

CELULOSE & PAPEL

6(27)

Prêmio Eco coroa atividades do Sepaco

A TECNOLOGIA A SERVIÇO DA SAÚDE



**Papel Simão: 65
anos de atividades.**

**Conjuntura setorial:
os números de 1989.**



XL

A

M

E

T

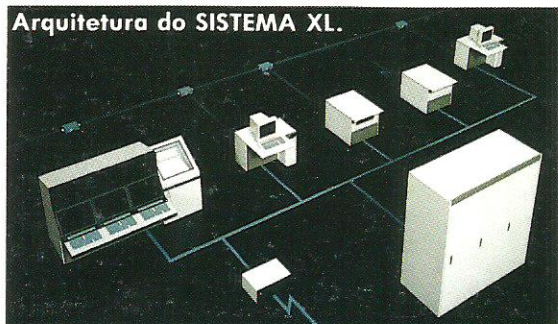
S

I

S

Inovando tradição.

Arquitetura do SISTEMA XL.



SISTEMA XL:

A inovação disponível para aprimorar o desempenho da indústria.

ECIL P&D:

A tradição através da competência nas soluções em controle de processos.

ECIL P&D
SISTEMAS DE CONTROLE S.A.

SÃO PAULO/SP - R. CAP. FRANCISCO T. NOGUEIRA, 208 - CEP 05038 - TEL. (011) 263-8333 - TELEX (11) 80.448 - FAX. (011) 62-9032
SALVADOR/BA - AV. ANTONIO CARLOS MAGALHÃES, 846 - SALAS 112/113 - CEP 41850 - TEL. (071) 359-7033 - TELEX (71) 2.120 - FAX. (071) 359-7142
RIO DE JANEIRO/RJ - R. SÃO JOSÉ, 70 - 16º ANDAR - CEP 20010 - TEL. (021) 224-0168 - TELEX (21) 23.234 - FAX. (021) 221-8679
BELO HORIZONTE/MG - AV. AMAZONAS, 641 - 17º ANDAR - C.J. 17C - CEP 30180 - TEL. (031) 201-7139 - TELEX (31) 1.528



É HORA DE AÇÃO

*Horácio Cherkassky**

Passado o primeiro — e colossal — impacto do Plano Collor, a hora é de ação, mais que de reflexão. Coerente e corajoso, o Plano é, sem dúvida, uma extraordinária concepção de arquitetura econômica.

Concebido como uma solução extrema contra um perigo extremo (o da hiperinflação, com seus fatais reflexos sociais), o Plano Collor afigura-se-nos como uma viagem sem retorno. Se algum fator inesperado — provocado seja pela sua má administração, seja por uma reação obstacular da sociedade — o levar ao fracasso, as conseqüências disto seriam extremamente prejudiciais ao País e à sociedade como de um modo geral. É, pois, dever de todos — empresários, trabalhadores e Governo — dar tudo de si para que os objetivos maiores do Plano sejam alcançados. E este êxito depende, essencialmente, da capacidade do Governo em administrar esse conjunto de medidas, corrigindo os rumos todas as vezes que for necessário.

Ao que tudo indica, parece ser inevitável um período de recessão, provocado pelo aperto da liquidez. Mas acreditamos, também, que este será curto, pois certamente os que arquitetaram o Plano saberão dosar sua duração.

Neste quadro, como dissemos, a hora é de ação. Cabe às empresas, com criatividade e bom senso, administrar os ajustes necessários à nova realidade. É hora de reforçar as áreas comerciais, de negociar com fornecedores e clientes, de aproveitar as possibilidades oferecidas pelo mercado externo. Ao Governo, por sua vez, cabe fazer a sua parte, diminuindo drasticamente os gastos públicos e enxugando seus quadros.

No que tange ao setor celulósico-papeleiro, poderemos direcionar, sem desbastecer o mercado interno, parte da produção para o exterior, de modo a manter as fábricas produzindo, sem prejudicar o nível de empregos.

Quanto aos investimentos em andamento do setor — que totalizam US\$ 4,8 bilhões —, será necessário repensar os números, sem perder de vista as perspectivas positivas que a década de 90 nos oferece.



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

STOWE WO O futuro em ba

Com estrutura tecnológica eficiente, e com a segurança de 100 anos de tradição e experiência, a Stowe Woodward é parte importante do desenvolvimento da indústria de papel do Brasil. A sua competência em tecnologia, inovação, manutenção e aperfeiçoamento lhe garante bases sólidas para enfrentar desafios e evoluir cada vez mais, gerando produtos revolucionários e de qualidade constante.

TECNOLOGIA

A Stowe Woodward inova e incrementa tecnologias para diferentes tipos de revestimentos, repassando maior durabilidade ao composto, como é o caso do Heat Transfer, um programa computadorizado que identifica as condições operacionais do NIP.

INOVAÇÃO

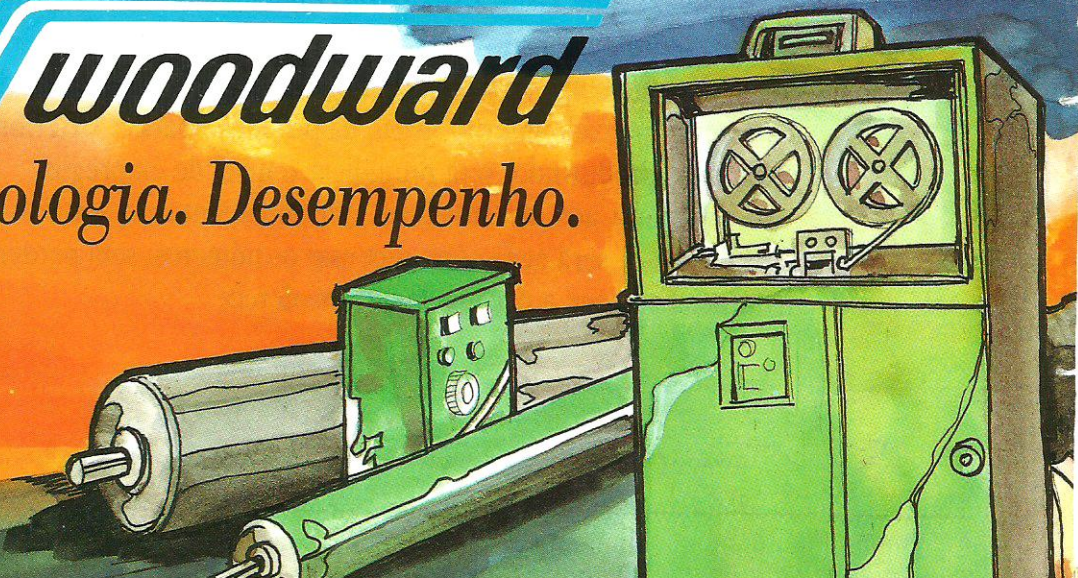
Centros de pesquisas SW desenvolvem e introduzem, mundialmente, equipamentos e procedimentos de testes, adequando os revestimentos de cilindros que fabricam, às mais variadas e severas condições operacionais.

COMPUT-A-COVER

Uma das maiores inovações tecnológicas da SW. Permite resolver problemas do dia-a-dia, como calcular a variação da temperatura no interior do revestimento do cilindro. É um serviço de prevenção exclusivo para clientes SW e uma segurança a mais para garantir produtividade.

stowe ***woodward***

Evolução. Tecnologia. Desempenho.



ODWARD ses sólidas.

APERFEIÇOAMENTO

Atualizações realizadas nos compostos em operação, transmitem novas tecnologias aos clientes SW, que podem, inclusive, receber todos os aperfeiçoamentos necessários ao bom desempenho dos cilindros, em conexões diretas com os laboratórios Stowe Woodward dos Estados Unidos. E sem despesas.





EXISTE UMA COISA QUE A KLABIN
RESPEITA TANTO QUANTO A QUALIDADE:
O VERDE.



CULTIVAR E RESPEITAR O VERDE É UMA DAS PREOCUPAÇÕES BÁSICAS DE UMA EMPRESA DE PRODUTOS FLORESTAIS COMO A KLABIN.

DEDICADA AO FLORESTAMENTO E REFLORESTAMENTO DESDE A DÉCADA DE 40, A KLABIN POSSUI HOJE 173 MIL HECTARES DE FLORESTAS PRÓPRIAS DE

PINUS, EUCALIPTO E ARAUCÁRIA. LOCALIZADAS NOS ESTADOS DO PARANÁ, SANTA CATARINA E RIO GRANDE DO SUL, ESTAS FLORESTAS INCORPORAM OS ÚLTIMOS DESENVOLVIMENTOS DA ÁREA DA BIOTECNOLOGIA, FORNECENDO MADEIRA PARA A FABRICAÇÃO DE CELULOSE E PÁPÉIS, PARA IMPRESSÃO E

EMBALAGEM, RECONHECIDOS NO PAÍS E NO EXTERIOR PELA SUA ALTA QUALIDADE.



Indústrias Klabin
Papel e Celulose

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: 885-1845.

Diretor Responsável

H. Horácio Cherkassky

Conselho Editorial

Alberto Fabiano Pires

Aldo Sani

Jamil Aun

Lenomir Trombini

Marcello L. Pilar

Osmar Zogbi

Ronaldo A. Guedes Pereira

Ruy Haidar

Conselho Consultivo

GT 2 Divulgação

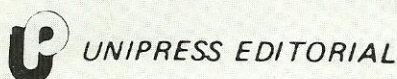
Coordenação Geral

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 Fonsêca

Reginaldo Finotti

Editor

Antônio Albino Pinheiro Marinho

Redação

Denilson Vasconcelos

Celso Lungaretti

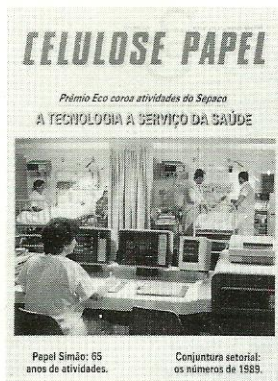
Diagramação e Produção

Silvio Sugita

Publicidade

José Cruz Filho

Redação, Administração e Publicidade: Av. Paulista, 2.006 — 11º andar — Conjs. 1.103 a 1.109 — Fones: (011) 251-0366 e 285-6233 — Telex 1132183 — Telefax (011) 285-3785 — CEP 01310 — **Composição e Impressão:** Ipsi Gráfica e Editora S.A. — **Fotolitos:** Força Fotolito.



*Capa: CTI do Hospital Sepaco em São Paulo.
Foto: Sepaco/Jorge's Studio*

UM PRÊMIO PARA UM TRABALHO INOVADOR

O Sepaco — Serviço Social da Indústria de Papel, Papelão e Cortiça do Estado de São Paulo acaba de ser agraciado com o Prêmio Eco de Contribuição Empresarial à Comunidade, instituído pela Câmara Americana do Comércio para o Brasil. É o reconhecimento da ação eficiente e inovadora que aquela entidade vem desenvolvendo no âmbito da assistência médico-hospitalar ao trabalhador.

10

NA SIMÃO, O MESMO LEMA DESDE A FUNDAÇÃO: CRESCER SEMPRE.

O grupo Papel Simão está comemorando 65 anos de fundação. Desde 1925, quando o jovem Karam Racy Simão e seu sócio Georges Bittar fundaram uma pequena firma com capital de 200 contos de réis e menos de 10 funcionários, o lema da empresa — hoje uma das maiores do setor — é um só: crescer e crescer sempre.

16

TECNOLOGIA DE PONTA MARCA NOVOS PRODUTOS DO SETOR

Os novos produtos lançados no mercado por empresas do setor celulósico-papeleiro têm uma característica comum: o emprego, na sua produção, de tecnologia de ponta. Exemplo disso são os lançamentos da Champion (Cham-Ex Laser), da Suzano (Report Cores), da Simão (Termocopy e Top Print) e Ripasa (Ice Card).

32

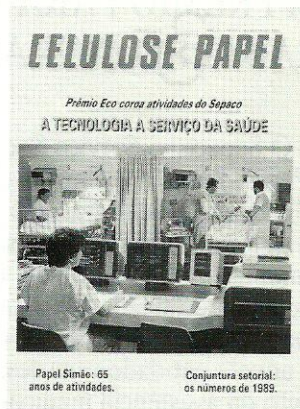
OTIMISMO E COMPETITIVIDADE NUM SEGMENTO EM EXPANSÃO

Os produtores nacionais de conexões para instrumentação hidráulica e pneumática — muito utilizados nas plantas industriais de celulose e papel — estão otimistas. Investem forte em tecnologia e apostam no crescimento. Nesta edição um panorama desse segmento.

38

E MAIS:

Lenços de papel	20	Noticiário	42
Gente (Dante Ramenzoni)	30	Opinião	50



Cover: The Sepaco Hospital's Intensive Therapy Unit.

Photo: Sepaco/Jorge's Studio

AMERICAN CHAMBER OF COMMERCE FOR BRAZIL AWARDS PRIZE FOR SOCIAL SERVICE

The American Chamber of Commerce for Brazil has awarded the Eco Company Contribution to the Community Prize, in the field of health, to Sepaco — Social Service of the Paper, Paperboard, and Cork Industry of the State of São Paulo. Sepaco is an organization maintained entirely by the industry's companies through pecuniary contributions in the amount of 2.5% of their payrolls. Its purpose is to provide medical-hospital assistance to their workers. In operation for 34 years, Sepaco maintains a model hospital in the city of São Paulo utilizing the most modern equipment available. Its hospital infection index (2.8%) is the lowest in the country — lower even than the indexes considered excellent by the World Health Organization (WHO). The Service, which also maintains medical care units in cities in the interior of the state, registers an annual average of over 5.000 hospitalizations and better than 200.000 medical consultations. Sepaco is also intensely involved in the prevention of diseases and is considered an example to be followed in employer/employee relations.

Criando Novas Perspectivas

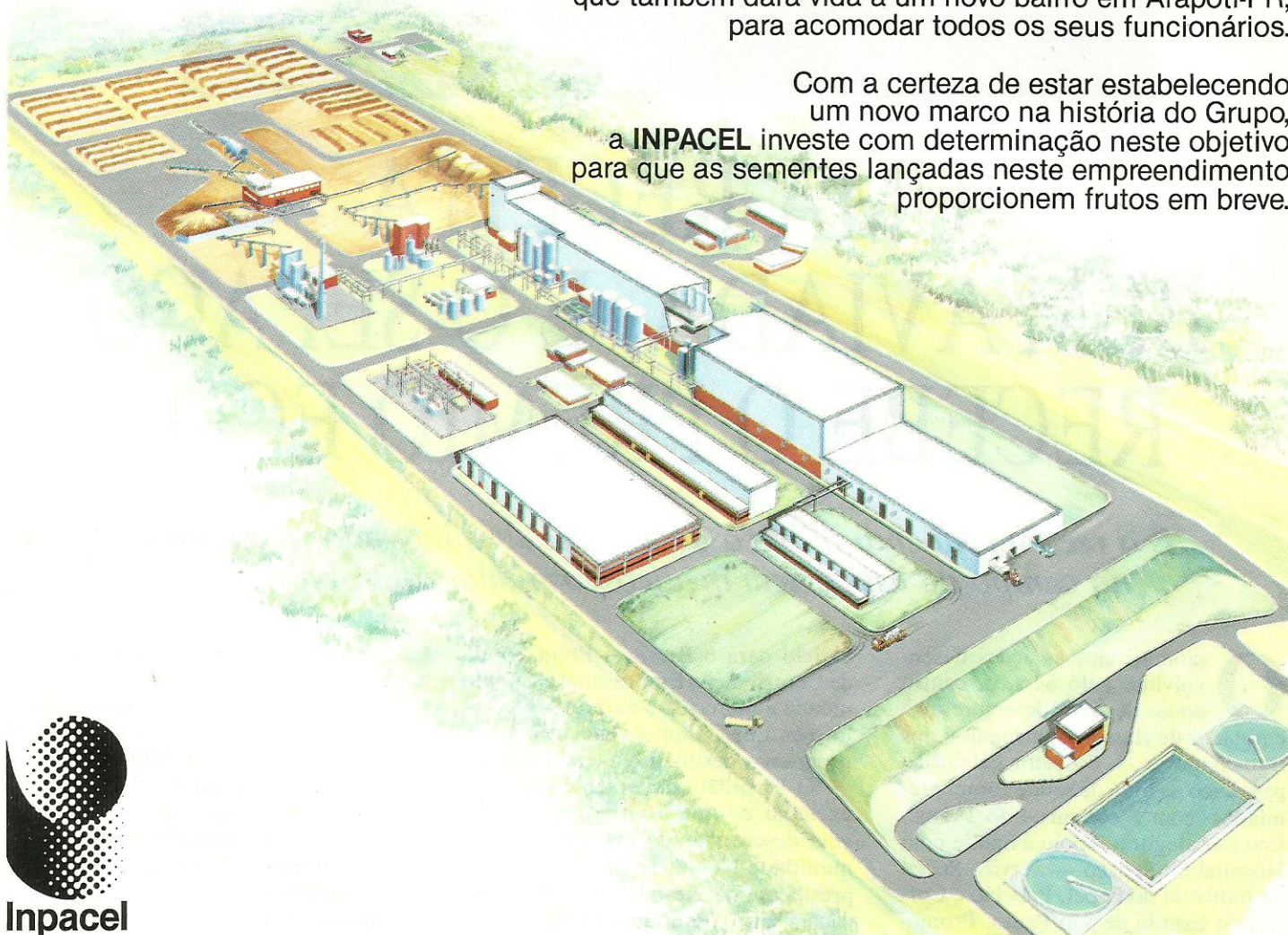
Há cerca de um ano, o movimento das máquinas e o empenho de mais de 3 mil homens vêm impulsionando uma idéia que começa a tomar forma.

