas, paisagens, às vezes em policromia, às vezes em monocromia. Atualmente, as flo-

res, as naturezas mortas são o tema predominante de seus quadros: muitos, ele não sabe exatamente quantos, que se recusa terminantemente a vender, expor ou até a mostrar à reportagem.

Colecionar: um velho hábito que vem da infância.

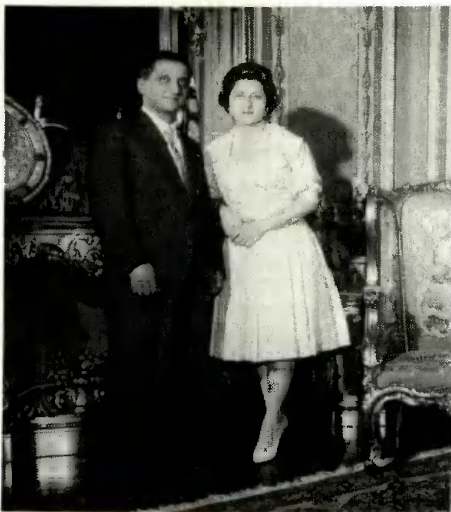
Originado na infância — "quando garoto colecionei caixas de fósforos, figurinhas, revistas, enfim tudo" — Abrahão Zarzur cultivava outro *hobby* com entusiasmo: "A mania por moedas vem desde a infância. Primeiro me interessei pelas moedas brasileiras de circulação corrente e fui ampliando a coleção. Na juventude, comprei algumas moedas estrangeiras de ouro que eram utilizadas, na época, como berloques. Depois vieram outras, mas percebi que as moedas estrangeiras implicavam investimentos e a coleção não chegava a nada".

Abrahão Zarzur continua: "Casei-me em 1948 e nos países que visitei durante a lua-de-mel adquiri algumas moedas. Foi no Líbano, porém, que comprei a primeira moeda brasileira de minha coleção. Mudei meu interesse, desisti das estrangeiras, mas não sabia onde buscar as brasileiras. Após algum tempo, descobri então a feira da Praça da República, onde comecei a aprender muito sobre a numismática brasileira".

Com a persistência, Abrahão Zarzur foi montando sua coleção, aproveitando os períodos de 1974 (com a Revolução dos Cravos, em Portugal) e de 1980 a 1982 (com o processo de descolonização de Angola), nos quais surgiu boa quantidade de moedas brasileiras no mercado numismático nacional. Hoje, sua coleção de moedas brasileiras (Colônia, Império e República) é uma das mais conceituadas no meio.


Este é Abrahão Zarzur, empresário dinâmico, que ao longo de sua vida praticou vários esportes — do futebol ao atletismo (ainda hoje joga tênis três ou quatro vezes por semana); que dorme pouco ("acho que quem dorme pouco vive muito"), que louva a longevidade da família (tem 70 anos completos). Casado com dona Odete, fala com orgulho do filho engenheiro e das duas filhas economistas. E que não abre mão das visitas às fábricas do Conglomerado Ripasa para acompanhamento do desenvolvimento das empresas: "Embora tenhamos excelentes administradores, não vou abdicar de fazer aquilo que gosto."

Na minha vida, trabalho é fundamental, o resto é enchimento".



*Em foto antiga, com dona Odete,
com quem está casado desde 1948*

OVOS BATIDOS NÃO SÃO A NOSSA ESPECIALIDADE.



UMA DAS ESPECIALIDADES DA KLABIN É FABRICAR EMBALAGENS, DESDE EMBALAGENS ESPECIAIS PARA EXPORTAÇÃO ATÉ EMBALAGENS DE POLPA MOLDA DA PARA OVOS. EMBALAGENS QUE PROTEGEM E FACILITAM O TRANSPORTE E A ARMAZENAGEM DOS MAIS VARIADOS PRODUTOS. UNS PESADOS E OUTROS DELICADOS, COMO OS OVOS.

ALÉM DISSO, A KLABIN É A MAIOR PRODUTORA INTEGRADA DE PAPEL E CELULOSE DA AMÉRICA LATINA.

EM 1986, A KLABIN PRODUZIU E VENDEU 1.043.000 TONELADAS DE CELULOSE, PAPEL E PRODUTOS DE PAPEL. ELA FABRICA PAPEIS PARA IMPRENSA, IMPRESSÃO E EMBALAGENS, CAIXAS DE PAPELÃO ONDULADO, SACOS, ENVELOPES, PRODUTOS DESCARTÁVEIS DE PAPEL, CELULOSE BRANQUEADA DE

EUCALIPTO E OUTROS PRODUTOS DE ORIGEM FLORESTAL.

PARA PRODUZIR PAPEL E CELULOSE DE QUALIDADE SUPERIOR, A KLABIN SUPERVISIONA E CONTROLA DIRETAMENTE TODAS AS ETAPAS. O REFLORESTAMENTO, A QUALIDADE DA MADEIRA, A FABRICAÇÃO DO PAPEL E DA CELULOSE, TUDO ISSO RESULTANDO NUM PRODUTO FINAL EXCEPCIONAL.

COM 16 UNIDADES NO BRASIL E UMA SUBSIDIÁRIA EM ANTUÉRPRIA, NA BÉLGICA, A KLABIN FIGURA EM 59º ENTRE AS 100 MAIORES INDÚSTRIAS DE PAPEL E CELULOSE DO MUNDO. SÓ EM REFLORESTAMENTO, A KLABIN TEM 165.000 HA DE PINUS, EUCALIPTOS E ARAUCÁRIAS. É UMA EMPRESA QUE PROPORCIONA 18.400 EMPREGOS DIRETOS E CONTINUA INVESTINDO NA EXPANSÃO DE SUA CAPA-

CIDADE DE PRODUÇÃO E NO APERFEIÇOAMENTO PROFISSIONAL DE SEUS FUNCIONÁRIOS.