Lá estão sendo plantadas as sementes da fábrica integrada de papel da **INPACEL** (Grupo Bamerindus) que, em sua primeira etapa, deverá produzir 140 mil toneladas por ano.

Com a utilização de avançada tecnologia em processos e equipamentos, a produção de papéis para imprimir e escrever, à base de CMTF, visará atender às necessidades dos mercados internos e externos.

Para isto, está sendo montada uma arrojada infra-estrutura que também dará vida a um novo bairro em Arapoti-PR, para acomodar todos os seus funcionários.

Com a certeza de estar estabelecendo um novo marco na história do Grupo, a **INPACEL** investe com determinação neste objetivo para que as sementes lançadas neste empreendimento proporcionem frutos em breve.





Vista noturna do Hospital Sepaco na capital paulista.

UMA RECEITA BEM AVIADA. E O SEPACO RECEBE O PRÊMIO ECO

É o reconhecimento público de um trabalho inovador e eficiente no campo da assistência médico-hospitalar ao trabalhador

O pioneirismo, as ações desenvolvidas pelo Sepaco, com o apoio decisivo de empresas e entidades de classe — patronais e dos trabalhadores — do setor celulósico-papeleiro na área de saúde foram premiados com a conquista do Prêmio Eco na categoria Apoio à Saúde pelo Hospital do Sepaco — Serviço Social da Indústria do Papel, Papelão e Cortiça do Estado de São Paulo. Promovido pela Câmara Americana de Co-

mércio para o Brasil, o Prêmio Eco de Contribuição Empresarial à Comunidade é oferecido a empresas e instituições que desenvolvem projetos e programas destinados à comunidade.

“O Hospital do Sepaco é um bom exemplo do que a iniciativa privada vem desenvolvendo em favor da comunidade” — disse Mário Amato, presidente da Fiesp/Ciesp — Federação e Centro das Indústrias do Estado de São Paulo, a propósito da conquis-

ta do prêmio. A seguir, a sua manifestação:

“O lucro é a primeira responsabilidade do empresário. É o fruto de seu compromisso com a empresa, seus empregados e a sociedade. O negócio, porém, não é apenas o lucro. Afinal, nós não podemos ficar alheios aos desafios com que se defronta o País, de maneira geral. Ainda mais, se atentarmos para o grau insatisfatório de prestação de serviços públicos no campo

da Saúde, Ensino, Habitação e Transporte.

É nesse contexto que o Sepaco foi idealizado. Fundado em 1956, o Serviço Social da Indústria do Papel, Papelão e Cortiça do Estado de São Paulo é gerenciado por três sindicatos patronais da área e mantido por indústrias.

Ao reconhecer o valor desse trabalho, o Prêmio Eco — que, por sinal, já destacou, em 1989, o esforço que Sesi e Senai realizam no campo social — está mostrando a face moderna da



*Mário Amato:
"O Sepaco é bom exemplo do que a iniciativa privada vem realizando"*

indústria, muitas vezes esquecida por preconceitos políticos que, felizmente, começam a cair em todo o mundo".

"Atuação digna do nosso orgulho"

Para Horácio Cherkassky, presidente da ANFPC — Associação Nacional dos Fabricantes de Papel e Celulose, o Prêmio Eco, "a par de ser um incentivo à linha de condutor do setor celulósico-papeleiro, no que se refere à sua política de recursos humanos, que visa sempre à melhoria das condições sociais de seus colaboradores, é, sobretudo, o reconhecimento de um trabalho que poderíamos dizer único, nesse campo".



*Cherkassky:
"A ação do Sepaco é modelar. Um exemplo a ser seguido"*

Horácio Cherkassky disse ainda que, "ao longo de 34 anos, o Sepaco

vem desenvolvendo, no campo da assistência médico-hospitalar, uma ação inteiramente inovadora e eficiente. É uma ação modelar que, acreditamos — e nisto está o espírito do Prêmio Eco —, deveria servir de exemplo, ser mesmo copiada por outros setores industriais. A atuação do Sepaco é digna do nosso orgulho".

Um estímulo. E novos desafios.

O presidente da APFPC — Associação Paulista dos Fabricantes de Papel e Celulose, Osmar Elias Zogbi, considera que "o Prêmio Eco é um reconhecimento público àquelas ações desenvolvidas por empresas e instituições que, reconhecidamente, resultam em benefícios sociais para a comunidade. O Sepaco — uma iniciativa pioneira, envolvendo empresários e trabalhadores — é um exemplo claro de que a união de esforços entre o capital e o trabalho é possível e, mais que isso, é uma necessidade diante das precárias condições de saúde do povo brasileiro e do sistema público de atendimento hospitalar. De nossa parte, como empresário e dirigente de um setor produtivo, entendo que um país que pretende alcançar a modernidade não pode mais conviver com essa e outras dívidas sociais, sob o risco de sucumbirmos em nossos intentos de desenvolvimento e pro-



*Osmar Zogbi:
"Um exemplo claro de que a união capital-trabalho é possível"*

gresso. O reconhecimento de que estamos investindo e realizando algo que de fato promove um retorno social importante, é para nós um estímulo para prosseguir nessa jornada".

Paulo Rodrigues, em nome da diretoria da Federação dos Trabalhadores na Indústria de Papel, Papelão e Cortiça do Estado de São Paulo, comentou: "Para quem conhece o trabalho do Sepaco, a premiação não constitui nenhuma surpresa".

Paulo Rodrigues assinalou ainda que os trabalhadores do setor celulósico-papeleiro constituem "a única categoria em toda a América Latina a possuir hospital próprio". E concluiu: "O Sepaco é da maior importância para o setor. E a conquista deste prêmio é o mais justo reconhecimento à sua atuação".

Israel Alves de Oliveira, presidente do Sindicato dos Trabalhadores na Indústria do Papel, Celulose e Pasta de Madeira para Papel do Estado de São Paulo, com sua longa experiência nas atividades sindicais, não tem dúvidas



*Oliveira:
"Obra do século em matéria de assistência aos trabalhadores"*

de que a premiação "significa o coroamento de todo um trabalho desenvolvido por essa instituição".

"O nosso hospital é fruto do esforço de trabalhadores que se empenharam decisivamente na sua construção, levando as empresas a apoiarem e se comprometerem com essa que considero a obra do século em matéria de assistência de saúde aos trabalhadores e seus familiares" — disse o dirigente sindical.

"Para nós é um estímulo grande para todo o pessoal do Sepaco, que vê o seu trabalho reconhecido" — manifestou-se o médico Haino Burmester, superintendente geral do hospital. Falando em nome dos funcionários e do corpo médico, ele disse: "O prêmio é um reconhecimento ao trabalho de 34 anos, pelo que ele tem de inovador, em termos de propostas, um modelo a ser reproduzido. Isso só aumenta a nossa responsabilidade e nos obriga a renovar nossos esforços, no sentido de melhorar a prestação de serviços à comunidade papeleira, fazendo jus a esse reconhecimento".

O resultado da união do capital e do trabalho

"O Sepaco é um exemplo de como o diálogo capital-trabalho pode con-

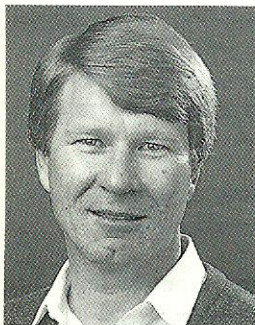
VEJA COMO FUNCIONA O SEPACO



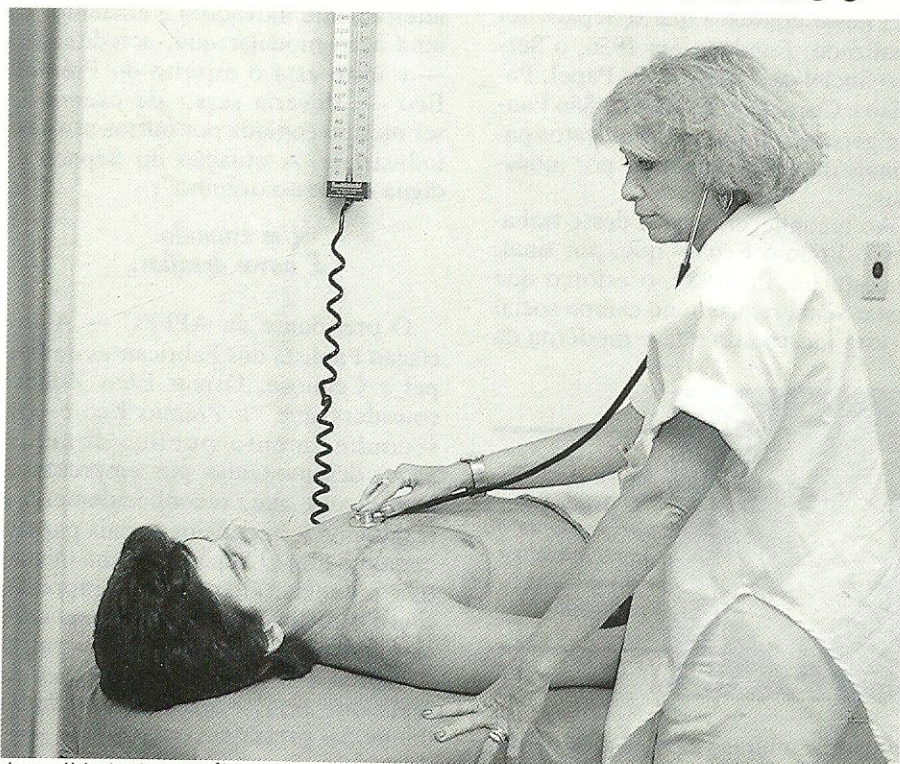
*Jamil Aun:
"Um justo reconhecimento
ao pioneirismo,
ousadia e
criatividade"*

tribuir para minorar as agruras sociais do País" — não cansa de repetir Jamil Nicolau Aun, presidente da instituição e também do Sindicato da Indústria do Papel, Celulose e Pasta de Madeira para Papel no Estado de São Paulo. Há mais de duas décadas à frente do Sepaco, Aun imprimiu novo ritmo à obra, levando adiante o espírito de pioneirismo de seus criadores. Nos últimos anos o hospital ganhou novas instalações e equipamentos e ampliou sobremaneira sua capacidade de atendimento.

Ao comentar a conquista do Prêmio Eco, "um justo reconhecimento ao pioneirismo, ousadia e criatividade", ele assinala que a instituição não é obra do acaso, "foi a consciência de que as questões de saúde são de características nitidamente sociais e, por isso, de responsabilidade da sociedade, que desenhou, no perfil do Sepaco, a maior edificação erigida em monumento às boas relações entre o capital e o trabalho". E atribui a conquista ao empenho de seu quadro de funcionários e ao decisivo apoio das entidades representativas das empresas e dos trabalhadores do setor. Para Jamil Nicolau Aun, "a contínua melhoria dos serviços prestados pelo Sepaco é uma questão de honra permanente" e o reconhecimento a esse trabalho, com a outorga do Prêmio Eco, é uma consequência natural desse esforço.



*Burmester:
"É para
todos nós
do Sepaco
um grande
estímulo"*



A qualidade do atendimento é uma das maiores preocupações

Na Vila Mariana, em São Paulo, um prédio de nove pavimentos, somando 17.500 m² de área, abriga o Hospital do Sepaco. Construído segundo a mais avançada concepção arquitetônica para um hospital, conta com equipamentos sofisticados e um moderno centro cirúrgico. O trabalho de sua equipe é desenvolvido a partir do conceito de que a saúde envolve não apenas a assistência médica, mas uma série de atividades preventivas de promoção e educação em saúde e estímulo aos hábitos saudáveis da vida. Deixemos que seus dirigentes mostrem o trabalho, conforme o texto do projeto apresentado aos organizadores do Prêmio Eco:

"O Hospital do Sepaco é uma entidade filantrópica sem fins lucrativos, reconhecido como de utilidade pública, cujo objetivo é o de prestar atendimento médico-hospitalar aos empregados nas indústrias de papel e congêneres do Estado de São Paulo. O hospital é financiado por uma contribuição mensal feita pelas empresas do setor, tendo por base um percentual de 2,5% da folha de pagamento — esta contribuição não é descontada do pagamento dos empregados — e se constitui, portanto, num benefício extra que as empresas papeleiras pres-

tam aos seus trabalhadores.

Trata-se de uma experiência ainda inédita no Brasil, da união bem-sucedida entre o capital e o trabalho, com resultados benéficos para a comunidade. Ao longo desses anos, a instituição tem procurado, com sucesso, prestar assistência dentro de uma nova modalidade de marketing hospitalar, desmitificando o hospital como local ruim e negativo e associando a sua imagem, cada vez mais, a uma vida saudável. A experiência vem dando ótimos resultados.

A unidade central do Sepaco, instalada na rua Vergueiro, em São Paulo, de moderna concepção arquitetônica, visa cumprir esse objetivo. Nem parece um hospital, pois o ar corre livremente, e suas características são opostas a uma prisão, imagem que muitos fazem dos hospitais. Outra preocupação é com o nível de satisfação dos funcionários: servidores insatisfeitos executam os serviços com má vontade, o que não é bom para a instituição.

Outro conceito que a direção do hospital procura defender é o do hospital sem paredes, para fora e, portanto, voltado para a comunidade, filosofia que procura aplicar no dia-a-dia do Sepaco, em campanhas de promoção de saúde e prevenção de doenças,

Serviço 3 em 1 da Spirax Sarco para resolver seus problemas.



A Spirax Sarco dispõe de um programa integrado pela Assistência Técnica, Engenharia de Aplicação e Treinamentos com o objetivo de solucionar seus problemas de consumo de energia, manutenção, instalação de equipamentos e produtividade.

Sua empresa pode contar com nossa Assistência Técnica para manutenção preventiva, corretiva, preditiva, de emergência e, mesmo de treinamento de campo de seu pessoal.

Se você precisa de análise crítica de projetos e instalações, cadastramento

ou adequação de acessórios, avaliação de purgadores, a Engenharia de Aplicação da Sarco está à sua disposição para orientar e participar na busca de soluções.

Nosso Treinamento forma e desenvolve seu pessoal de manutenção, atualiza e especializa sua equipe de projetos.

Você pode utilizar os Serviços Spirax Sarco de acordo com as suas necessidades, dependendo das exigências de cada caso, de forma isolada, simultânea ou sequencial.

Os nossos Serviços dividem tarefas para multiplicar resultados.

Conte com a gente!

spirax
/sarco



Na maternidade, mãe e filho convivem desde o parto

através de palestras, cursos, eventos esportivos e outras atividades, promovendo a integração da família papeleira.

Objetivos

O objetivo básico do Sepaco é prestar assistência médico-hospitalar gratuita aos trabalhadores da indústria de papel, papelão e cortiça do Estado de São Paulo, bem como a seus dependentes e aposentados, de maneira complementar ou substitutiva àquela prestada pela Previdência Social. Como todo bom serviço de saúde, além desse objetivo, assistencial, o Sepaco tem, ainda, dois outros: o desenvolvimento e a transmissão de conhecimentos. Embora não seja uma instituição de ensino e pesquisa, o Sepaco procura estimular o conhecimento, por exemplo, na área da saúde ocupacional, incentivando a reflexão e discussão dos papeleiros sobre a influência do ambiente de trabalho nas condições de saúde dos trabalhadores. Da mesma forma a transmissão do conhecimento se dá pelas práticas de educação em saúde através das quais os usuários do sistema Sepaco têm acesso a uma série de informações ligadas à promoção da saúde e prevenção de doenças. O Sepaco procura, assim, não só prestar assistência a seus usuários, mas também atuar como centro de referência para assuntos de saúde, junto às comunidades papeleira e geral.

Também são objetivos da institui-

ção: a criação de canais de comunicação que facilitem o entendimento entre empresários e trabalhadores; a concessão de benefícios adicionais através da participação indireta dos trabalhadores nos lucros, uma vez que a contribuição ao Sepaco não lhes é descontada, nem cria nenhuma vantagem fiscal para as empresas.

Estratégias para atingir os objetivos

O Sepaco optou pela oferta mista de serviços próprios ou comprados de terceiros, para atender a sua demanda de assistência médico-hospitalar. Desta forma foi desenhado um sistema com uma unidade central e diversos pólos periféricos. A unidade central do sistema é o hospital na rua Vergueiro e os pólos periféricos estão localizados nos pontos de maior concentração de trabalhadores no interior do Estado. Dois destes pólos (Mogi das Cruzes e Americana) são dotados de serviços ambulatoriais próprios; os demais têm serviços contratados ou convênios pelos sindicatos dos trabalhadores ou pelas próprias empresas quando não há base sindical na região. O financiamento destes contratos ou convênios é feito através da reversão de parte da verba que as empresas contribuem com o Sepaco. Mesmo no caso dos serviços próprios, o volume da demanda nem sempre é suficiente para justificar todos os níveis de sofisticação atual da tecnologia médica; quando isto acon-

tece, ocorre a compra de serviços de terceiros. O atendimento dentário é feito, mesmo em São Paulo, através dos sindicatos dos trabalhadores com serviços próprios ou contratados com subsídios do Sepaco

Quanto aos objetivos de ensino e pesquisa, a estratégia utilizada é menos convencional, uma vez que não se trata de hospital universitário. O hospital está aberto para estágios realizados durante todo o ano por diversos grupos de profissionais que vêm encaminhados por diversas instituições educacionais; o Prêmio Sepaco de Saúde Ocupacional visa estimular a reflexão e a pesquisa sobre o ambiente de trabalho nas fábricas do setor; as atividades de educação em saúde visam transmitir à população usuária conhecimentos necessários à promoção da saúde e prevenção das doenças e são feitas através de palestras nas fábricas, veiculação de informações pelos jornais internos e campanhas diversas; a olimpíada dos papeleiros visa apresentar o esporte e lazer como condicionadores da saúde; também são promovidos debates, jornadas, e seminários sobre diversos temas para o público externo e interno.

Essas estratégias contribuem para que o Sepaco se torne um ponto de encontro entre trabalhadores e empresários promovendo, desta forma, o objetivo de colaborar para o entendimento entre eles.

Descrição da Implementação do Projeto (execução)

A implementação do projeto Sepaco deu-se ao longo dos últimos 33 anos. Fundado em 20 de setembro (dia do papeleiro) de 1956, com a idéia de unir os esforços de empresários e empregados para criar um serviço médico capaz de suprir as deficiências do então IAPI, foi lançado pelo saudoso líder operário Olavo Previatti, à época presidente da Federação dos Trabalhadores nas Indústrias do Papel, Papelão e Cortiça do Estado de São Paulo e foi muito bem recebido pelos industriais, tendo à frente Mário Amato e Francisco Mazza, que foi o seu primeiro presidente.

No início, o Sepaco ocupava dependência cedida por essa Federação, na avenida Rangel Pestana, 1292. Paulatinamente, mais empresas foram aderindo à iniciativa, o que possibilitou que em 1962 fosse arrendado o Hos-

pital Sanitas, localizado na rua Antonio Carlos, 106, onde passaram a ser atendidos os trabalhadores e seus dependentes.

O industrial Omar Simão Racy teve importante papel na consolidação do Sepaco. Assumiu a presidência da entidade quando esta atravessava grandes dificuldades, exercendo-a de 1962 a 1967. Nesse período, Omar Simão Racy não poupou esforços e deu à instituição seus contornos atuais, inclusive ampliando a assistência proporcionada. Em 68, Jamil Nicolau Aun assumiu o cargo, dando continuidade à obra pioneira. Superando obstáculos, dotou o Sepaco dos mais modernos equipamentos e ampliou a capacidade de atendimento, visando o aprimoramento de forma constante e eficaz.

Os indícios de que a marcha da industrialização avançava para a sustentação de uma taxa constante de crescimento da economia como um todo e do setor em particular, levaram à construção de um hospital moderno, capaz de atender ao crescimento contínuo que começava a dar os primeiros passos para a substituição das importações, alcançada mais tarde.

Desde 1979, o Hospital do Sepaco está instalado em um amplo e confortável prédio de nove pavimentos, com 17.500 m². O edifício foi construído obedecendo à mais avançada concepção arquitetônica para um hospital, na rua Vergueiro, 4.210. O Sepaco possui ainda dois ambulatórios próprios um em Mogi das Cruzes e outro em Americana, no interior de São Paulo, para atender aos papeleiros daquelas regiões, que concentram cerca de 15% do universo com direito a atendimento, estimado em 250.000 pessoas.

Resultados Alcançados: Quantitativos e Qualitativos

Os resultados qualitativos são os mais significativos para o Sepaco. Só podemos afirmar que prestamos um bom serviço quando o paciente recebeu exatamente aquilo que necessitou, nem mais nem menos.

O aumento de demanda verificada na última década, demonstra a credibilidade do usuário nos serviços prestados pelo Sepaco.

O excelente desempenho do hospital, pode também ser visto através dos dados que relacionamos a seguir:

2,28% — taxa de infecção hospitalar, conseguida em 1988, um dos melhores índices do País, bem inferior à média de 6,5% dos hospitais brasileiros, segundo dados do próprio Ministério da Saúde e dos 5% considerados satisfatórios pela Organização Mundial da Saúde — OMS. No ano passado, 300.000 pessoas contraíram infecção hospitalar no Brasil, das quais 41 mil morreram. O Sepaco não registrou um óbito sequer por infecção hospitalar no ano de 88.



*A tecnologia mais moderna
a serviço da saúde do trabalhador*

Em 88 foram feitas 261.970 consultas médicas, distribuídas da seguinte forma: 10.001, Pronto Atendimento; 199.155 no Ambulatório Vergueiro; 29.629 em Mogi; 5.866 em Americana e 17.299 através dos sindicatos do interior. Foram internados 6.307 pacientes, ou seja, 37.663 diárias. Nos tratamentos de prevenção, foram aplicadas 1.109 vacinas e feitos 4.398 exames para prevenção do câncer ginecológico.

Foram feitos ainda 277.680 exames laboratoriais; 35.267 exames radiológicos; 7.611 exames abreugráficos; 5.275 eletrocardiogramas; 89.780 sessões de fisioterapia; 8.028 cirurgias; 2.499 auxílios cirúrgicos e 1.041 partos.

Devem ser computados ainda os serviços de enfermagem que totalizaram 1.148.126 procedimentos técnicos, tais como curativos, aplicação de injeções, inalações, feitura de gesso. Também foram esterilizados 308.688 volumes de tamanhos diversos, num total de 12.935 horas de utilização dos equipamentos.

Já o serviço de nutrição e dietética

ofereceu 275.154 refeições a pacientes e funcionários do hospital entre desjejum, almoço, merenda, jantar e ceia. No lactário foram preparadas 94.218 unidades entre mamadeiras, sucos e chás. Foram também lavadas 463.975 kg de roupas numa média de mais de 1.200 kg/dia. A rouparia confeccionou 9.052 peças de roupas diversas como campos cirúrgicos, aventais, pijamas e lençóis. A farmácia, por sua vez, atendeu prescrições de 6.023 doentes internados. Além disso, atendeu 38.957 pessoas no ambulatório, fornecendo-lhes 59.806 itens de medicamentos diversos. No setor de manipulação, foram preparadas 38.153 unidades de 33 itens consumidos no hospital.

O Serviço Social fez 6.265 atendimentos e quase 2.000 encaminhamentos, tendo também prestado 375 serviços diretamente. No âmbito da produção científica e acadêmica, o hospital promoveu cursos para formação de monitores para controle de infecção hospitalar, destinados ao Ministério da Saúde; realizou a IV Jornada de Higiene, Medicina e Segurança do Trabalho, conjuntamente com ABTCP e instituiu o I Prêmio Sepaco de Medicina do Trabalho, hoje em sua terceira versão. Foi criado também o setor de educação continuada junto ao serviço de enfermagem para coordenar aprimoramento interno e externo do pessoal deste serviço.

Dentro de seu conceito de hospital para fora, o Sepaco promoveu a V Olimpíada dos Papeleiros, com participação de mais de dois mil atletas, representando 38 empresas associadas; a Primeira Semana de Conscientização Sobre Hipertensão Arterial, promoção interna que servirá como atividade piloto para futuras campanhas; e comemorou o Dia Mundial da Saúde com o Dia do Não Fumar.

Ofereceu também novos serviços como *check-up* continuado, uma forma de avaliação periódica da condição de saúde que antevê um programa de acompanhamento, em função dos riscos identificados. Foram criados o ambulatório de medicina do trabalho e a Comissão de Qualidade e Ética Médica, como uma das comissões de saúde do corpo clínico para atender determinação do CRM no aspecto ético, mas expandida, no caso do Sepaco, absorvendo também as funções de controle de qualidade.

PAPEL SIMÃO

O MESMO LEMA DESDE A FUNDAÇÃO: CRESCER E CRESCER SEMPRE.

Situada entre as maiores do setor celulósico-papeleiro, a empresa está completando 65 anos. Com o mesmo pioneirismo dos tempos iniciais.

Março de 1925. Karam Simão Racy, que 11 anos antes deixara o Líbano, funda com o sócio Georges Bittar uma pequena empresa para comércio de papel e papelão. Com capital de 200 contos de réis e menos de dez funcionários, a Simão & Cia. instala-se no número 49 da rua Prates, em São Paulo. O lema do jovem (então com 27 anos) imigrante era um só: crescer e crescer sempre.

Passados 65 anos, a agora Indústrias de Papel Simão S.A. (denominação assumida a partir de dezembro de 1954) conserva o mesmo espírito de pioneirismo que norteou o trabalho de seu fundador.

É a primeira e única produtora nacional de papel fiduciário, em associação técnica com a Arjomari Prioux (francesa).

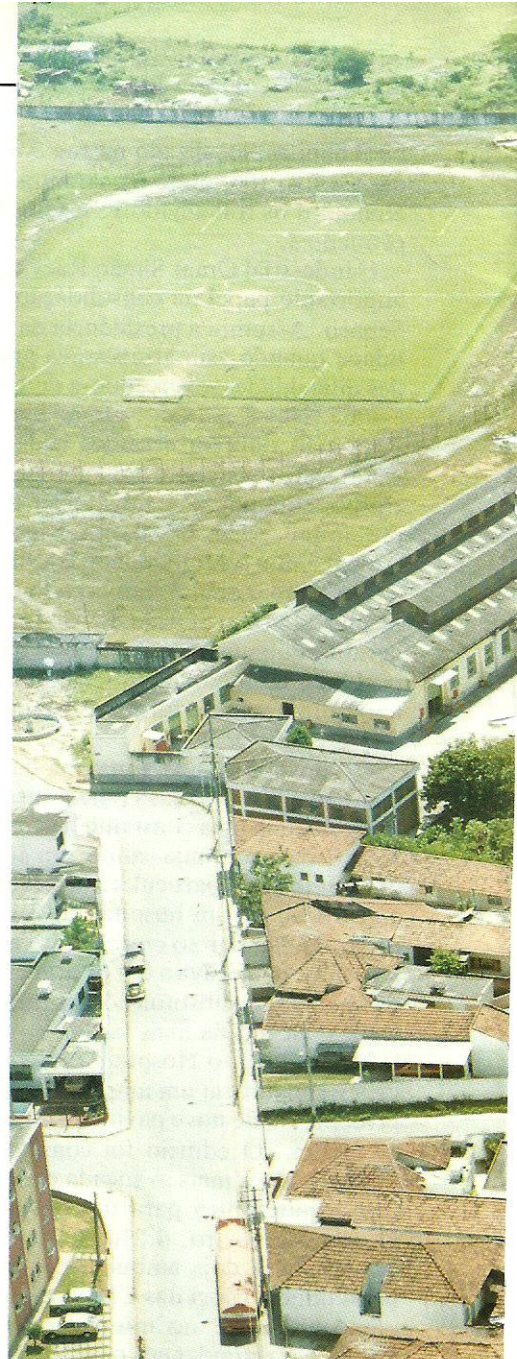
Em 1988, saiu na frente, no lançamento do papel térmico, para máquinas de *fac-símile*. Além disso, é uma das maiores exportadoras brasileiras de papel de imprimir e escrever, com negócios em mais de 50 países. Todo esse desempenho, representando a materialização do lema de Racy, se sustenta numa vigorosa política de investimentos nas áreas de produção e controle de qualidade e de promoção dos recursos humanos.

Seis empresas constituem hoje o complexo Papel Simão: a *holding* In-

dústrias de Papel Simão S.A., com unidades industriais na cidade de São Paulo (no bairro do Ipiranga), Jacareí, Mogi das Cruzes e Piracicaba (interior do Estado); Indústria de Papel e Celulose de Salto S.A.; Agro-Florestal Simão S.A.; Caulisa Indústria de Caulin S.A.; Florin — Florestamento Integrado S.A.; e KSR — Comércio e Indústria de Papel (responsável pela distribuição no mercado interno e pelas vendas ao mercado externo).

Esse imenso parque industrial, que emprega diretamente 6.869 pessoas (dados de dezembro de 1989), produziu no ano passado 240.213 mil toneladas de papel e 185.579 mil toneladas de celulose. O papel confeccionado pela Simão tem variadas aplicações, como em cadernos, livros, cheques, papel moeda, papel para máquina *fac-símile*, autocopiativos (que dispensam o uso de carbono), bilhetes do metrô, bíblias, formulários contínuos e até copos descartáveis.

O faturamento chegou a US\$ 480 milhões no ano passado, com cerca de US\$ 80 milhões de exportações. No *ranking* de seu setor ocupa o quinto lugar, segundo levantamento das "Melhores e Maiores", da revista "Exame" (Editora Abril). Raul Calfat, desde maio de 1987 responde pelo cargo de diretor-presidente. Com 37 anos, ele é um dos mais jovens execu-



A unidade industrial de Mogi: uma das cinco pertencentes à Papel Simão.



Em 1935, o presidente Getúlio Vargas inaugurou a 1ª máquina de papel.



Divulgação



tivos do setor no País. Já a presidência do Conselho de Administração é exercida por Jamil Nicolau Aun.

História feita de conquistas

Vamos voltar novamente no tempo e parar, agora, em 1935. A Simão & Cia. comemora dez anos de vida com a inauguração da primeira máquina de papel e papelão genuinamente brasileira, uma conquista que contribuiu para acelerar o desenvolvimento do setor no País. Ainda no mesmo ano e como parte de seu processo de verticalização, a empresa adquire o controle acionário da Cia. Lidgerwood

Industrial, Fundação e Indústria Mecânica. Responsável pela construção do viaduto Santa Efigênia, no centro de São Paulo, a Lidgerwood passa a fabricar os itens sobressalentes e acessórios da máquina da Simão. Em 1939, 1943 e 1953, mais três dessas máquinas são colocadas em funcionamento.

1941 foi um ano igualmente importante para a empresa, pois acomodou a transformação da Simão & Cia. em sociedade anônima. O ritmo de produção experimenta grande crescimento, exigindo a construção de novas unidades. É o que acontece em 1954, quando se inaugurou a fábrica de Mo-

A EMPRESA RESPONDE, HOJE, POR 85% DA PRODUÇÃO NACIONAL DE PAPEL TÉRMICO.

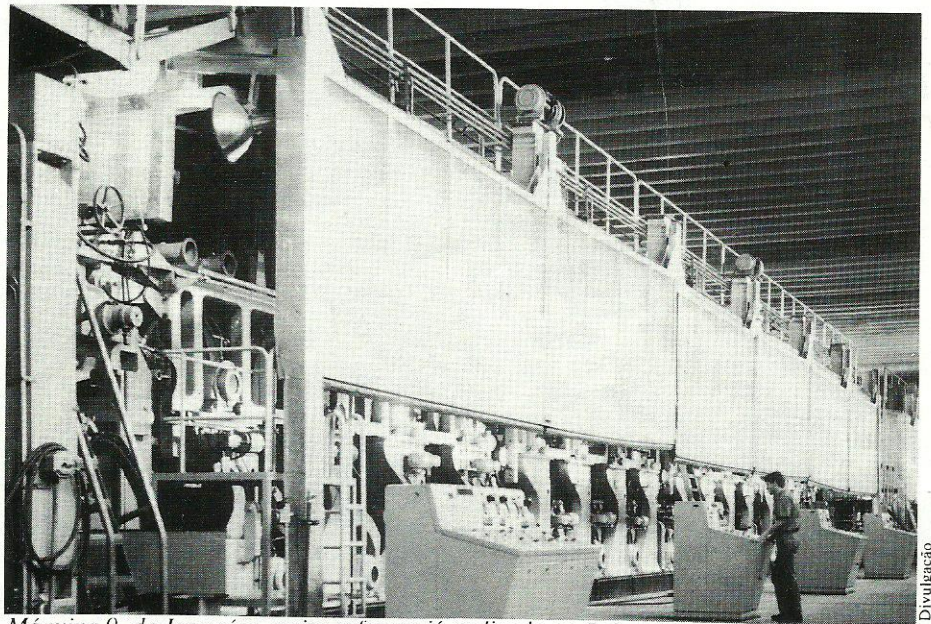
gi das Cruzes (com capacidade para 200 toneladas por mês de papéis brancos para impressão). Ainda em 1954, adota a atual denominação de Indústrias de Papel Simão S.A.

Mais um salto no tempo e chegamos a 1970. É fundada a Florin — Florestamento Integrado S.A., com o objetivo de tornar o grupo auto-suficiente em madeira para a obtenção de celulose. Ao todo, administra 125 fazendas de 85 milhões de pés de eucalipto. Um ano mais tarde e nova prova do pioneirismo da Simão é dada com a instalação da Máquina nº 9, na unidade de Jacareí, a primeira máquina de papel de grande porte (90 metros de comprimento e largura útil de 4,2 m) do Brasil. Em 1976, o grupo Simão adquire a Brasital S.A., em Salto, e a empresa passa a se chamar Indústria de Papel e Celulose de Salto S.A. Trata-se da principal produtora de papéis de segurança da América Latina.