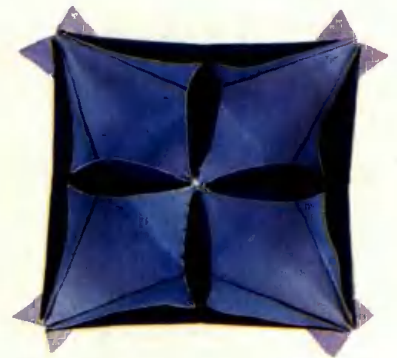
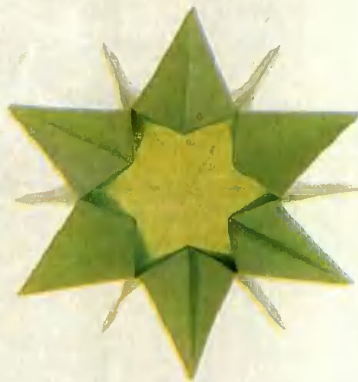
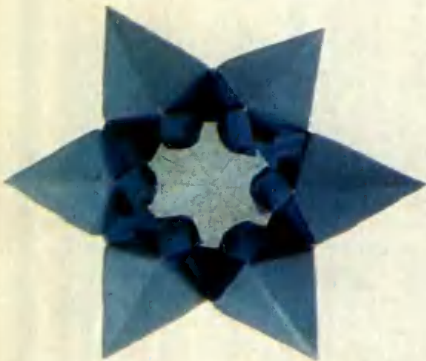
KLABIN. UMA EMPRESA ESPECIALIZADA EM PROGRESSO.



Indústrias Klabin
Papel e Celulose

ORIGAMI*

* Arte Japonesa de Dobrar o Papel



Nos Origami criativos, via de regra, não se utiliza tesoura e aproveitando-se apenas o colorido do papel, cria-se uma beleza plástica mostrada nas faces e nos traços dobrados do papel. Genericamente as obras são tridimensionais.

Nos papéis para expediente utiliza-se papel branco, de excelente qualidade; impõe-se o rigor no corte, esquadro e planura perfeitos, enfim usam-se todos os recursos e técnicas industriais para criar o melhor e mais adequado produto para o seu equipamento.

Use CHAM-EX.



Champion Papel e Celulose Ltda.

Sede: Rodovia SP-340, km. 171, tel.: (0192) 61-1657 - Mogi Guaçu - São Paulo
Escritórios Regionais: São Paulo: 257-5122 - Belo Horizonte: 225-1909 - Curitiba: 224-4422
Rio de Janeiro: 233-7922 - Porto Alegre: 22-8999 - Brasília: 225-8099 - Recife: 326-6344

Pazzianotto leva cheque ao Sepaco

O ministro do Trabalho, Almir Pazzianotto, visitou o Hospital do Sepaco — Serviço Social da Indústria do Papel, Papelão e Cortiça do Estado de São Paulo, dia 13 de novembro último. O ministro aproveitou a ocasião para entregar a Jamil Nicolau Aun, presidente da entidade e do Sindicato da Indústria de Papel, Celulose e Pasta de Madeira do Estado de São Paulo, um cheque do Sesi — Serviço Social da Indústria, destinado à aquisição de modernos equipamentos de Raios X para aquele hospital.

Na ocasião, Jamil Aun lembrou que aquele estabelecimento hospitalar é, antes de tudo, um símbolo: o da união entre o capital e o trabalho. E ressaltou que a presença, na solenidade, do empresário Mário Amato (presidente da Fiesp e um dos pioneiros na luta pela criação do hospital, assim como de outros empregadores e empregados, era "a maior evidência da harmonia que sempre permeou as relações trabalhistas neste segmento da indústria".

"Temos o orgulho de não haver registrado greves no setor" — lembrou ele, afirmando que todas as divergências nesse campo foram

contornadas através do diálogo. Para ele, a resultante dessa forma de atuar, é que o setor, a par de haver sido pioneiro na concessão de piso salarial ao trabalhador — esse piso, atualmente, superior a Cz\$ 10 mil —, é hoje um dos mais destacados na economia nacional.

Para dar a dimensão do trabalho desenvolvido pelo Sepaco, Jamil Aun lembrou números: enquanto o Hospital das Clínicas de São Paulo — o maior da América Latina — atendeu, no ano passado, a 700 mil pacientes, o Sepaco dispensou atendimento a nada menos que 330 mil associados.

O ministro Pazzianotto por sua vez, enfatizou que a existência de um hospital como aquele já era "uma prova inequívoca" de que no setor reina um espírito de conciliação e entendimento. E ressaltou: "Aqui, nesta comunidade, consegue-se superar as divergências — que são legítimas — e existe unidade em torno de uma idéia, de um empreendimento como é esse grande hospital do Sepaco".

Segundo o ministro, o desenvolvimento das forças produtivas deve trazer para todos a certeza de que "civilização é um esforço de convivências, pois temos de conviver para construir".

O ministro disse, ainda,

que sempre desejou fazer alguma coisa pela obra do Sepaco e que o cheque do Sesi do qual foi portador — "já que não disponho de recursos pessoais para isso" — era a prova dessa determinação. "Os dirigentes do Sesi em São Paulo — disse ele — devem ter feito muito pelo Sepaco. Mesmo assim, pedi que eles fizessem alguma coisa por meu intermédio. Solicitei que o Sesi comparecesse com uma

contribuição. E tenho o prazer de entregar a Jamil Nicolau Aun, essa contribuição modesta, reconhecemos, diante do porte, do significado desta obra".

Após lembrar que o Sepaco não depende de, nem reivindica, subsídios do erário público, o ministro Pazzianotto disse que, embora modesta, humilde, a contribuição do Sesi era "ofertada, por meu intermédio, de coração".