Em março de 1980, a Simão assume o controle administrativo de nova empresa, a Indústria de Papel Piracicaba S.A. É lançada nova linha de papéis especiais a partir de investimentos de US\$ 10 milhões. A 23 de junho de 1986, acontece a abertura de capital da Simão, com a emissão de 116 bilhões de ações preferenciais ao portador. Dez meses mais tarde é realizada a primeira Assembléia Geral Ordinária como companhia aberta, ao fim da qual se aprovou os demonstrativos e dividendos relativos ao exercício de 1986. Também em 1987 é instalada a estação de tratamento de efluentes de Piracicaba. O projeto demanda investimento estimado em US\$ 1 milhão. Mais US\$ 6 milhões foram gastos no ano seguinte para o lançamento do sistema de redução de odores da fábrica de Jacareí.

Uma reforma de US\$ 12 milhões

Nos últimos dois anos, o grupo Simão tem concentrado esforços na oti-



Máquina 9, de Jacareí: a maior reforma já realizada no País.

mização de seus equipamentos produtivos. A estratégia visa acompanhar os novos avanços tecnológicos no setor para consolidar sua competitividade nos mercados interno e externo.

Inserida nesse contexto está a reforma da máquina nº 9 da unidade de Jacareí, em agosto do ano passado. Foi a maior reforma realizada no país, com investimento de US\$ 12 milhões. Segundo a Simão, essa reforma completa o ciclo de reestruturação iniciado com a modernização das instalações de celulose de Jacareí e máquinas 1 e 3 de Piracicaba, em 1988, onde foram gastos cerca de US\$ 6 milhões.

Além do aumento de sua produção diária (de 230 toneladas de papel para 310 toneladas), a reforma da máquina nº 9 propiciou também a melhoria qualitativa do produto no que diz respeito à uniformidade de perfil, lisura e desempenho mecânico durante a impressão.

O complexo industrial de Jacareí é o produtor de celulose do grupo Simão, com fábrica integrada de papel para impressão *off-set*, papel *couché* para revistas e material promocional. Quase toda a celulose consumida pela Simão no seu processo de produção vem de Jacareí, numa prova de sua importância dentro da estrutura geral.

Outras duas passagens em 1989 merecem ser destacadas: os 100 anos da fábrica de Salto e o acordo de transferência de tecnologia com a empresa japonesa Kanzaki Paper, que ostenta o título de maior fabricante mundial de papel térmico.

Quase todos os países da América do Sul imprimem ou já imprimiram seu dinheiro com papel fabricado em Salto, cujo grau de qualidade pode ser comparado ao dos melhores do mundo. A produção pioneira no Brasil desses papéis teve início em 1979 a partir de acordo de tecnologia firmado com a empresa francesa Arjomari Prioux, especializada em papéis de segurança e de imprimir e escrever. Sua aplicação se estende dos selos de garantia, passando pelos bilhetes do metrô até o papel moeda. Na linha dos itens especiais estão o Color Plus, Velim Salto (100% algodão, para serigrafias e gravuras), vergé, bíblia, filigranado, Alaska e Salto Post.

Já o acordo com a Kanzaki Paper foi fechado oficialmente em outubro de 1989. Prevê a transferência tecnológica para a produção de papéis químicos de alto avanço tecnológico (termorreativos e autocopiativos). O projeto da Simão é aumentar para 1 mil toneladas a venda de térmicos neste ano, contra as cerca de 400 toneladas de 1989. Tal investimento, é evidente, leva em conta a evolução do mercado de máquinas de "fac-símile" no País. Além da assinatura desse acordo deve ser ressaltada a aplicação de US\$ 10 milhões nos últimos cinco anos no centro de pesquisa e desenvolvimento instalado na unidade de Piracicaba.

A Simão responde por 85% do mercado nacional de papel térmico. Já a Kanzaki é a maior fabricante mundial do produto, com um faturamento anual de US\$ 1,5 bilhão.

Divulgação

NA FESTA DO GRUPO SIMÃO, A EMOÇÃO DA CARBOCLORO.

Ao completar 65 anos de vida, o Grupo Simão pulsa forte no coração da Carbocloro. São 65 anos de trabalho e desenvolvimento que este grupo prestou ao país e 25 anos de vida em comum com a gente. Homenagem da Carbocloro.



CARBOCLORO S.A.

Produzindo em harmonia com a natureza.



LENÇOS DE PAPEL

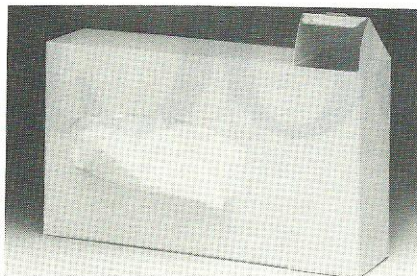
PRODUÇÃO CRESCE, MAS CONSUMO AINDA É BAIXO.

O Brasil produziu, no ano passado, 372 mil toneladas de papéis sanitários, das quais 369 foram colocadas no mercado interno.

Há aproximadamente quarenta anos, a empresa americana Kimberly-Clark introduzia no mercado mundial o lenço descartável de papel. No Brasil, a história do produto começou na década de 50, com os lenços de papel Yes, lançamento da Johnson & Johnson, com papel fornecido pela Klabin. “Quando a Johnson suspendeu a fabricação do papel Yes, em meados da década de 70, lançamos nossa própria marca — Klin —, em 1977” — conta o diretor comercial da Klabin, Luiz Schalka.

Segundo Schalka, o Brasil é um país com consumo muito baixo de descartáveis papel em geral e de lenços em especial: cerca de 70 gramas por pessoa/ano, contra 2.800 no Japão; 1.900 na Áustria; 1.100 em Portugal; e 800 na Grã-Bretanha. Para Schalka a questão deste baixo consumo está intimamente ligada à falta de costume e ao poder aquisitivo da população.

No que diz respeito à produção de papel como um todo, os números definitivos do setor apontam para 4,8 milhões de toneladas em 1989 e 4,68 milhões de toneladas em 1988. No segmento papel de imprimir e escrever e para embalagem, a produção manteve a curva ascendente dos últimos dez anos. No ano passado, o volume de produção de papel de imprimir e escrever girou em torno



Caixa com “lixerinha” embutida: um plus que exige investimento alto.

de 1,32 milhão de toneladas, contra 1,31 milhão de toneladas do ano anterior. Já o segmento papel para embalagem atingiu 2,24 milhões de toneladas em 1989, contra 2,18 milhões de toneladas em 1988.

O segmento papéis sanitários — lenços de papel, guardanapos, papel higiênico e toalhas de papel — também apresentou característica ascendente: 372 mil toneladas em 1989; 365 mil toneladas em 1988 e 334 mil toneladas em 1987. Nos três últimos anos, as vendas domésticas deste segmento foram as seguintes: 369 mil toneladas (1989); 353 mil toneladas (1988) e 328 mil toneladas (1987). Já as vendas para o exterior nos três últimos anos registraram estes números: 11.349 toneladas em 1989; 8.818 toneladas em 1988; e 2 mil toneladas em 1987. Estes dados excluem a produção e vendas não reportadas à ANFPC.

Jaime McGowan, diretor superintendente da K-C do Brasil, fabricante dos lenços de papel Kleenex, afirma que o baixo poder aquisitivo da população brasileira, bem como a falta de tradição no consumo de descartáveis, dificultam uma maior expansão do mercado. “Não adianta pensar em desenvolver estratégias de marketing para aumentar o consumo, enquanto o poder aquisitivo da população não crescer a níveis que permitam o investimento necessário para produzir uma mudança de mentalidade” — argumenta McGowan.

Com uma produção de 5 mil toneladas/mês, a Fábrica de Papel Santa Therezinha — lenços de bolso Kiss — tem de 20 a 25 toneladas desse volume voltadas para a fabricação de lenços. Plínio Haidar, diretor da empresa, explica que várias pesquisas já comprovaram que nesse segmento o investimento é de pouco retorno comercial. “Este é um produto que todo mundo gosta de ganhar e não de comprar, uma espécie de brinde” — afirma. O último merchandising da empresa feito para televisão aconteceu há dez anos atrás.

Estímulo ao consumo

Segundo dados da empresa de pesquisa Nielsen, levantados recentemente, o Estado de São Paulo re-

presenta 60% do consumo nacional de lenços de papel e os 40% restantes estão distribuídos pelo resto do País. A Grande São Paulo tem 40% do consumo nacional e o interior 20%.

Afirmado que costume pode ser criado, o diretor presidente da empresa carioca Copa Companhia de Papéis — Scott Paper —, Eduardo Alves Barreto, diz que a Copa sempre acreditou em marketing e que sua produção está totalmente voltada para seus consumidores. “Se em determinado momento sentirmos que o nosso consumidor está mais aberto a este consumo — explica Barreto —, entraremos tranquilamente numa campanha maciça de marketing para atendê-lo.”

A Copa lançou um produto inédito nesse segmento, o lenço de papel infantil. Com o slogan “Vamos colorir” impresso na caixa, o produto é comercializado em escolas, com espaço no verso para as crianças desenharem e colorirem as embalagens. “Como se vê — diz Barreto — a Copa está muito preocupada com o aspecto mercadológico do produto, abrindo novos mercados e ajudando a disseminar o uso de lenços de papel entre os jovens, ensinando a importância da utilização de produtos descartáveis.”

Um “plus” higiênico

Dentre as vantagens da utilização dos lenços de papel, destaca-se a higiene, aliás, característica de todo descartável. No combate ao seu concorrente mais próximo, o lenço de pano, os descartáveis fundamentaram sua comunicação numa relação racional de consumo: “o lenço de papel evita o resfriado de bolso”. Na opinião de Paulo Kanashiro, diretor da ADD Propaganda e Merchandising, os resultados apareceram. “Hoje, a quase totalidade dos consumidores em potencial absorveu o conceito, o que não quer dizer que se transformaram em consumidores reais” — analisa Kanashiro.

Acreditando que um dos grandes inconvenientes enfrentados pelos usuários do lenço de papel é exatamente a ausência de um local próprio para jogá-lo após o uso, a agência idealizou e patenteou uma embalagem diferenciada para os lenços descartáveis. Segundo Kanashiro, trata-se de um plus de pouco investimento e grande impacto sobre os consumidores. “Este diferencial — explica ele — é uma ‘lixeirinha’ acrescida à embalagem comum, basicamente as portáteis de 75 lenços.”



Haidar:

“Um produto que todos gostam de ganhar, mas não de comprar”.

Para o assessor de marketing da Klabin, Victor Aratany, entretanto, o investimento necessário para a adoção dessa embalagem é proibitivo, “pois isto resultaria num encarecimento médio de 10% no produto. Isto sem falar na dificuldade de produção industrial”. Kanashiro, porém, insiste em que a “lixeirinha” embutida na embalagem e isolada dos lenços não usados agiria sobre o consumidor em dois níveis: um racional e outro psicológico. “O usuário evitará o incômodo de colocar o lenço usado no bolso, na própria embalagem ou de simplesmente jogá-lo no chão. Psicologicamente, este plus denotará certo status e até mesmo preocupação com a limpeza pública — preocupação esta que vem ganhando pontos no conceito do público real e potencial, devido às campanhas ecológicas em geral. Enfim, ele se tornará fator de fidelidade de marca, que hoje tem percentuais consideravelmente baixos.”

Produto caro

Os fabricantes concordam que este é um produto relativamente caro, se comparado ao poder aquisitivo da população. Haidar aponta os lenços de bolso como de uso restrito à classe “A”. “Quando o produto foi lançado no Brasil, esperava-se um maior consumo, o que não aconteceu. Na Europa, por exemplo, é diferente. Lá os lenços de bolso têm um consu-

mo altíssimo, principalmente na Alemanha e França.”

Já o diretor comercial da Klabin acha que o consumo do lenço de caixa não se restringe apenas à classe “A”, mas estende-se às classes “B” e “C”. “Ao contrário do que muitos pensam, esse produto é muito consumido por secretárias e pessoal de escritório, que os guardam em gavetas ou sobre a mesa em embalagens maiores de 100 ou 125 lenços de formatos variados” — informa.

Schalka ressalta ainda um detalhe importante de consumo, afirmando que as mulheres são as grandes consumidoras, utilizando o lenço de papel também para a maquiagem, portanto, têm um maior número de situações para uso.

Pontos-de-venda

Adquiridos essencialmente em supermercados e farmácias, os lenços de papel sofrem também pelo número reduzido de pontos-de-venda. “Nos Estados Unidos e Europa — diz Schalka —, a distribuição é mais ampla porque consegue atingir outros canais, como charutarias, bancas de jornais e outros locais. Portanto, além de todos os fatores citados, o produto mereceria ainda um grande esforço de distribuição.”

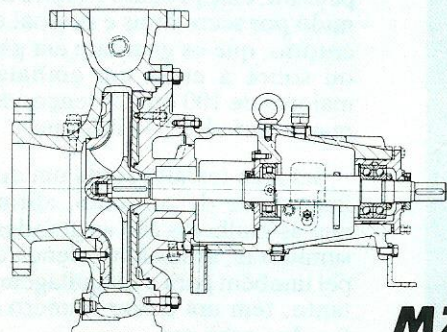
Embora exista uma certa equivalência de consumo em farmácias e supermercados, Haidar acredita que o forte das vendas esteja mesmo concentrado nas farmácias. “Os supermercados não têm grande interesse em expor de maneira visível esse tipo de produto em suas prateleiras o que dificulta a comercialização” — explica Haidar. Em contrapartida, o diretor presidente da Copa diz que, no Rio, bem como em outras áreas de atuação da empresa, a venda de lenços Scottys é essencialmente realizada em supermercados. “No Estado, as drogarias recebem quantidade insignificante do produto.”

Exportações

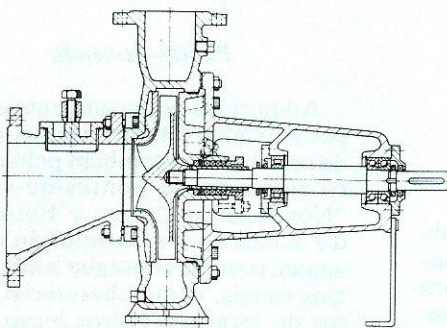
Devido ao baixo peso e à alta cubagem do produto, o lenço de papel praticamente não é exportado. As empresas produtoras, entretanto, exportam o papel para lenço, em bobinas. A maior exportadora nacional desse tipo de papel é a Copa. “Este ano — informa o seu presidente, Eduardo Alves Barreto — nossas exportações devem ultrapassar a casa das três mil toneladas.”



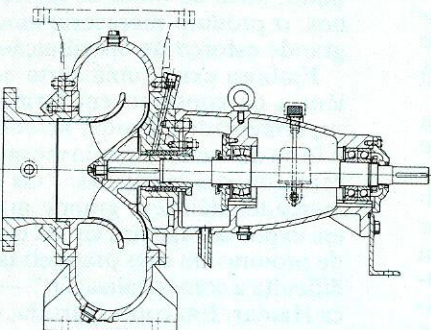
SULZER: SEM DÚVIDA, A MAIS COMPLETA LINHA DE BOMBAS CENTRÍFUGAS PARA INDÚSTRIA DE PAPEL E CELULOSE.



MZO/ZAO



ES



ZHY

A Sulzer Brothers é uma das maiores e mais experientes fornecedoras mundiais de equipamentos e sistemas para o mercado de fabricação de papel e celulose.

Sua atuação neste segmento de mercado se iniciou em 1841, quando construiu sua primeira máquina de papel.

Há setenta anos atrás, a Sulzer - divisão de bombas, fabricou sua primeira bomba centrífuga para massa de papel, que, já naquela época, era capaz de bombear massas com consistência de até 4% atro.

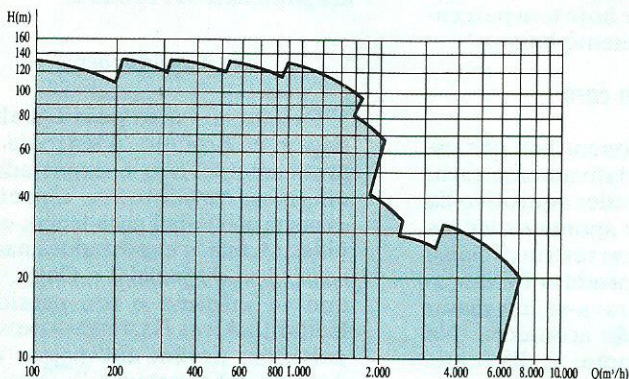
A presença da Sulzer como fornecedora de bombas centrífugas para o mercado de papel e celulose é mundial e marcante, especialmente na Europa e Canadá. No Brasil, possui a mais completa linha de bombas centrífugas para este mercado, podendo fornecer, virtualmente, todas as bombas centrífugas que são utilizadas em uma planta de fabricação de papel e celulose, desde as bombas do sistema de captação de água, todas as bombas do sistema de utilidades, tratamento de efluentes, até as bombas do processo propriamente dito, em todas suas aplicações.