RIPASA: EMBALAGENS FRIGORIFICADAS

Dois anos após o lançamento do primeiro cartão desenvolvido no Brasil para embalagens frigorificadas e alimentos congelados, a Ripasa está colocando no mercado duas novas opções do já consolidado *Ice Card Ripasa*: o *Ice Card Cristal* e o *Ice Card Kot*.

Walter Derani, diretor de Comércio Interno da Ripasa, destaca: "A nossa empresa desenvolve pesquisas constantes na busca de soluções para as sempre crescentes exigências do mercado". O desenvolvimento do *Ice Card* nasceu desse trabalho. Derani lembra que, há dois anos, alguns dos maiores produtores de alimentos congelados do Brasil necessitaram de um cartão com determinadas características físicas que o mercado fabricante não desenvolvia. O *Ice Card Triplex* é considerado um produto nobre, pois o branco no verso (fundo), além de proporcionar uma aparência de pureza aos alimentos nele acondicionados, possibilita também, a impressão em seu interior.

Os dois produtos da Ripasa, o *Ice Card Cristal* e o *Ice Card Kot* também apresentam as principais qualidades exigidas em cartões para embalagens frigorifica-

das: flexibilidade, fácil vincagem, ótima impressão e extraordinária resistência à umidade. O *Ice Card Cristal* atende a linha de alimentos congelados que exigem uma embalagem com um maior grau de sofisticação no acondicionamento. É um cartão sólido, composto totalmente de massa branca (100% de celulose).

O outro lançamento da Ripasa, o *Ice Card Kot*, é um cartão com fundo escuro e é destinado à embalagens de produtos que normalmente adotam o envólucro separador entre o produto e a embalagem. Sua utilização se dá também em segmentos de congelados onde não é necessário o fundo branco para a impressão de mensagens no interior da embalagem.

O diferencial de preço, ele é um cartão mais barato que os outros cartões da Ripasa, é outra vantagem do novo produto, atendendo assim a um segmento do mercado que necessita de embalagens com custos menores, mas que atenda a todas as exigências de qualidade no acondicionamento de congelados. O *Ice Card Kot*, também é um ótimo produto para o gráfico convertedor, uma vez que permite uma ótima impressão.



Pazzianotto entrega o cheque a Jamil Aun.

SPP-Nemo adota o *Software Z*

A SPP-Nemo S.A. Comercial Exportadora está implantando um projeto baseado na comunicação entre microcomputadores de 16 bits, utilizando o *software Z*, da Humana Informática. A notícia foi dada por Carlos Eduardo Ferreira Braga, gerente de sistemas e métodos da empresa, que explicou ser objetivo do novo programa agilizar a comunicação de dados entre a matriz, em São Paulo, e as 22 filiais espalhadas pelo Brasil.

Segundo Braga, até recentemente as filiais da SPP-Nemo S.A. Comercial e Exportadora se comunicavam com a matriz através de malote. Cada filial tinha um

micro de 8 bits para emitir notas fiscais e demais movimentos, mandando os disquetes por malote. A fim de modernizar esse processo, e ao mesmo tempo adequar o sistema às suas necessidades, a empresa decidiu substituir os micros de 8 bits pelos equipamentos compatíveis: PC interligados através do Z. E já implantou o novo sistema nas suas principais filiais, só para a transmissão desses dados à matriz.

PCC adquire novo transportador

A PCC — Papel e Celulose Catarinense, adquiriu recentemente, da Faço — Fábrica de Aço Paulista, um dos mais avançados sistemas de transporte contínuo de materiais que geram grande quantidade de pó: o

novo Transportador Tubular Faço — TTF.

Segundo Mailech Klaiman, diretor da Fábrica de Aço Paulista, a PCC passa a utilizar o TTF em sua fábrica de Lages, Santa Catarina, para o transporte de sulfato de sódio a granel.

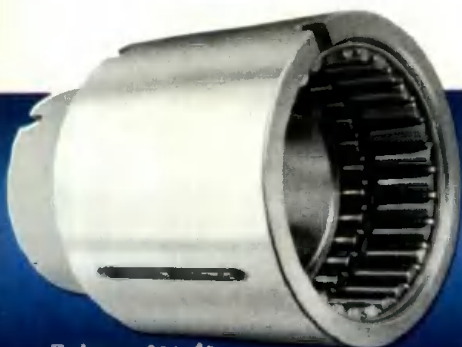
“O TTF — sustenta ele — é capaz de evitar o derramamento ou a dispersão de material transportado graças ao seu formato tubular que, ao contrário das correias tradicionais, não necessita de enclausuramento da cobertura superior”. Klaiman explica que, como a correia de retorno também tem formato tubular, não ocorre a formação dos depósitos de pó, encontrados perto dos roletes de retorno dos transportadores comuns.

Champion inaugura estação meteorológica

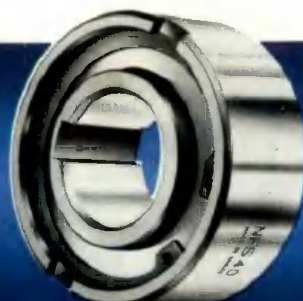
Já está em funcionamento a Estação Meteorológica da Champion Papel e Celulose Ltda., localizada no pátio de sua fábrica de Mogi-Guaçu, no interior de São Paulo. A nova estação é composta por sensores, indicadores e registradores que formam um conjunto integrado para registro de dados sobre direção, velocidade do vento, temperatura do ar, umidade relativa, precipitação pluviométrica, pressão atmosférica e radiação solar.

A Estação Meteorológica foi projetada pela Divisão de Engenharia da própria Champion, e está sendo operada pelo Departamento de Controle Ambiental e Laboratório.

ESTE É O NOSSO PAPEL



Rolamentos de rolos cilíndricos



Contra-recuos



Mancais circulantes duplos

Somos especializados em componentes mecânicos para movimentos rotativos e lineares, imprescindíveis para a produção e processamento na indústria do papel.