Suas bombas ZAO e ES são as mais modernas, hoje disponíveis no mercado nacional, para o bombeamento de licor e massas até 10% atro. Estas bombas se caracterizam por seu projeto modular com elevado grau de intercambiabilidade, número reduzido de peças, construção funcional e robusta, baixos valores de NPSHR, hidráulica estável, oferecendo boa controlabilidade de vazão e principalmente pelo seu rendimento elevado, mesmo em vazões menores.

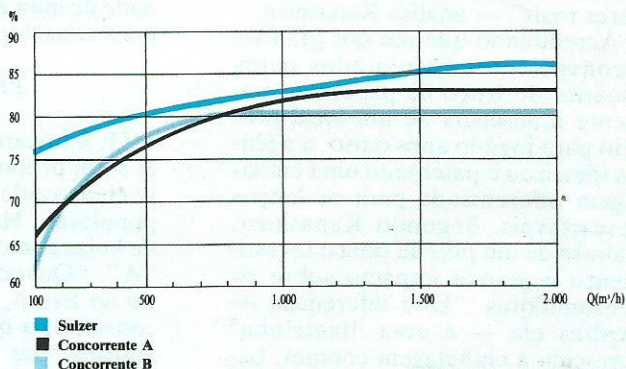
As bombas ZHY podem operar com massas de consistência até 6% atro e cobrem vazões até 6.500 m³/h.

A bomba industrial de processo NCH é a solução econômica para o bombeamento de líquidos neutros, contaminados e massas até 1% atro para vazões até 500 m³/h.

CAMPO DE COBERTURA HIDRÁULICA DAS BOMBAS TIPO **MZO/ZAO, ES, ZHY** PARA MASSAS ATÉ 10% ATRO E LICOR NEGRO.



RENDIMENTOS DE BOMBAS PARA MASSA E LICOR.



A sua família de bombas Z dispõe de sete diferentes tipos de rotores, que permitem o bombeamento de líquidos com sólidos, como: cavacos, lamas, fibras, etc. Estas bombas podem ser fornecidas na versão horizontal (ZH) ou vertical (ZN).

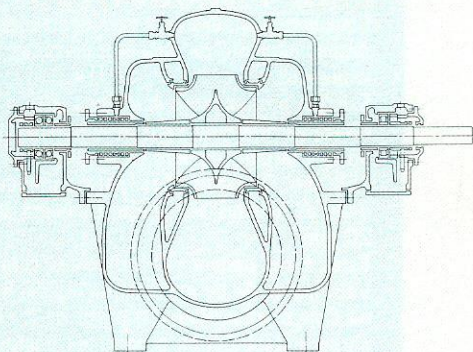
A Sulzer fabrica não 2 ou 3, mas 14 dos 50 tamanhos da sua série SM, horizontal, bipartida, de dupla sucção, na versão "fan-pump". Estas bombas têm rotores com palhetas alternadas de modo a evitar pulsações de baixa frequência. Devido ao número de diferentes tamanhos de bombas à disposição, é possível, sempre, seleccionar a bomba para o máximo rendimento e estabilidade hidráulica.

Além de uma vasta linha de produtos standard, são desenvolvidas, também, bombas sob medida para aplicações especiais.

A Sulzer possui capacidade tecnológica e industrial com qualidade insuperável. Suas amplas instalações dispõem da maior bancada de testes da América Latina, fundições próprias para os mais variados materiais, além do melhor serviço de Assistência Técnica.

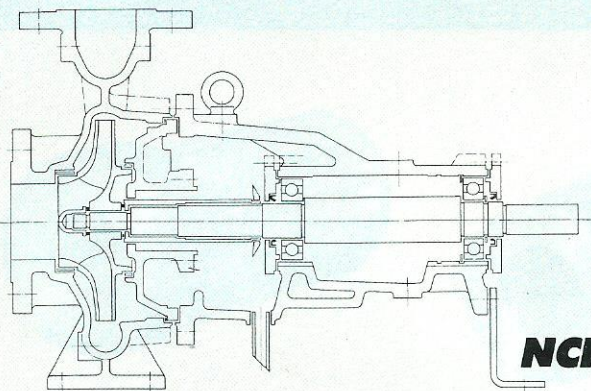
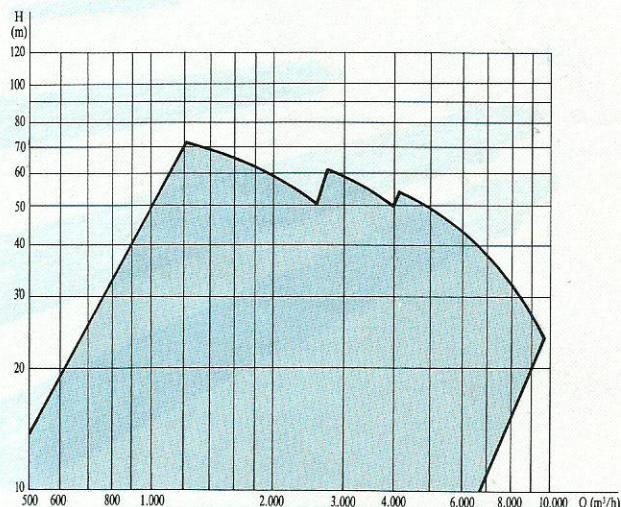
Ligue para José Heriberto (011) 752-2356 ou Airton Paulo (011) 752-2366, para saber mais sobre tudo o que a Sulzer pode fornecer em termos de produtos e serviços para o mercado de papel e celulose.

Você vai se surpreender com este potencial.

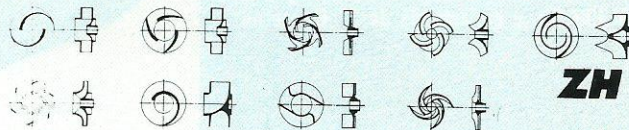
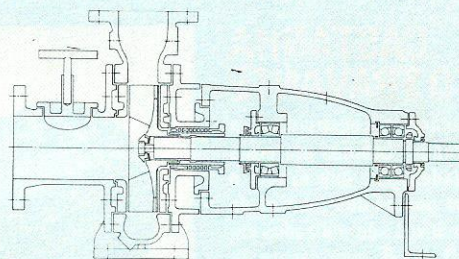


SM

CAMPO DE COBERTURA HIDRÁULICA DAS BOMBAS TIPO SM PARA ALIMENTAÇÃO DE MÁQUINAS DE PAPEL.



NCH



ZH



Rua Manoel Cremonesi, 1 - Jardim Belita - CEP 09850 - São Bernardo do Campo, SP - Brasil
 Telefone (011) 752-2000 - Telex (011) 44470 - Telefax (011) 419-5232 - Caixa Postal 8454 - CEP 01051 - São Paulo, SP.

EIXO PNEUMÁTICO CASTANHA AUTO TRAVANTE

MECANOMAX OFERECE QUALIDADE E TECNOLOGIA



EIXO PNEUMÁTICO

Equipamentos auxiliares para bobinamento e desbobinamento de papéis e plásticos laminados.

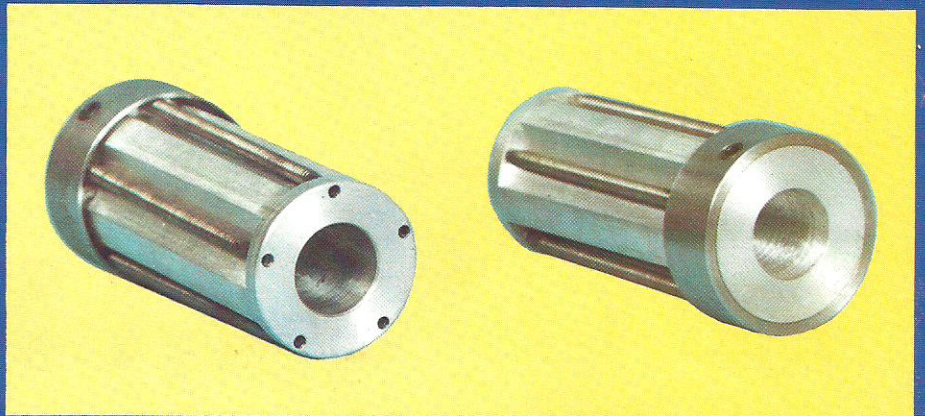
Existem basicamente dois tipos: De Chavetas: utilizado para desenroladeiras onde a largura mínima da bobina é de até 150 mm. De Casquilhos: para enroladeiras onde as bobinas têm largura mínima de até 20 mm.

Estes Eixos podem ser fornecidos com Válvulas de Ar de enchimento rápido, Radial ou Concêntrica. Radial a partir de 2" Ø do corpo e Concêntrica a partir de pontas de eixo com 40 mm Ø ou \square

Nos demais casos é utilizada Válvula de Ar Standard. Para tubete metálicos, são fornecidos Eixos Pneumáticos com Chavetas Emborrachadas que aumentam o atrito Chaveta/Tubete.

CASTANHA AUTO TRAVANTE

Dispositivos mecânicos construídos em Alumínio, para prender bobinas em eixos lisos de desenroladeiras, e que evitam o estouramento das pontas dos tubetes de papelão. Estes dispositivos são utilizados em eixos lisos de até 50 mm Ø, com cargas de até 300 Kg, e em tubetes de 3" Ø interno.



MECANOMAX

INDÚSTRIA E COMÉRCIO LTDA.

CONJUNTURA SETORIAL 1989

No ano passado, o setor trabalhou ativamente, no limite da sua capacidade de oferta. A produção de papel cresceu 2,6% e a de celulose 4,6% em relação ao ano anterior

*Como ocorre todos os anos, a revista **Celulose & Papel** apresenta, neste número, a série estatística envolvendo os 10 últimos anos da produção de celulose e papel no Brasil, de acordo com os números do GT-6 — Normas, Planejamento e Estatística da ANFPC — Associação Nacional dos Fabricantes de Papel e Celulose. Os números aqui apresentados são acumulados pelo GT-6 através da “Conjuntura Setorial”, mensal, dos 12 meses do ano passado. Os comentários são do coordenador do GT, Marcello L. Pilar.*

O ano de 1989 assistiu a um período de confusão e expectativas no qual o empresariado do setor, produtores e consumidores, tiveram suas energias profundamente comprometidas com a viabilização dos seus negócios no curto prazo permitido pelas mudanças inflacionárias. Contudo, o setor trabalhou ativamente, no limite da sua capacidade de oferta, tendo atingido uma tonelagem 2,6% maior que a produção de papel do ano anterior e 4,6% de aumento na produção de celulose. Estes incrementos, no entanto, ficaram aquém das necessidades do País, que teve seu consumo de papel e cartão acrescido em 11% de um ano para o outro, comprometendo a manutenção de mercados do exterior, que teve um volume significativamente menor de compras brasileiras, quer de papel, quer de celulose.

Estes fatos põem em relevo uma situação decorrente do longo período em que os investimentos não ocorreram e que levou a indústria a trabalhar no limite da sua capacidade. Em paralelo, maciços dispêndios com ampliações e novos projetos, que ainda tardarão um pouco para entrar em operação, ocorreram no ano.

Conquanto o crescimento do consumo tenha retornado à inclinação mais coerente com a tendência secular do

setor, o mesmo não ocorreu ainda na produção, que requer um período mais longo para os investimentos darem consequência no mercado. O importante, no entanto, é que o mercado esteve plenamente abastecido e que os empreendimentos estão ativos, investindo em novas ampliações de oferta em vários tipos de papel e pastas celulósicas.

Participação no PI e no PIB

A relação do crescimento da indústria do setor face ao crescimento industrial medido pelo seu produto total ou comparada ao Produto Interno Bruto do País (PIB) (*Quadro I*), indicam no entanto posições contrárias, pois, no primeiro caso, observa-se que a participação do setor, 3,3% do Produto Industrial, mantém a mais alta proporção atingida e que repete a ocorrência de 1987. Disto poderíamos concluir que, quando a indústria, como um todo, vai mal, a nossa vai menos mal, já que a maior participação do setor nesta relação, não corresponde a um aumento de oferta sequer igual ao do crescimento do PIB. Em referência a este indicador, a participação da indústria de papel e celulose decresceu 0,2 pontos percentuais de um ano para o outro, atingindo 1,2% do PIB em 1989.

NO ANO PASSADO, A PARTICIPAÇÃO DO SETOR NO PIB ATINGIU 1,2%.

Conquanto a análise sobre o PIB comporte sempre posições subjetivas devido à taxa de conversão usada para o dólar, é flagrante que outros segmentos da atividade econômica, como a agricultura, pecuária, construção civil e comunicações, cresceram com maior agressividade durante o período, deslocando a importância relativa do nosso setor.

Se analisarmos o valor do faturamento em si, comparado a anos anteriores (*Quadro II*), a taxa menos realista da conversão também interferiu nesta mensuração, bem como a redução relativa dos preços médios internacionais e o menor volume exportado, não necessariamente compensados com o maior volume vendido no mercado brasileiro. De qualquer forma, os US\$ 5,7 bilhões faturados pelo setor, embora um valor de enorme proporção, fica bastante a dever, em termos de giro, face ao imobilizado para atingi-lo.

O saldo da balança comercial neste ano de menores exportações, esteve abaixo dos 20% do faturamento total e somente voltará a superá-lo com os maiores volumes de oferta a partir de 1991, a não ser que a recessão no mercado interno, vá além do imaginado.

Produto industrial complexo

Em termos de proporção, o saldo da balança comercial equipara-se à carga tributária (*Quadro III*) paga pelo setor aos três níveis: municipal, estadual e federal. Qualquer perspectiva nesta área fica comprometida face às grandes mudanças ocorridas ainda em 1989, por conseqüência das novas medidas constitucionais e posteriores atos, quanto a competência, alíquotas e incidências. Papel, no Brasil, produto industrial complexo, matéria-prima para conversão e confecção de outros produtos, continua recebendo a maior carga tributária indireta conhecida, atingindo um terço do valor faturado pelos fabricantes, fator, em si, forte redutor da democratização e expan-

QUADRO I - FATURAMENTO DO SETOR (US\$ MILHÃO*)

ANO	CELULOSES**	PAPEL	TOTAL	VARIAÇÃO(%)
1979	412	1,586	1,998	—
1980	594	1,729	2,323	16,3
1981	579	1,720	2,299	-1,0
1982	595	1,872	2,467	7,3
1983	581	1,429	2,010	-18,5
1984	719	1,689	2,408	19,8
1985	553	1,816	2,369	-1,6
1986	575	2,250	2,825	19,2
1987	893	2,809	3,702	31,0
1988	1,084	3,735	4,819	30,2
1989***	1,082	4,645	5,727	18,8

Fonte: ANFPC - *Dólar médio do ano, valor compra - Bco. Central - **Inclui PAR - ***Estimativa

QUADRO II - FATURAMENTO DA INDÚSTRIA DE CELULOSE E PAPEL FACE AO PRODUTO INDUSTRIAL E PIB - US\$ MILHÃO

ANO	FATURAMENTO	PRODUTO INDL.	%	PIB	%
1979	1,998	82,322	2,4	223,568	0,9
1980	2,323	93,036	2,5	235,716	1,0
1981	2,299	102,934	2,2	265,511	0,9
1982	2,467	114,337	2,2	284,337	0,9
1983	2,010	79,359	2,5	206,001	1,0
1984	2,408	86,027	2,8	214,756	1,1
1985	2,369	90,747	2,6	228,214	1,0
1986	2,825	103,839	2,7	272,942	1,0
1987	3,702	120,732	3,3	302,211	1,3
1988	4,819	138,974	3,5	351,914	1,4
1989*	5,727	174,066	3,3	483,518	1,2

Fonte: Banco Central e ANFPC - *Estimativa

QUADRO III - IMPOSTOS E TAXAS PAGOS, POR COMPETÊNCIA (US\$ MILHÃO*)

ANO	MUNICIPAL	ESTADUAL	FEDERAL	TOTAL
1979	2	193	177	372
1980	2	203	210	415
1981	2	180	211	393
1982	2	218	231	451
1983	1	147	201	349
1984	1	158	209	368
1985	2	186	249	437
1986	2	217	245	464
1987	1	288	318	607
1988	2	314	467	783
1989**	2	426	592	1,020

Fonte ANFPC - *Dólar médio do ano - **Estimativa

são do consumo interno.

No tocante ao contingente de mão-de-obra direta empregada pelo setor, estima-se que 1989 viu a indústria congregando quase 140 mil papeleiros, se incluirmos neste número o contingente empregado operando as florestas sob responsabilidade direta do setor. Se considerarmos estritamente o contingente empregado do pátio de madeira para a frente, ficaremos com os números do *Quadro IV* o que nos permite indicar a geração de US\$ 68 de

faturamento por homem empregado, 140% mais que há 10 anos. Isto equivale a cerca de 14,7 homens por milhão de dólares faturados, praticamente a metade da proporção de 10 anos atrás.

Consumo de matérias-primas

Quanto às matérias-primas empregadas, conforme *Quadro V*, pode-se constatar um pequeno aumento proporcional de 4% no consumo de pa-

QUADRO IV - MÃO-DE-OBRA DIRETA EMPREGADA

ANO	Nº EMPREGADOS
1979	70.113
1980	76.325
1981	70.856
1982	70.382
1983	67.990
1984	71.623
1985	73.128
1986	74.539
1987	78.523
1988	80.124
1989*	83.803

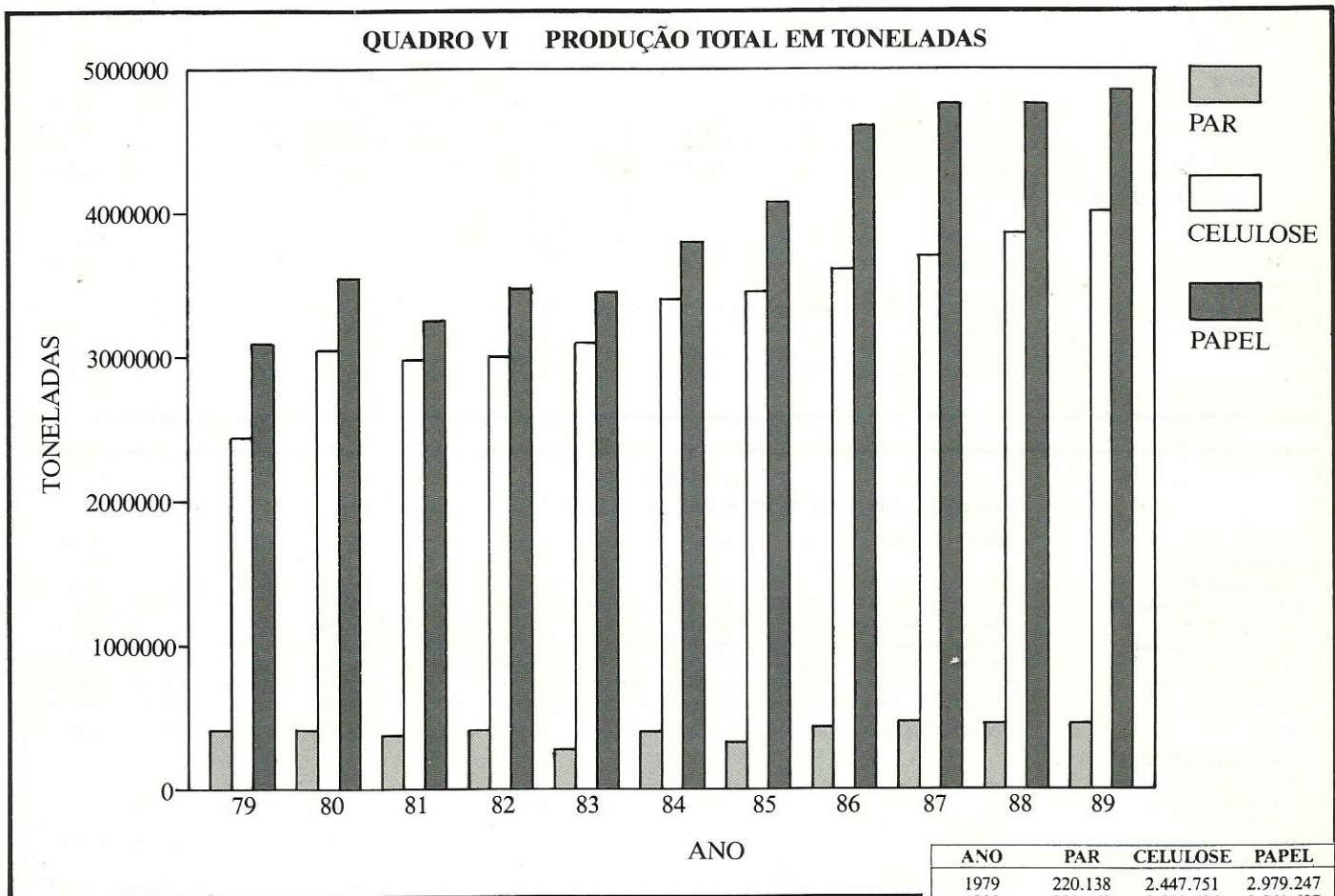
Fonte ANFPC - *Estimativa

QUADRO V - MATÉRIAS-PRIMAS FIBROSAS CONSUMIDAS EM 1000 t

ANO	CELULOSE	PAR	APARAS
1979	1.851	236	948
1980	2.135	245	1.052
1981	1.970	219	919
1982	2.037	225	966
1983	2.148	209	1.003
1984	2.446	249	1.085
1985	2.555	321	1.155
1986	2.736	365	1.390
1987	2.799	413	1.489
1988	2.890	404	1.429
1989*	2.955	418	1.553

Fonte ANFPC - *Estimativa

QUADRO VI - PRODUÇÃO TOTAL EM TONELADAS



péis reciclados, em detrimento do consumo de celulose que perdeu 2% e, mesmo das pastas de alto rendimento que diminuiram 1,2% das suas participações nas composições dos papéis produzidos. Este redirecionamento já havia sido sentido em 1987 e confirma provavelmente a tendência de aumentar a participação dos papéis de embalagem e reciclados de um modo geral, na participação do total da produção. Tal fato, entretanto, sofrerá os reveses da entrada em produção

de novas fábricas integradas à celulose e pastas de alto rendimento ou mesmo da oferta adicional de celulose de mercado esperada para os próximos anos.

Os dois últimos quadros (VII e VIII) permitem, a apreciação conjunta do que foram os 10 últimos anos em termos de produção de celulose e de papel, também ver os principais segmentos que compuseram esses volumes, bem como o destino que se deu, no mercado, a essa produção. Neles pode ser constatado que conti-

ANO	PAR	CELULOSE	PAPEL
1979	220.138	2.447.751	2.979.247
1980	223.569	2.872.696	3.361.697
1981	196.535	2.795.790	3.102.614
1982	216.386	2.894.770	3.328.566
1983	207.916	3.057.773	3.416.758
1984	237.366	3.364.385	3.742.302
1985	312.513	3.403.464	4.021.400
1986	358.330	3.555.407	4.525.570
1987	390.471	3.664.461	4.711.664
1988	397.688	3.792.868	4.683.952
1989*	404.000	3.968.701	4.806.712

Fonte ANFPC - *Estimativa

nuamos a crescer embora ainda não tenhamos alcançado o ritmo que permitirá acompanhar e superar em volume, competitividade e qualidade a velocidade do potencial de consumo local e dos clientes do Exterior.

QUADRO VII
CELULOSE: PRODUÇÃO E DESTINO DA PRODUÇÃO — EM t

PRODUÇÃO	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989*
Fibra Longa											
• Branqueada	95.663	106.858	132.387	172.166	188.456	195.375	202.972	207.794	193.436	191.378	207.532
• Não-Branqueada	511.319	648.714	609.619	627.255	703.275	742.268	855.338	911.974	970.619	1.051.240	1.037.852
Fibra Curta											
• Branqueada	1.363.079	1.678.136	1.632.072	1.712.823	1.912.885	2.083.508	2.078.285	2.168.858	2.201.216	2.246.070	2.370.847
• Não-Branqueada	477.690	438.988	421.712	382.526	244.157	343.234	266.869	266.781	299.190	304.180	352.470
P.A.R.	220.138	223.569	196.535	216.385	207.916	237.366	312.513	358.330	390.471	397.688	404.000
Total	2.667.889	3.096.265	2.992.325	3.111.156	3.256.689	3.601.751	3.715.977	3.913.737	4.054.932	4.190.556	4.372.701
CONSUMO PRÓPRIO											
Fibra Longa											
• Branqueada	60.624	64.983	67.236	66.510	66.281	68.874	68.702	68.413	67.469	67.811	71.791
• Não-branqueada	460.823	622.545	582.865	588.516	675.002	730.883	838.281	893.930	944.872	1.022.921	994.257
Fibra Curta											
• Branqueada	435.102	487.789	483.895	508.802	539.663	632.414	712.726	781.874	792.840	891.563	917.459
• Não-Branqueada	264.192	248.702	219.260	217.004	196.736	293.995	209.810	209.839	242.475	246.006	296.198
P.A.R.	177.480	181.275	153.298	168.520	166.751	189.856	261.426	302.992	320.890	331.792	339.000
Total	1.398.221	1.605.294	1.506.554	1.549.352	1.644.433	1.916.022	2.090.945	2.257.048	2.368.546	2.560.093	2.618.705
VENDAS DOMÉSTICAS											
Fibra Longa											
• Branqueada	32.099	40.530	43.801	69.808	87.477	84.133	85.831	91.150	75.526	75.266	63.327
• Não-Branqueada	52.310	30.211	24.336	36.411	28.922	11.176	12.661	12.805	25.392	29.047	43.013
Fibra Curta											
• Branqueada	397.906	487.246	495.859	514.040	500.887	528.514	575.020	569.627	577.335	461.841	480.222
• Não-Branqueada	72.619	78.671	48.281	55.871	50.339	43.214	56.495	55.626	42.787	40.166	47.003
P.A.R.	38.001	39.779	36.483	37.413	37.232	38.512	41.582	43.367	42.980	53.517	55.000
Total	592.935	676.437	648.760	713.543	704.857	705.549	771.589	772.575	764.020	659.837	688.565
VENDAS PARA O EXTERIOR											
Fibra Longa											
• Branqueada	2.220	1.269	13.837	26.389	37.114	44.365	53.266	51.877	57.639	49.950	45.316
• Não-Branqueada	4.740	763	1.336	1.445	882	2.664	3.175	3.442	1.027	530	420
Fibra Curta											
• Branqueada	484.877	681.121	666.168	694.972	903.284	898.325	830.984	799.174	850.451	909.286	896.680
• Não-Branqueada	149.468	119.937	132.836	53.932	79.365	12.293	2.147	1.512	4.584	19.296	6.203
P.A.R.	4.393	1.902	2.037	4.504	3.374	6.562	6.866	10.102	11.311	7.441	6.000
Total	645.698	804.992	816.214	781.242	1.024.019	964.209	896.438	866.107	925.012	986.503	954.619

Fonte: ANFPC — * Estimativa

QUADRO VIII
PAPEL: PRODUÇÃO E DESTINO DA PRODUÇÃO — EM t

PRODUÇÃO	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989*
Papel para Imprensa	109.139	104.742	105.133	107.000	106.408	108.578	207.565	217.864	231.621	246.294	229.808
Papel para Impressão	445.280	527.561	540.535	626.971	630.152	691.488	761.106	932.359	1.007.913	1.007.436	1.020.234
Para para Escrever	319.546	343.149	335.416	285.791	324.512	375.885	384.707	374.030	302.343	311.468	309.213
Papel para Embalagem	1.401.935	1.600.286	1.416.458	1.554.871	1.606.556	1.769.876	1.807.051	2.065.735	2.174.156	2.182.433	2.246.362
Papéis Sanitários	200.744	231.993	228.497	245.032	257.230	274.469	288.218	294.402	334.113	365.223	372.780
Cartões e Cartolinas	374.951	421.635	359.695	377.124	367.637	395.709	457.541	498.970	523.998	446.938	487.227
Papéis Especiais	127.652	132.331	116.880	131.777	124.263	126.297	115.212	142.210	137.520	124.160	141.088
Total	2.979.247	3.361.697	3.102.614	3.328.566	3.416.758	3.742.302	4.021.400	4.525.570	4.711.664	4.683.952	4.806.712
CONSUMO PRÓPRIO											
Papel para imprensa	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Papel para Impressão	11.029	15.511	17.652	20.233	19.009	24.732	2.738	12.327	14.259	7.141	10.353
Papel para Escrever	18.831	7.436	8.364	9.277	16.570	13.618	10.712	984	742	7.030	14.898
Papel para Embalagem	433.074	507.640	508.227	520.617	524.981	601.059	605.732	705.993	752.890	643.946	698.856
Papéis Sanitários	14	10	44	49	884	111	74	86	779	254	—
Cartões e Cartolinas	437	4.241	2.493	3.839	205	3.328	303	1.333	1.338	2.347	1.111
Papéis Especiais	3.069	2.651	2.746	3.119	2.620	7.474	6.225	12.920	12.486	12.912	11.584
Total	466.454	537.489	539.526	557.134	564.269	650.322	625.784	733.643	782.494	673.630	736.802
VENDAS DOMÉSTICAS											
Papel para Imprensa	—	—	—	—	—	—	198.163	214.776	215.025	234.545	225.456
Papel para Impressão	484.972	552.336	513.329	617.559	579.400	623.981	605.798	710.876	707.594	635.311	688.570
Papel para Escrever	231.797	256.713	202.865	189.904	202.523	203.657	253.702	254.386	210.389	185.363	214.110
Papel para Embalagem	957.439	1.068.231	855.649	995.405	961.847	900.177	1.015.969	1.136.867	1.158.987	1.050.682	1.207.857
Papéis Sanitários	191.510	221.420	219.087	235.752	244.726	249.117	267.867	284.195	328.406	353.983	369.606
Cartões e Cartolinas	356.062	391.023	327.947	355.924	327.776	331.658	399.199	440.042	487.357	382.388	428.321
Papéis Especiais	121.323	125.547	108.264	123.424	115.736	108.429	102.803	123.011	118.306	107.154	119.158
Total	2.343.103	2.615.270	2.227.141	2.517.968	2.432.008	2.417.019	2.843.501	3.164.153	3.226.064	2.949.426	3.253.078
VENDAS PARA O EXTERIOR											
Papel para Imprensa	—	—	—	—	—	—	1.324	3.449	16.675	9.551	7.463
Papel para Impressão	54.988	63.080	90.027	99.330	133.547	159.328	151.590	218.181	282.676	358.978	328.789
Papel para Escrever	67.221	76.787	115.727	85.997	110.289	164.483	116.115	122.633	86.593	121.059	78.032
Papel para Embalagem	1.082	4.700	47.657	33.967	101.926	245.159	161.956	220.800	222.210	465.175	329.179
Papéis Sanitários	7.450	6.851	5.532	7.124	11.900	17.341	17.552	15.051	1.509	8.818	11.349
Cartões e Cartolinas	15.632	19.453	21.292	19.503	30.675	63.786	53.808	46.696	21.312	65.851	52.909
Papéis Especiais	2.530	4.353	4.946	4.964	7.248	9.310	5.569	5.857	5.697	3.967	4.627
Total	148.903	175.224	285.181	250.885	395.585	659.407	507.914	667	636.672	1.033.399	812.348

Fonte: ANFPC — * Estimativa

Com a Itelpa você pode contar sempre.



A eficiente assessoria técnica da Itelpa está
sempre por trás de um perfeito desempenho.


ITELPA s.a.

UMA EMPRESA DO GRUPO WANGNER

Rodovia Americana-Piracicaba, Km. 156,5 - Caixa Postal 271 - CEP: 13.400
PABX: (0194) 34-3722, ramal 272 - Diretos: (0194) 22-3010 - 33-5439 - 33-2946
TLX: (19) 2960 ITMP - FAX: (0194) 33-2639 - PIRACICABA - SÃO PAULO - BRASIL



Fotos: Israel Teixeira



Dante Ramenzoni

A garra do velejador no comando da Papyrus

Com vigor e determinação, ele orienta a equipe em busca de ventos favoráveis, para um velejar sem sobressaltos.

Aficionado dos esportes, em especial dos esportes náuticos. Dante Ramenzoni dirige a Papyrus Indústrias de Papel S.A. com o vigor e a determinação de um "capitão" que, no comando do veleiro, orienta a equipe em busca de ventos favoráveis e um velejar seguro, sem sobressaltos. Nos negócios, como no esporte, a meta é pontear, chegar entre os primeiros.

A paixão pelos esportes náuticos antecede os vínculos com o mundo do papel. Vem dos tempos de infância, quando o menino Dante se encantava com os barcos ancorados no iate clube, na represa de Guarapiranga, em cujas vizinhanças ficava a chácara do pai. E ele não tardou a se enfronhar nos segredos do velejar e do esqui aquático.

Essa paixão, porém, teve que ser contida em três ocasiões: do final da década de 1950 aos anos 60, quando ele mergulhou de cabeça nos estudos; posteriormente, nos primeiros anos de trabalho na empresa da família; e recentemente, durante o período de reestruturação da Papyrus. Agora, que as coisas come-

çam a correr em águas mais amenas, ele até planeja levantar panos, enfunar velas e sair ao largo, embora o trabalho continue em primeiro plano.

Da indústria de chapéus ao mundo dos papéis

Em relação às atividades que marcaram o nome Ramenzoni — um dos maiores e mais conceituados fabricantes de chapéus e confecções do País — ele hoje nada tem a ver. Seu mundo é o do papel. E começou a se esboçar em 1961, quando, engenheiro industrial recém-formado, começou a trabalhar na empresa. Conquistou seu espaço e não tardou a assumir a diretoria industrial do grupo, nessa época voltado não apenas para os chapéus e camisas, mas também para a indústria de embalagens.