Nossos componentes integram matéria-prima, tratamento térmico e tolerâncias, dentro dos padrões de qualidade requeridos internacionalmente.

Para obter informações sobre os nossos produtos, especificações e seleção adequada, consulte nosso departamento técnico.



RPL Industrial Ltda.

Av. Queiroz Filho, 850 • V. Hamburguesa
Tel.: (011) 831-7755 • Telex (011) 24249
CEP 05319 • S. Paulo • SP

NOSSO PAPEL.



Defender
Preservar
Cultivar
Produzir

IRANI
CELULOSE IRANI S.A.

A Simão pensando no escritório do futuro

Quais as alternativas para a indústria nacional enfrentar os períodos de baixa locatividade ou retração no mercado? O tema vem merecendo seminários e debates por todos os quadrantes do País, mas para o Grupo Papel Simão já existe um caminho bem definido: "Apostamos em itens de tecnologia intensiva e maior agregação de valor" — informa Itiro Sato, diretor industrial do grupo, ao explicar que, dentro dessa estratégia, a maior unidade fabril do conglomerado, a Indústria de Papel Piracicaba, prepara-se para produzir cada vez mais papéis químicos e especiais, "segmento no qual a concorrência local é pequena, além de apresentar grandes chances de crescimento, baseadas no conceito de *escritório do futuro*".

O primeiro passo concreto nesta direção foi dado em 1984, quando a unidade começou a produzir o "Extra copy", papel autocopiativo que dispensa o uso do carbono na confecção de uma ou mais cópias. O produto se destina aos formulários contínuos de computador e às bobinas de papel para telex. O projeto custou US\$ 10 milhões à empresa, aplicados na instalação de equipamentos para fazer o revestimento do papel, e na absorção de tecnologia.

Até o final deste ano, outro produto da nova família de papéis químicos começará a ser produzido: trata-se do "Termocopy", papel desenvolvido para as impressoras térmicas de eletrocardiógrafos, fac-símiles, balanças, terminais de dados e outros equipamentos. Segundo a direção do Grupo Simão, a produção deve atingir uma escala comercial da ordem de 20 toneladas mensais no segundo trimestre de 88. Mas a indústria já tem capacidade para fa-

zer até mil toneladas por mês, se os mercados interno e externo assim o exigirem.

Igualmente já preparados, apenas aguardando o momento certo para serem lançados, aparecem os papéis "Laser Print", destinados às máquinas copiadoras super-rápidas da Xerox e da IBM. E também os papéis "Ink jet print", para impressoras de alta precisão, do tipo usado em gráficas. Conforme Itiro Sato, esses dois produtos podem somar-se à linha comercial da Simão, ainda no primeiro semestre de 88, desde que haja uma definição de escala do mercado nacional.

O direcionamento da Indústria de Papel Piracicaba para o que se chama de "especialidades" — justifica Sato — se deve às altas taxas de crescimento mundial desses produtos: "Uma média de 30% a 40% ao ano, variável para cada item". E ainda pelo fato de o Brasil, segundo ele, ser o único país da América Latina a apresentar condições para a produção desses produtos.

Brown Boveri pode usar selo da Asme

A BBC Brown Boveri acaba de obter o direito de utilização do selo Asme — American Society of Mechanical Engineers em seus equipamentos sob pressão (vasos de pressão), passando, assim, a integrar o grupo de empresas fornecedoras desses produtos aos mercados dos Estados Unidos e Canadá. A expectativa da empresa é aumentar sensivelmente o volume de suas exportações e das vendas efetuadas no mercado interno, porque o selo é mundialmente reconhecido como prova da capacitação de uma empresa em fabricar produtos de alta qualidade.

No final de setembro, a BBC recebeu a visita de um inspetor da *National Board of Boiler and Pressure Vessels*, da Asme, uni-

ca autoridade com força de lei para capacitar uma empresa a fornecer equipamentos que operam sob pressão aos norte-americanos e canadenses, para uma auditoria completa na empresa. Todas as etapas de fabricação — do projeto à inspeção do produto final — foram objeto de uma minuciosa análise, cujo principal objetivo é a comprovação da solidez da empresa para fabricar os produtos adequados às severas normas de segurança e qualidade exigidas nos EUA.

Os equipamentos sob pressão são fabricados pela Divisão de Produtos Mecânicos, mais especificamente o setor de caldeiraria que junto com o de usinagem responde por cerca de 40% da produção global da empresa. Com uma capacidade de produção atual de um milhão a um milhão e meio de horas/homem por ano, a área de caldeiraria da BBC Brown Boveri prepara-se também para elevar esse volume com a abertura de novos e exigentes mercados.

Produtividade florestal melhorada

A Klabin do Paraná Agro-Florestal pretende aumentar 35% a produtividade de suas florestas de eucalipto, que deverão atingir a marca de 50 a 55 metros cúbicos de madeira por hectare/ano. Essa meta faz parte do programa de melhoramento de sementes e de produção de mudas melhoradas da empresa, conjugadas à adequação do solo e aperfeiçoamento do manejo.

A fim de cumprir tal objetivo, a empresa já colocou em funcionamento mais duas "casas de vegetação" — estufas especiais, com temperatura e umidade controladas automaticamente, que destinam-se à preparação de muda por sementes e por estaquia para reflorestamentos comerciais.

Com cem mil hectares de

florestas plantadas de pinus, eucalipto e araucária, a Klabin do Paraná Agro-Florestal fornece madeira para a produção de celulose da unidade industrial de IKPC em Telêmaco Borba (PR), que atualmente produz 500 mil toneladas/ano de papéis para embalagem e deverá, segundo a empresa, chegar a 600 mil toneladas/ano em 1988.

Champion compra novos equipamentos

A Champion Papel e Celulose está complementando o pátio de madeira de sua fábrica em Mogi-Guaçu, São Paulo. Para tanto, a indústria adquiriu uma série de equipamentos junto à Filsan Equipamentos e Sistemas. São duas peneiras vibratórias Syntron (mr) de estágio com capacidade de 600 l/m em um transportador de correia para interligação de um sistema de emergência.

A Filsan tem importante atuação no setor de manuseio de sólidos a granel (linha Link-Belt) além de ser a principal empresa brasileira no setor de tratamento de águas e efluentes. Fabrica ainda sistemas de tratamento de gases (linha KL&M) e torres de resfriamento de água.

Conjuntura: os números do setor

A produção nacional de celulose atingiu, no período que vai de janeiro a setembro deste ano, 2.672.252 toneladas, representando um aumento de 0,1% em relação ao mesmo período do ano passado, quando foram produzidas 2.669.685 t. Do total, 859.819 t foram de celulose de fibra longa, enquanto 1.812.433 t foram de fibra curta.

No período, o consumo próprio das empresas foi 1.487.099 t, ou seja, 0,9% a mais que em 1986. As vendas a empresas coligadas atingiram 121.706 t — 2,5%

menos que no mesmo período do ano anterior. No mercado externo, o setor colocou 620.469 t, representando uma queda de 2,2% em relação a janeiro-setembro do ano passado, quando foram exportadas 634.245 t.

Já a produção de papel apresentou, nesse período, crescimento de 5,0%; foram fabricadas 3.468.272 t, contra 3.302.248 t no mesmo período de 86. As vendas domésticas do produto cresceram 5,8%, passando de 2.285.032 t no ano anterior, para 2.417.829 t este ano. As vendas no mercado externo caíram 10,6% em relação a janeiro-setembro de 1986: foram exportadas 443.358 t, contra 495.894 naquele ano. A queda no volume exportado — consequência de uma demanda bastante aquecida no mercado interno durante o primeiro semestre deste ano, não significou queda de receitas em divisas. Tanto a celulose quanto o papel estão com preços em ascensão no mercado internacional, compensando em valor a redução do volume. A tendência deste segundo semestre tem sido a de retomada dos volumes de exportação.

No mesmo período, o faturamento do setor, computando-se papel e celulose, foi Cz\$ 88,6 bilhões (FOB fábrica sem IPI), contra Cz\$ 25,8 bilhões em 86, enquanto Cz\$ 14,7 bilhões foram pagos em impostos e taxas federais, estaduais e municipais (contra Cz\$ 4,6 bilhões no mesmo período do ano passado).

A mão-de-obra ocupada pelo setor, em setembro deste ano, era de 76.402 empregos diretos, representando um crescimento de 2,2% em relação ao mesmo período do ano passado. Quanto aos salários, foram pagos, no período de janeiro a setembro de 1987, Cz\$ 7,5 bilhões, contra Cz\$ 2,9 bilhões no mesmo período de 1986.

No México, reunião da ATCP.

A Asociación Mexicana de Técnicos de las Industrias de la Celulose y del Papel — ATCP reúne-se na cidade do México de 25 a 28 de maio do próximo ano, em encontro onde está previsto o comparecimento de vários técnicos do setor, vindos de diversas partes do mundo.

A reunião destina-se a troca de experiências sobre os novos avanços tecnológicos e indústrias do setor, com a apresentação de trabalhos do mais alto nível. Maiores informações junto à ATCP pelos telefones 589-5600 e 589-6722, cidade do México.

Economia Florestal é tema de encontro

“O Setor Florestal e as Exportações Brasileiras” é o tema central do I Encontro Brasileiro de Economia Florestal, a realizar-se de 23 a 28 de maio, em Curitiba — uma promoção do CNPF — Centro Nacional de Pesquisa de Florestas, órgão ligado à Embrapa — Empresa Brasileira de Pesquisa Agropecuária. Os trabalhos serão divididos em quatro painéis de palestras convidados, que enfocarão os seguintes temas: A Floresta Amazônica e seu Potencial Exportador; Análise Setorial das Exportações dos Derivados de Madeira; Incentivos e Restrições às Exportações do Setor Florestal; e Pesquisa e Ensino como Infra-estrutura às exportações.

Além dos painéis poderão ser apresentados trabalhos sobre as diversas áreas da economia florestal, com prioridade para as que abordem o setor florestal brasileiro.

Horácio Cherkassky, presidente da Associação Nacional de Fabricantes de Papel e Celulose deverá abrir o encontro com uma pale-

tra sobre “Perspectivas Futuras do Setor Florestal no Comércio Exterior”. A coordenação do evento está sob responsabilidade dos pesquisadores Luiz Roberto Graça e Vitor Afonso Hoeflich, do CNPF.

Vem aí a feira de máquina para madeira

Curitiba sediará, de 6 a 12 de abril próximo, o maior encontro da indústria de máquinas para madeira do país: a XV Fenam — Feira de Máquinas para Madeira. O evento terá lugar no Centro de Exposições, no Parque Barigui.

A mostra, promovida pela Abimaq/Sindimac, espera atrair mais de 100 expositores, vindos de vários Estados. Já está assegurada a presença de compradores sul-americanos, europeus e dos Estados Unidos.

O encontro é organizado pela Diretriz Empreendimentos, que pode ser contatada em Curitiba pelo telefone (041) 222-3831, ou em São Paulo, pelos fones (011) 256-9691, 259-0188 e 231-2662.

Na China, conferência sobre embalagem.

De 9 a 12 de setembro de 1988, em Beijing, na China, acontecerá a II Conferência Internacional de Embalagem. O evento, em sua primeira edição, atraiu técnicos e empresários do setor, representando vários países de todo o mundo.