"Minha dedicação ao setor de papéis começou em 1972, quando nos desfizemos da empresa de chapéus e confecções e eu assumi a presidência da Papyrus" — assinala. Representante da quarta geração dos Ramenzoni, sua visão era outra. Avesso à verticalização, Dante conta

que, ao assumir a direção da Papyrus, em 1972, a situação financeira da empresa não era propriamente um "mar de rosas", mas, "com muito trabalho e dedicação", foi possível recuperá-la, de forma que houve um marcante progresso até 1983. Daí em diante, quando o grupo insistiu na integração, incorporando indústrias gráficas, montando empresa de transportes, as coisas tomaram outro rumo. "Não foi uma boa experiência" — conta o empresário.

Na verdade, foi a verticalização que trouxe a família Ramenzoni para o setor, quando os negócios se expandiram da produção de chapéus e confecções (as famosas camisas Ban-Tan) para a industrialização de suas próprias embalagens. Em 1951 adquirem uma fábrica, em Cordeirópolis, Interior de São Paulo. Em 1972 constróem outra fábrica, a Papyrus Limeira. No ano seguinte, consolida-se a opção pela produção de cartões para embalagens e uso industrial, com a venda da indústria de chapéus e confecções. Nos anos 80, porém, a tendência para a verticalização volta a ganhar força, o que leva a Papyrus a se expandir para outros setores.

Dois anos dedicados à redefinição da empresa

Dante considera que essa tendência, que tomou vulto nos primeiros anos da década de 80, foi um erro. “Adquirimos empresas gráficas. Mas a indústria gráfica é *sui generis*, complicada para a mentalidade de um fabricante de papel. Tanto que a maior parte dos grandes grupos gráficos do mundo não estão ligados às fábricas de papel. Eles, acertadamente, preferem adquirir de terceiros o material que utilizam” — comenta. “No entanto — prossegue — optamos por trilhar um caminho inverso e, infelizmente, essa não foi uma experiência bem-sucedida”.

O desfecho deu-se em 1988, com a separação das empresas. De um lado a Papyrus; do outro, a fábrica de Cordeirópolis e as gráficas, que ficaram com o grupo que defendia o processo integrado. Hoje, a Papyrus, com fábrica em Limeira, dedica-se exclusivamente à produção de cartões e cartolinas, seguindo a visão do seu presidente.

Defensor da especialização, Dante Ramenzoni dedicou os dois últimos anos quase que exclusivamente à empresa, deixando as atividades esportivas e sociais em segundo plano. E acredita que valeu a pena. “A separação foi a melhor saída. Hoje produzimos 192 toneladas/dia e isso conseguimos graças à superespecialização, à aplicação de técnicas mais avançadas e uma bem delineada programação de produção”.

De lá para cá, a filosofia da empresa tem sido: qualidade, atendimento e eficiência. “Recuperamos a idéia do bom atendimento como instrumento para alcançar o sucesso. Fizemos um bem planejado trabalho de *marketing*, através de veículos especializados, como a revista *Celulose & Papel*, mostrando à clientela o que é e como atua a Papyrus no mercado de cartões e, felizmente, obtivemos sucesso. O mercado se abriu, conquistamos e mantivemos clientes que antes relutavam em comprar nossos produtos” — diz ele. E tudo isso numa conjuntura econômica adversa.

Trabalho, trabalho... e os esportes?

Se o interlocutor estiver disposto a ouvir, Dante Ramenzoni é capaz de passar horas e horas falando do seu trabalho, da empresa e do setor. “O meu trabalho é, realmente, a coisa com que mais eu me identifico” — justifica. E complementa: “Mas eu tenho uma família que adoro. Tenho esposa e três filhos, além de me identificar muito com os esportes. Gosto muito de velejar, de praticar esqui aquático, de andar de moto e de fazer ginástica”.

Nos últimos anos, contudo, quase não sobrou tempo para os esportes. A empresa absorveu toda a sua atenção. “E teria que ser assim” — diz ele, acrescentando que mesmo os fins de semana passaram a ser ocupados com reuniões de trabalho e discussão de programas, “pois é muito difícil fazer a programação de

uma empresa num País com a inflação que temos. Esperamos que o novo Governo seja capaz de modificar esse quadro” — torce.

Se o lado empresário ocupou a cena nos últimos anos, o do desportista não se acomodou e começa a se manifestar. Aos poucos, Dante vai retomando as atividades náuticas, a prática de ginástica aeróbica e os passeios de moto, ao lado de amigos. Seus olhos ganham outro brilho quando ele fala da participação em torneios nacionais e internacionais de vela, na categoria *snipe*



O desportista não se acomodou. Aos poucos, Dante retoma as atividades.

Essa trajetória sofreu a primeira interrupção em 1957, quando foi para Nova Jersey, nos Estados Unidos, onde cursou engenharia industrial. E só foi retomada para valer na década de 70. “Recomecei a velejar entre 1970/72, quando meus filhos já tinham uma certa compleição física que lhes permitia me acompanhar. Participamos de eventos estaduais, nacionais e internacionais. Competimos em Brasília, no Nordeste — onde os esportes náuticos se desenvolveram muito entre 75/85 — fomos parar em Punta del Este, no Uruguai, e também no Paraguai, naquela beleza de lago, que é Ipacaraí, participando de campeonatos sul-americanos” — conta.

E as premiações? Dante sorri e diz que na vela os participantes recebem muitas medalhas, alguns troféus e prêmios até a terceira colocação. “Nos temos muitas medalhas, mas nada de excepcional, inclusive porque os campeonatos internacionais deixamos para o pessoal maior”. E conta que também se dedicou à direção da classe, correndo mundo para acompanhar os campeões brasileiros. Assim, esteve na Dinamarca em 1977, onde o Brasil levantou o título mundial da categoria. E também no Canadá, em 1979, onde o Brasil alcançou o terceiro lugar, “num lugar chamado Nova Escócia, no nordeste do país, uma terra muito fria. Imagine que era verão e a gente velejava

enfiaado em grossos casacos de pêlo” — assinala.

Hoje, segundo ele, a tendência é optar por outro tipo de barco a vela, diferente do *snipe* e “mais adequado a um executivo de 51 anos de idade”. Ademais, os filhos também têm outras prioridades. O mais velho, Marco Fábio, 25 anos, conclui curso de pós-graduação em administração financeira, nos EUA, e dedica-se ao *squash*. O segundo, Cláudio, 23 anos, está às voltas com a conclusão do curso de comunicação, enquanto o caçula, Eduardo, 19 anos, prepara-se para o vestibular e adora “surfar”.

Um expert em reciclagem

Viagens não faltam em sua agenda. “Viajo de duas a três vezes por ano para a Europa e Estados Unidos, principalmente para atualização, para adquirir algum *know-how* técnico. Depois, como tenho algum conhecimento no que tange à reciclagem, quando a empresa encontra alguma dificuldade para adquirir matéria-prima no mercado interno, acabo viajando para negociar a compra de aparas” — informa. E justifica: “Não que isso seja atribuição do presidente da empresa, mas para tirar proveito dos conhecimentos que tenho do setor e dos contatos que estabeleci ao longo do tempo”.

De fato, reciclagem é um tema muito familiar a Dante Ramenzoni — que fez parte do GT-4, de Reciclagem, da ANFPC, coordenando esse grupo por cerca de dez anos. Isso o torna uma das maiores autoridades no assunto. Trabalhando basicamente com aparas, ele defende com ardor a reciclagem do papel, “atividade muito interessante para um País como o nosso, porque, além de não gastar as árvores que plantamos, contribui para recuperar aquilo que se joga fora”. Teoricamente, diz ele, todo o papel usado numa residência, numa indústria ou escritório, é reaproveitável. “Se as pessoas tivessem o hábito de separar o papel usado e não apenas jogá-lo no lixo, seria uma atitude das mais saudáveis para a economia e o meio ambiente do País” — argumenta. E assinala que a reciclagem é um tema caro não apenas aos ecologistas, mas também é defendida por industriais, porque limpa as grandes cidades, contribui para a redução da poluição e abre novas oportunidades de trabalho.

Casado há 27 anos com d. Renata, Dante Ramenzoni mora em São Paulo, mas não vê a hora de poder usufruir de forma mais intensa da casa de praia que comprou em São Lourenço, no litoral paulista. “A idéia é esperar a conclusão da marina e levar para lá todos os barcos” — dois veleiros e duas pequenas lanchas, sem falar nas pranchas a vela — e poder curtir a sua paixão pelos esportes náuticos. Enquanto isso não ocorre, vai retomando a ginástica aeróbica, que pretende praticar três vezes por semana, a fim de manter a forma física; programa os passeios de moto e outras atividades. Isso, se o empresário deixar espaço para o esportista. Ele garante que sim, pois considera que a Papyrus já encontrou o seu rumo.



TECNOLOGIA DE PONTA MARCA OS NOVOS PRODUTOS DO SETOR

O desenvolvimento da indústria papelreira nacional introduz inovações em papéis destinados aos mais variados usos

Divulgação



Cham-Ex Laser, da Champion: especial para impressoras eletrônicas a laser

Foi-se o tempo em que os documentos tinham que ser datilografados um a um. Vivemos a era das cópias, e os produtos a elas destinados são cada vez mais sofisticados. As opções são muitas, as novidades também — e não se limitam às cópias: o desenvolvimento da indústria papelreira nacional traz inovações também aos papéis para impressão e às embalagens de alimentos congelados, para

as quais oferece cartões produzidos com tecnologia de ponta. A evolução desta indústria atinge cada vez mais aspectos do cotidiano.

Entre os papéis para cópias ainda pouco conhecido no Brasil está o Cham-Ex Laser, da Champion, líder do mercado nacional de papéis para imprimir e escrever. Tanto o Cham-Ex Laser, como o processo de impressão no qual ele é utilizado são novos

no País: o papel, desenvolvido a partir de fibras curtas desde 1983, foi concebido especialmente para reprodução em impressoras eletrônicas *laser*. Em 1984 começou a ser exportado, inicialmente para os Estados Unidos e, hoje, devido à retaliação, para a Europa. Com a introdução no Brasil das impressoras *laser*, no ano passado, o papel da Champion passou a ser comercializado também internamente, nos formatos A4 (210 mm por 297 mm) e carta (216 mm por 279 mm), ambos com gramatura de 75 g/m². Criava-se, assim, mais um neologismo: “*lasergrafia*”.

“Papel é o nosso negócio” — frisa o superintendente de marketing da Champion, Sérgio Scanapieco. Segundo ele, o trabalho de divulgação do novo produto está sendo feito diretamente junto ao consumidor interessado e, sobretudo, esclarece que um papel adequado para impressoras *laser* deve atender com rigor a algumas características com baixa umidade, embalagem especial, perfil uniforme e perfeita estabilidade dimensional para evitar o encanoamento das folhas, além de um corte exato.

Por ora, os maiores usuários brasileiros do Cham-Ex Laser, segundo Scanapieco, são as instituições financeiras, mas ele espera um aumento significativo do consumo quando os grandes centros de processamento de dados passarem a adotar as impressoras *laser*, “uma tendência natural” — acredita.

Enquanto uma copiadora eletromecânica convencional produz, em média 35 cópias por minuto as impres-



Scanapico: trabalho de divulgação diretamente junto ao consumidor

soras laser chegam a fazer até 120 impressões por minuto, imprimindo 1.500 páginas sem interrupções para reposição de papel.

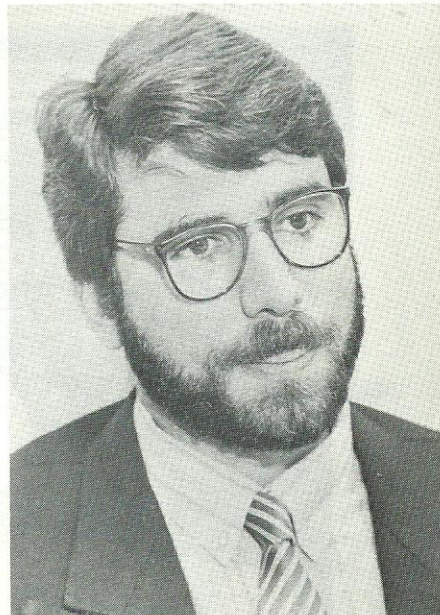
Cor e charme

As cópias xerográficas ganharam charme com o Report Cores, papel xerográfico colorido pigmentado na massa desenvolvido pela Suzano ao longo dos dois últimos anos. Inicialmente, o Report Cores foi testado nos mercados de Curitiba, Fortaleza, Vitória e Belo Horizonte. "Nossa intenção foi não só testar a reação dos consumidores ao produto, mas também observar o comportamento do papel em diferentes condições climáticas" — explica Eduardo Gianini, supervisor do produto na área de marketing da Suzano. E a aceitação foi boa. "Nossos distribuidores e usuários finais gostaram muito da novidade" — alegra-se Gianini. O mais importante, no entanto, é o excelente desempenho nas máquinas xerográficas.

Um estudo que antecedeu o lançamento do Report Cores revelou que os brasileiros preferiram, em suas fotocópias coloridas, os tons pastéis, que permitem uma melhor qualidade de leitura. Na Europa e nos Estados Unidos, além dos tons mais claros, há uma infinidade de cores fortes nesse tipo de papel. A Suzano decidiu, então, lançar inicialmente o produto em quatro cores: azul, rosa, verde e amarelo; e em quatro formatos; OF2 (216 mm por 330 mm), OF9 (215 mm

por 315 mm) e A4 (210 mm por 297 mm) e o carta (216 mm por 270 mm). O Report Cores é comercializado exclusivamente através dos distribuidores da Suzano em todo o País, a um preço cerca de 35% mais alto que o seu similar branco.

As inovações chegaram também às embalagens do produto. Como no branco, as resmas são embaladas com envoltórios confeccionados com kraft revestido de identificação da cor e do formato, assim como as caixas. O público ao qual o Report Cores se destina é variado: "Pode ser utilizado por diversos tipos de empresas, em departamentos de organização e métodos, listas de preços, apostilas e onde houver necessidade de sinalização visual, além, é claro, das centrais de cópias, que levarão o produto ao consumidor comum" — exemplifica Gianini.



Gianini: "Nossos distribuidores e usuários gostaram da novidade"

ASSET LANGUAGE SCHOOL

CURSOS REGULARES. CURSOS INTENSIVOS. AULA DEMONSTRATIVA SEM COMPROMISSO E TESTES CLASSIFICATÓRIOS GRATUITOS.

AULAS NA ESCOLA, NAS EMPRESAS OU RESIDÊNCIAS.

LEARNING AWARENESS

Inglês para quem quer se comunicar bem. Método rápido, de vivência direta, dinâmico e eficaz. Você pensa em inglês, aprende acordado e não esquece mais.

MAINTENANCE COURSE

"Native Speaker", "Flash Cards", "Video Room", "Slides", "Language Laboratory", "Texts Originally Printed in English". Mantenha a perícia em alta, reativando sua memória lingüística e salvaguardando o domínio do idioma.

VESTIBULAR PORTUGUÊS

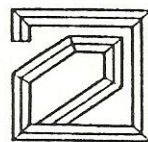
Redação para Vestibular: reforço em língua portuguesa. Método prático, dinâmico e eficaz, com exercícios e correções constantes, que favorece o domínio da redação, o desenvolvimento de temas e as respostas dissertativas.

COMÉRCIO EXTERIOR

Domínio completo do idioma inglês para correspondência comercial, emissão de telex e atendimento de chamadas internacionais. Professor com formação em nível de 3º grau, aprimoramento nos EUA e experiência profissional na área.

RECICLAGEM PORTUGUÊS

Português para Estrangeiros: método atualizado com referência à realidade local, à linguagem coloquial e à comunicação verbal. Português/Reciclagem para secretárias, executivos e pessoas que necessitam redigir corretamente e com precisão em língua portuguesa.



ASSET
LANGUAGE
SCHOOL

Av. Pacaembu, 1.484
CEP 01234 - São Paulo
Tel: (011) 825.4771/66.5881



Termocopy, da Simão: um grande mercado potencial

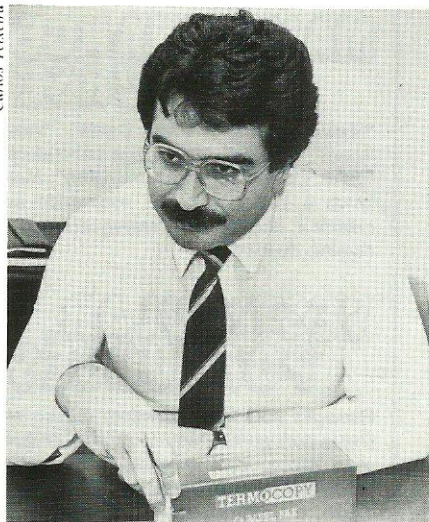
Crescimento acelerado

O segmento do mercado papeleiro que mais cresce no País é, ao que tudo indica, o do papel térmico para telefax. Em toda a América Latina, o Brasil é o país que tem a maioria destas máquinas — cerca de 69 mil delas instaladas — embora os dois únicos fabricantes nacionais sejam responsáveis por apenas 15% desse total. O grupo Papel Simão, único fabricante brasileiro de papel para fax — o Termocopy —, está dando um novo impulso publicitário na divulgação do seu produto. Anúncios impressos têm sido veiculados em diversas revistas de circulação nacional e amostras grátis do produto têm sido enviadas aos consumidores potenciais. A projeção anual, traçada pela empresa no início de 1989, previa que 280 toneladas de Termocopy deveriam ser vendidas internamente até o final do ano. Esta expectativa, entretanto, foi superada e, até outubro, as vendas já haviam atingido 309 toneladas, acusando um consumo mensal de 115 mil bobinas de 30 metros.