Serão discutidos os mais recentes avanços na área de embalagens, incluindo materiais, tecnologia, equipamentos, *design*, aspectos legais, além de outros temas de relevância. Para maiores informações, escrever para Xiao Hanlan, Caixa Postal 6110, Beijing, China.

Muitos salões na França em 1988

Os salões técnicos e especializados promovidos pela

França, dedicados aos principais setores da indústria e do comércio, têm atraído um número cada vez maior de visitantes e expositores de todas as nações do mundo. Dentre eles, os homens de negócio e técnicos brasileiros vêm aumentando sua participação significativamente, a partir de 1985, de acordo com dados da empresa promotora dos encontros, a Promosalons. Eis os eventos que o calendário de 1988 apresenta para o setor de celulose e papel:

De 29 de fevereiro a 5 de março, em Paris (Paris Nord), Mecanefem — Componentes Mecânicos;

De 6 a 13 de março, em Paris (Porte de Versailles), Sima — Máquinas Agrícolas;

De 17 a 22 de março, em Paris, Expobois — Máquinas para madeira;

De 27 de abril a 1º de maio, em Marseille, Hydroplan — Engenharia hidráulica urbana e rural;

De 26 de maio a 2 de junho, em Paris (Porte de Versailles), Machine-Outil, Máquina e Ferramenta;

De 20 a 24 de setembro, em Besançon, Micronora — Engenharia de precisão;

De 26 a 30 do mesmo mês, em Grenoble, *Industries Papetiers* — Indústrias do papel;

De 28 de setembro a 1º de outubro, Simavip — Criação intensiva, em Paris (Paris Nord);

De 1º a 4 de outubro, em Paris (Paris Nord), Paritex — Papel de parede e estofamentos;

De 14 a 18 de novembro, em Paris (Paris Nord), Elec — Equipamento elétrico. No mesmo período e local, Pronic — Equipamentos Eletrônicos.

Mais informações podem ser obtidas por carta, telefone, telex, ou ainda visitando a Promosalons em seu escritório em São Paulo, à rua Araquan, 63, CEP 01306, fone (011) 259-0138, telex 1124305.

C

A

R

T

A

S

"Un Medio Idóneo"

"Sr. Editor:

Papelco es una reconocida empresa de representaciones de equipos, máquinas y materiales primas para la industria celulósica y papelería, que desarrolla sus actividades en la República Argentina.

Estamos abocados a incrementar nuestros negocios con Brasil, y vuestra publicación Celulose & Papel es un medio idóneo, que nos permitirá acceder a las novedades y nuevos productos ofrecidos en Brasil.

Por lo tanto, mucho apreciaremos recibir vuestra publicación y, en tal sentido, agradecerles de antemano vuestra gentileza.

Sin otro particular, saludamos a Uds. muy atentamente."

Kenneth MacDonald
Gerente General
Papelco Sacif
Buenos Aires - Argentina

"Suscripción"

"Señores;

Witel Sociedad Anónima, Comercial, Industrial, Financiera, Inmobiliaria y Agropecuaria, tiene el agrado de dirigirse a Ud. a fin de solicitar consideren extender una suscripción a su revista Celulose & Papel, a nombre nuestro Jefe de Desarrollo Comercial Licenciado Roberto Rodríguez.

Sin más, nos despedimos

de Ud. saludando muy Atte y quedando a la espera de gratas noticias."

Witel S.A.C.I.F.I.A.
Buenos Aires - Argentina

Esclarecimento

"Sr. Editor;

Tenho em mãos a revista Celulose & Papel nº 11, julho/agosto 87, a qual traz em seu conteúdo artigo referente a retomada de investimentos na área de tratamento de efluentes pelo setor de celulose e papel.

Gostaríamos de esclarecer, e se possível retificar em próxima edição, que a Voith S.A. possui um departamento específico à área de saneamento ambiental aplicado às indústrias de papel e celulose.

O mercado em seus grandes projetos ao longo de 1983, 84 e 85 como Pisa, Klabin, Melhoramentos, Suzano e outros foi controlado pela Voith S.A. e os projetos em pauta para 1987 e 88 estão sendo ativados em nosso setor ambiental.

Neste sentido, na área de papel e celulose, acreditamos deter tecnologia e mercado, tanto quanto nossos mais respeitáveis concorrentes, motivo pelo qual estranhamos nossa não menção em seu artigo.

Agradecemos sua apreciação."

Reinaldo Macedo
Voith S.A. Máquinas e Equipamentos

Estudante

"Sr. Editor;

Há muito venho dirigindo meu *curriculum* no sentido de aprimorá-lo em assuntos ligados à celulose e papel, nos quais me desdobrei em obter mais informações de aplicabilidade ao setor nacional. Além de várias pu-

blicações sobre o tema, possumo cursos em nível de extensão na área de Fabricação de Celulose pela Associação Técnica Brasileira de Celulose e Papel na qual me associei.

Sou acadêmico do 4º ano de Engenharia Florestal da Universidade Federal Rural do Rio de Janeiro e pretendo-me especializar em celulose e papel, onde possumo interesse especial no preparo de madeira para processamento. Tendo sido informado sobre a revista Celulose & Papel, da Associação Nacional dos Fabricantes de Papel e Celulose, que a Unipress Editorial Ltda. está distribuindo, a qual trata de maneira bastante didática o assunto citado, venho através desta solicitar uma assinatura deste periódico, já que se mostra de grande valia para mim."

Alcir Ribeiro
Carneiro de Almeida
Rio de Janeiro - RJ

Agradecimentos

"Sr. Editor;

Aproveito esta oportunidade para mencionar minha agradável surpresa em relação ao texto publicado em *Gente*, edição nº 10. Refiro-me à habilidade do redator, que conseguiu que a imagem do personagem acabasse sendo melhor que o original."

Fernando Álvaro de Souza Camargo
São Paulo - SP

"Sr. Editor;

Com meus cumprimentos, acuso e agradeço remessa da revista Celulose & Papel nº 10, com assuntos de grande relevância."

Senador Louremberg Nunes Rocha
Vice-Líder do PMDB
Brasília - DF

REVESTIMENTOS ANTICORROSIVOS CERÂMICOS



Para a total proteção de tanques, pisos, canaletas, etc. Resistentes a ataques químicos, térmicos e mecânicos.

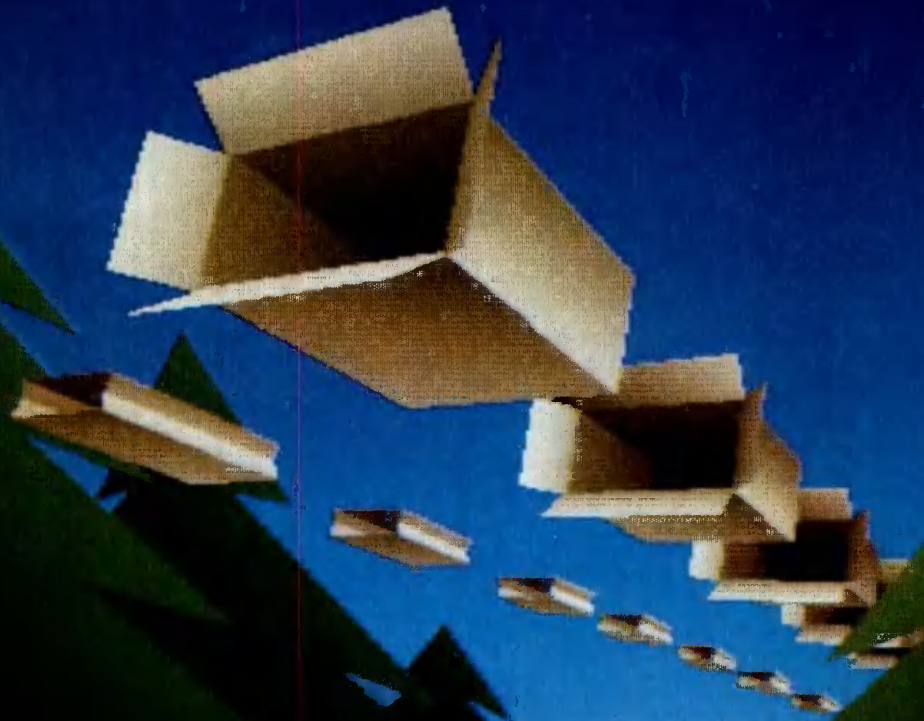
Combinam a elasticidade da camada protetora com a alta resistência da cerâmica, o que resulta em um revestimento anticorrosivo de excelente performance.

A Ancobras, além de fornecer os materiais, oferece uma linha completa de serviços, que inclui a análise dos problemas, especificação do revestimento mais adequado, aplicação com garantias e supervisão técnica. Consultem-nos!

ANCOBRAS
Ancobras Anticorrosivos do Brasil Ltda.
Rod. Pres. Dutra, Km 223 - CP 258
CEP 07080 - Guarulhos/SP
Tel.: (011) 912-0011
Telex 1133328 ANCB BR
Grupo Keramchemie - Oall

Serviço de Consulta N.º 33

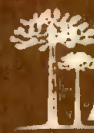
MANVILLE. O CULTIVO DA TECNOLOGIA.



A

Manville tem transformado sua experiência e domínio tecnológico ao

longo dos anos numa bem sucedida série de produtos que utilizam papel e cartão de sua própria fabricação. Dentre eles merece destaque sua linha completa de sacos de papel multifoliados das marcas Ultrasac e Vedasac, para cimento, rações, sementes, produtos químicos e alimentos, bem como suas embalagens de papelão ondulado, utilizadas por inúmeros setores da indústria. Gozando de um elevado conceito de qualidade junto aos mercados nacional e internacional, os produtos Manville resultam da feliz combinação do cultivo da natureza com o da melhor técnica.



Manville
MANVILLE PRODUTOS FLORESTAIS LTDA.

A ação política e a solução de fato



Jamil Nicolau Aun*

A falta de perspectiva histórica com que a Assembléia Nacional Constituinte tem, em algumas questões, afrontando com medidas casuísticas e de cunho ideológico a maioria da sociedade brasileira, pode inviabilizar não só o Governo como o próprio País. Sem a óptica de adequar as leis essenciais à realidade nacional para perseguir os avanços sociais, políticos e econômicos, agentes imprescindíveis ao progresso e ao bem-estar, as proposições refletem estritamente fatos conjunturais determinados pelos interesses imediatos. O caso do monopólio da distribuição de derivados de petróleo, expulsando sem qualquer justificativa o capital estrangeiro que traz tecnologia e emprega brasileiros, é uma desmedida aberração. Não só pelo fato em si contido na carregada dose de xenofobia, mas por ampliar o incontido déficit público com o pagamento das respectivas indenizações pela União com o dinheiro da pesada carga tributária imposta ao contribuinte. É necessário ponderar, reencontrar a lucidez e o bom senso sob pena de, ao buscar construir as leis para o futuro do País, escorregarmos pelo abismo do retrocesso.

As lições do Estado paternalista implantado por Getúlio em 1937 prevalecem após meio século e em nada contribuíram para ajudar os legisladores a assentar as bases da efetiva liberdade de mercado e de iniciativa. Um retrocesso imperdoável quando a própria Rússia de Gorbachev descobre que a competição é essencial ao mercado que se ajusta dentro das suas próprias regras, abolindo os monopólios que a ineficiência estatal torna, invariavelmente, mais caros.

A ausência de credibilidade na classe política induz a sociedade a combater o imobilismo, a sair da letargia e assumir seus próprios problemas ante a impotência histórica do Estado. Já podemos oferecer um exemplo de solução de bons resultados na conjugação, pela via do diálogo, do capital e do trabalho.

Conscientes de que os problemas sociais — como as questões de saúde — não encontrariam soluções apenas

na ação estatal paternalista o setor de celulose e papel e de artefatos de papel criou o Sepaco, resultado da livre negociação entre empregados e empregadores. Hoje essa entidade que presta assistência médica aos empregados — mesmo aposentados — e dependentes nesse segmento industrial o faz em moldes tão modernos quanto os maiores centros hospitalares do País.

Órgão hospitalar-assistencial de última geração o Serviço Social da Indústria do Papel, Papelão e Cortiça do Estado de São Paulo representa, nos seus 31 anos de constante aperfeiçoamento, mais que uma simples entidade nascida da consciência empresarial quanto ao seu papel social. Ele foi o embrião que germinou a consciência participativa da sociedade, agente dinâmico e vigoroso da livre iniciativa que deve preencher os espaços nos quais a ação governamental, via de regra, tem sempre comprometida a sua eficiência.

O reconhecimento de que o Sepaco foi uma iniciativa bem-sucedida, constatado pelo próprio ministro do Trabalho em recente visita às suas instalações, não significa que ele tenha caminhado sem problemas desde o seu nascedouro, nos anos 50. Alguns percalços reclamaram inauditos esforços, mas puderam ser contornados pelos pioneiros Olavo Previatti e Omar Simão Racy, dentre outros, e continuam sendo enfrentados com a mesma tenacidade nos dias de hoje. A via do livre entendimento entre o capital e o trabalho tem sido a estrada das soluções, pavimentada pela consciência participativa que supera, no diálogo produtivo, os eventuais obstáculos.

O empreendimento está consolidado. Um exemplo vivo para quem queira examiná-lo, ser contaminado pelo germe da participação consciente que cada setor produtivo precisa seguir para, na solução dos problemas sociais pertinentes, encontrar os caminhos harmônicos do desenvolvimento econômico de forma concomitante com as conquistas dos direitos sociais, agentes inalienáveis na consagração do sistema democrático a que aspiramos.

*Jamil Nicolau Aun é presidente do Sindicato da Indústria do Papel, Celulose e Pasta Mecânica para Papel no Estado de São Paulo e do Sepaco.

A qualidade de Zanini colocada no papel.

Durante seus 36 anos de atividade, a Zanini construiu uma reputação de que sempre existe qualidade e alta tecnologia em tudo o que ela faz.

É assim nos setores de energia, mineração, portos, cimento, petroquímica, ou onde quer que ela atue.

Isso, porque a Zanini tem acordos tecnológicos com as mais expressivas empresas de cada setor, e porque a Zanini tem a idéia permanente de sempre fazer o melhor.

No setor de celulose e papel, a Zanini agora tem um forte aliado: ela tem um acordo de cooperação tecnológica com a Sunda

Defibrator AB (líder mundial no processamento de fibras e subsidiária da empresa sueca Svenka Celulosa AB).

E já se encontram em carteira diversos fornecimentos de equipamentos para os mercados interno e externo, dentre os quais destaca-se o contrato assinado com a Companhia Suzano de Papel e Celulose: fornecimento e instalação de um sistema completo de Ultrawasher[®], para pré-branqueamento da celulose, utilizando reator de oxigênio.

De hoje em diante, quando você pensar em equipamentos para papel e celulose, pense na Zanini: uma marca que é sinônimo

de qualidade, presente também no seu setor.

Com a melhor tecnologia, a Zanini fabrica caldeiras (tecnologia Foster Wheeler), turbinas (tecnologia AEG Kanis – através da AKZ, empresa do Grupo Zanini) e equipamentos para produção de celulose (parte química) através do acordo de cooperação com a Sunda Defibrator.

Zanini S/A Equipamentos Pesados
Via Armando de Salles Oliveira, Km 4
Caixa Postal 139 - CEP 14.160 - Sertãozinho-SP - Brasil
Tel: (016) 642.3111 - Telex (016) 6315 ZANI - BR

zanini

Caldeira SF-200, operando desde outubro de 1982 na Companhia Suzano de Papel e Celulose (Suzano, SP).
Produz 100 t/h de vapor, consumindo cavacos de madeira.



Trombini. Nosso papel é construir o futuro



Ano após ano, o Grupo Industrial Trombini assume um papel cada vez mais importante na economia brasileira.

Com 12 empresas e 14 indústrias distribuídas estrategicamente por todo o território brasileiro, proporcionando 4.500 empregos diretos e beneficiando indiretamente mais de 25.000 pessoas, o Grupo Trombini, hoje, tem seus interesses diversificados pelas áreas de reflorestamento, celulose, papelão ondulado, sacos de papel, máquinas industriais, componentes eletroeletrônicos e agropecuária.

Uma participação significativa

no mercado nacional e no volume das exportações brasileiras, com uma receita anual superior a 130 milhões de dólares.

Um número, sem dúvidas, altamente expressivo.

E que reflete bem a filosofia empresarial do Grupo Trombini: uma batalha sem tréguas pela qualidade dos seus produtos, pelo desenvolvimento de novas tecnologias, pela manutenção ecológica de suas reservas e pela promoção permanente de seus recursos humanos.

Por isso, para que este quadro possa continuar em evolução, gerando

dívidas e benefícios sociais para os brasileiros, o Grupo Industrial Trombini abriu seu capital social, através da holding do Grupo, a Trombini S.A. - Administração e Participação.

Uma forma racional de ampliar seus investimentos e negócios, aumentando a sua capacidade de produção e iniciando uma diversificação ainda maior nas atividades do Grupo.

Um caminho natural, para quem acredita que o investimento no trabalho sério e profissional é o melhor meio para se atingir o desenvolvimento.

Grupo Industrial Trombini
Crescendo com o Brasil. Consciente de seu papel na construção de um futuro claro e certo.



TROMBINI