Lançado em novembro de 1988, o Termocopy é um papel quimicamente revestido fabricado pela Simão na sua unidade de Piracicaba (SP), cuja ca-

pacidade de produção é 10 vezes maior que a demanda. Esse crescimento ocorreu, apesar de todas as dificuldades enfrentadas por um mercado novo, como lembra o gerente do produto, Marcos Minassian: “Ainda não dispomos de um guia com os números das linhas de fax, como os que existem para linhas comuns de telefone e de telex. Com o tempo, haverá mais ligações entre máquinas de fax e, portanto, um maior consumo

Carlos Trevisira



Minassian: “Com o tempo, haverá mais máquinas fax, portanto mais consumo”

de papel” — raciocina. Além disso, Minassian lembra que há outras empresas nacionais — além das duas que já fabricam — interessadas em produzir máquinas de fac-símile, o que deverá torná-las mais acessíveis.

O valor comercial do Termocopy, segundo Minassian, é dez vezes mais alto do que os papéis *commodities*, mas ele afirma que o custo do papel para fax dá uma idéia falsa de que o processo também seja mais caro do que as operações com telex. “Considerando as despesas com o operador (que para o fax não precisa ser exclusivo, como o do telex), assinatura e aluguel de linha, papel e velocidade de transmissão de dados, conclui-se que 500 cópias de um documento passado pelo fax tornam-se 28% mais baratas que se fossem emitidas por telex” — garante. Quanto á rapidez, que é o grande atrativo desse processo, basta dizer que o que um telex leva dez minutos para fazer o fax faz em 30 segundos.

O fax ainda proporciona algumas facilidades, como a possibilidade de armazenar em sua memória de 100 a 115 números de outras linhas. Pode, também, transmitir gráficos, desenhos e imagens variadas, o que seria impossível num aparelho de telex.

A evolução do offset

O Top Print, também da Simão, é considerado uma evolução do papel *offset*. Na verdade, ele é um *offset* pigmentado através de revestimento feito na própria máquina de papel, e pretende substituir o papel *offset* para impressão de malas diretas, encartes, folhetos. O fato do cuchê ser revestido fora da máquina de papel, torna-o 35% mais caro que o *offset*, enquanto o preço do Top Print é apenas 10% superior a este.

A Simão desenvolveu uma campanha promocional do produto dirigida diretamente aos profissionais que utilizam o papel. Textos com níveis de informação diferentes, cada um dirigido a um segmento específico de público: atacadistas, revendedores, gráficos e publicitários. Este universo de prováveis usuários do Top Print é estimado em sete mil pessoas. Serão veiculados anúncios na mídia impressa, como sustentação á primeira fase da campanha.

O Top Print permite uma ancoragem uniforme da tinta, devido ao seu

UMA NOVA IMAGEM PARA A MESMA TRADIÇÃO DE QUALIDADE

Investindo constantemente na valorização do ser humano e no desenvolvimento tecnológico, a Papyrus tem uma sólida participação no país e grande destaque no mercado internacional de cartões. É o resultado de meio século de trabalho, buscando o aperfeiçoamento da qualidade de seus produtos.



papyrus

papyrus indústria de papel s.a.
av. santo amaro, 3330 - 6.º
04556 são paulo sp tel.: (011) 240 8322
telefax: (011) 530 6861 telex: (011) 53490 papi br

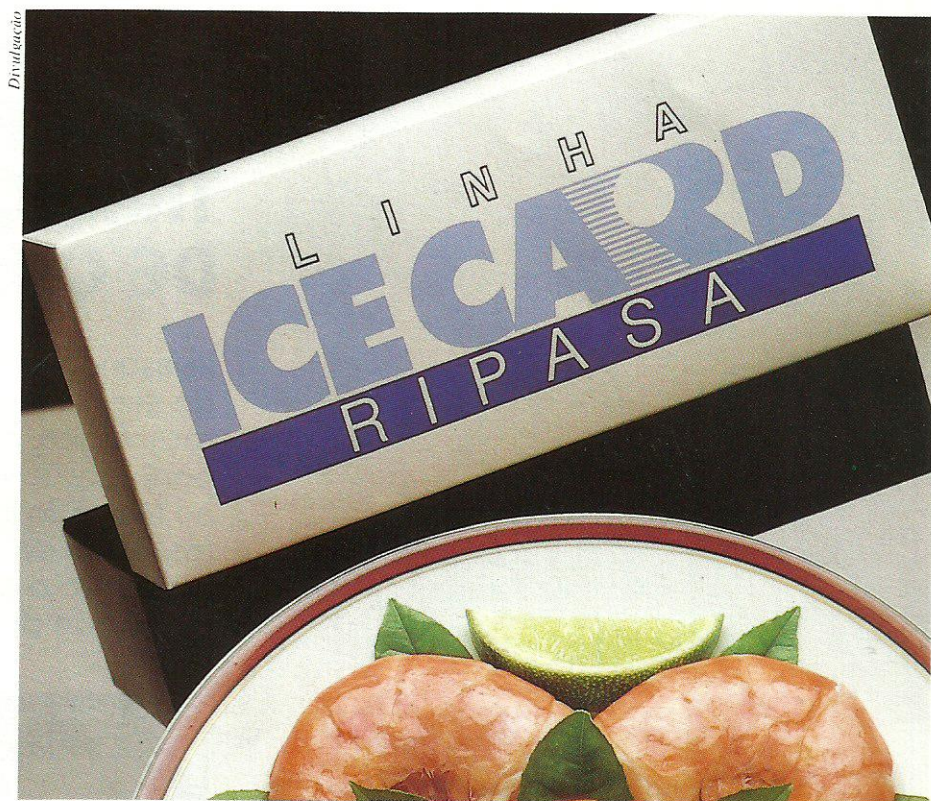
A "corrente do frio" tem tido desenvolvimento tecnológico muito grande

revestimento de 7 g/m². Cerca de 15% do mercado editorial japonês usa este papel, e o Brasil passa a descobrir o Top Print.

A corrente do frio

A Ripasa lançou, em abril de 1989, um novo conceito de matiz no mercado nacional de cartões para embalagem. Trata-se do matiz balanceado, que possibilita uma impressão mais rápida, um melhor detalhamento de cores e maior produtividade no processo como um todo. Tal resultado foi obtido através de equalização de matiz, que permite a valorização tanto das cores quentes, quanto das cores frias, tornando ultrapassados os cartões comuns de matiz azulado ou amarelado, como base para impressão de qualidade visual superior. Na seqüência do desenvolvimento de produtos diferenciados, a empresa criou a linha Ice Card Ripasa, destinada a embalagens de alimentos congelados — sem trocadilho, um mercado superaquecido.

A linha Ice Card Ripasa dá aos clientes três opções: o TP, cartão triplex, produzido integralmente com celulose branqueada, no forro e no verso, nas gramaturas de 300 a 450 g/m; o Kot, cartão duplex composto por celulose branqueado no forro e não branqueado no verso, nas gramaturas de 250 a 460 g/m; e o Cristal, cartão branco, mais adequado a embalagens sofisticadas, nas gramaturas de 250 a 300 g/m.



Ice Card, da Ripasa: tem três opções



Ignez: "Queremos estreitar ao máximo as relações com os clientes a *end users*"

Ignez Capossi, gerente de comunicação mercadológica da Ripasa, afirma que a oportunidade do lançamento foi reconhecida. "Desde setembro, temos tido crescimento significativo de vendas, além da preferência dos consumidores de embalagens, líderes na área de congelados" — conta ela.

Segundo Ignez, os cartões representam 25% dos insumos usados pelo mercado consumidor de embalagens e, se considerarmos este insumo isola-

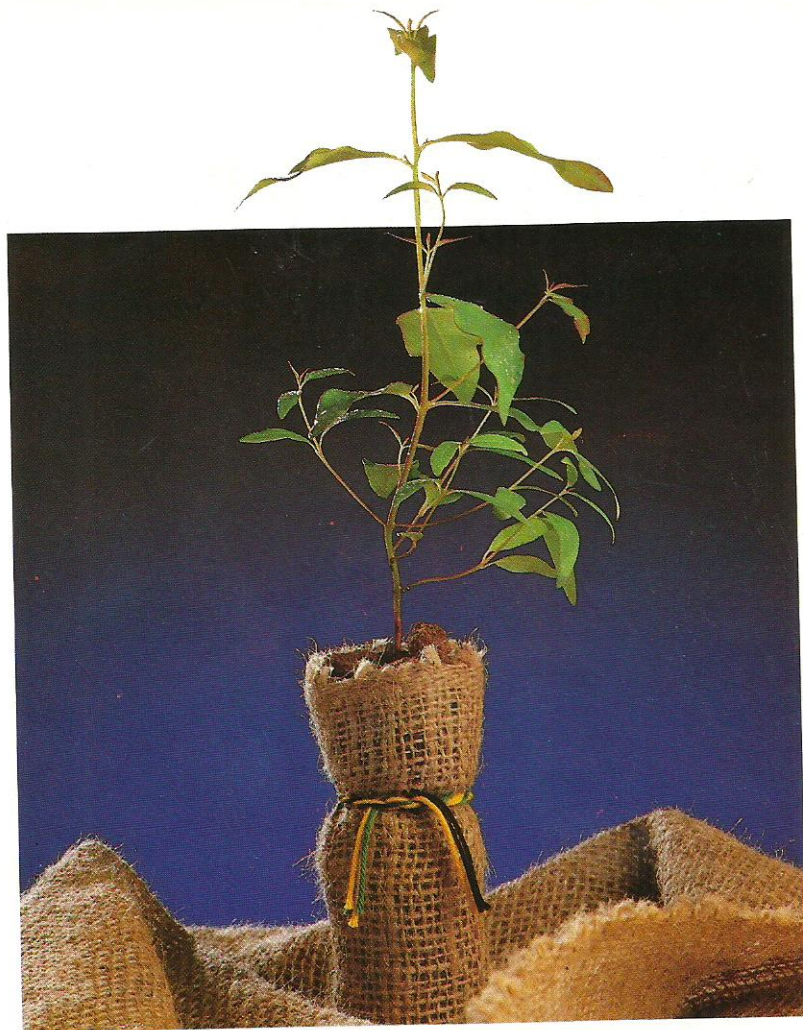
damente, veremos que 27% vão para as embalagens de alimentos. "Estamos buscando, agora, nos adequar, cada vez mais, às expectativas do mercado, do qual depende o processo de ampliação das linhas de cartões e papéis" — diz ela. "Queremos estreitar ao máximo nossas relações com os clientes e *end users*".

A chamada "corrente do frio" — como foram batizados os segmentos industriais e comerciais envolvidos na onda dos congelados, que participam desse grande mercado, desde os fabricantes de alimentos até os de equipamentos para conservá-los — tem tido um desenvolvimento tecnológico muito grande.

Isto se reflete, também, nos tipos de embalagens, pois os alimentos congelados, de qualquer tipo, exigem embalagens muito mais complexas do que os comuns.

A linha Ice Card já foi adotada por muitas empresas nacionais, a maioria delas exportadoras de alimentos, o que significa dizer que o Ice Card já foi aprovado nos quatro cantos do mundo. Isto está ligado à origem do produto, pois o primeiro cartão para congelados foi desenvolvido pela Ripasa, em 1983, para atender às necessidades dos exportadores de camarões do Nordeste para o Japão.





PROJETO BRASIL. 100 000 TONELADAS NO PAPEL.

Herlitz International Trading, Braspex e 100 mil toneladas de papel brasileiro. Essa é a meta que pretendemos atingir com a implantação do "PROJETO BRASIL"

Um projeto de compras, de 25% do total negociado no mundo, pela Herlitz. Um objetivo a ser atingido em parceria com a indústria de papel brasileira. Juntos lançaremos essa semente em terra fértil.



Herlitz International Trading



Com. Imp. e Exp. Ltda.

OTIMISMO E COMPETITIVIDADE NUM SEGMENTO EM EXPANSÃO

Os produtores de conexões para instrumentação hidráulica e pneumática investem forte em tecnologia e



O que dizer de um segmento da indústria nacional que investe firmemente em tecnologia e modernização? Que exporta para os Estados Unidos, Japão, Europa e Sudeste Asiático, competindo em pé de igualdade com as economias mais desenvolvidas do mundo? Que consegue crescer utilizando os próprios recursos e que tem acesso ao crédito externo, mesmo nesses tempos de escassos recursos injetados na economia brasileira? Que não tem medo da crise e acredita no potencial da economia brasileira, especialmente no setor celulósico-papeleiro? Que apesar de bem colocado no exterior, não perde de vista as necessidades brasileiras e procura sempre melhorar sua produtividade e atender melhor as demandas do mercado?

Sim, esse segmento existe. É o de conexões para instrumentação hidráulica e pneumática. Com uma ampla gama de utilizações, em pratica-

mente todos os setores da indústria nacional, fornece conexões aos fabricantes de celulose e papel alguns de seus mais importantes clientes. Produzindo com matérias-primas e mão-de-obra totalmente nacionais e incorporando ao Brasil algumas das técnicas mais avançadas do mundo, o segmento de conexões apresentou um sensível desenvolvimento durante a década de 80. Mesmo a recessão de 1980-1983 não o prejudicou profundamente, reorientou sua produção para o mercado externo. Hoje pronto para entrar nos anos 90 com uma significativa evolução técnica, tendo condições de enfrentar a acirrada competição no exterior.

As empresas de conexões apresentam um perfil de produção muito diversificado. Não se limitam à fabricação de conexões, produzindo cabos e multicabos, tubos, válvulas e condutores, penetrando, assim, vários segmentos do mercado nacional.

Metalsix: investimentos na qualidade

Fundada em 1961, a Metalsix começou fabricando engates rápidos, de acordo com o sistema norte-americano de conexões SAE. Hoje, 29 anos depois, a empresa é atuante em vários campos, além do de conexões: ela produz cerca de 10 mil itens diferentes, agrupados em 15 linhas de produtos. Instalada na Freguesia do Ó, zona norte da capital paulista, a Metalsix tem uma carteira de clientes espalhada pelo Brasil inteiro: seus produtos estão colocados em praticamente todos os ramos da indústria nacional, incluindo, além do setor celulósico-papeleiro, os ramos de indústria automobilística, petroquímica, naval, aeronáutica, entre outros.

Empresa 100% nacional, a Metalsix

postam no crescimento



não restringe suas vendas ao mercado brasileiro: ao contrário, exporta através de *traders* para toda a América do Sul, para vários países da África e da Europa. A busca de mercados externos começou no princípio dos anos 80. Segundo Marcos de Castro, superintendente de vendas da Metalsix, a crise fez com que as empresas reorientassem seus padrões de oferta, pela retração do mercado nacional. Desde então, as vendas a mercados externos representam, em média, cerca de 15% do faturamento total da empresa.

No mercado interno, as suas vendas para o setor celulósico-papeleiro representam cerca de 20% do faturamento total. E a Metalsix espera ter ainda participações significativas nos projetos de ampliação e modernização do setor. Como exemplo, Marcos de Castro cita a Aracruz como um de seus mais importantes clientes. Além da Aracruz, Ripasa, Klabin e Suzano são os nomes mais importan-

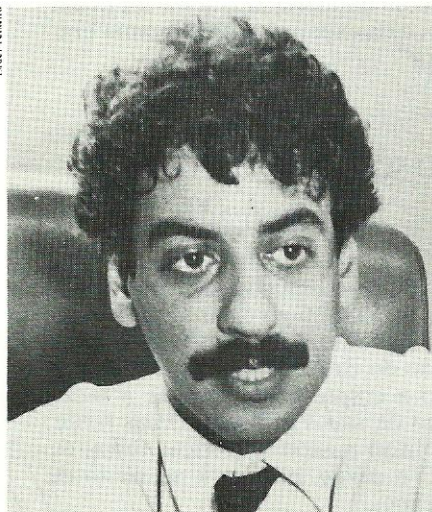
tes do setor na carteira de clientes da Metalsix.

Perspectivas otimistas

A Metalsix é uma empresa com perspectivas muito otimistas para os anos 90. Além da ampla colocação dos seus produtos, como informa Marcos de Castro, a empresa tem ambicioso programa de investimento: cerca de US\$ 3 milhões. E, nas palavras de Marcos, "algo que vai assustar os leitores: tudo isso sem qualquer dívida, apenas com recursos próprios".

Os planos de expansão são ambiciosos: a Metalsix pretende transferir suas planta da Freguesia do Ó para Jaguariúna, a 18 km de Campinas. A área construída da empresa subirá de 3.500 para 10.000 metros quadrados, e o número de máquinas irá praticamente dobrar. "Com isso, pretendemos duplicar a produção logo de início", — declara Marcos.

Israel Teviera



Marcos de Castro:

"Temos na qualidade o que podemos oferecer de melhor".

De acordo com Marcos de Castro, após a implantação das novas instalações, a empresa pretende ampliar sua pauta de exportações. Para ele, o produto nacional ainda é competitivo, e a Metalsix planeja colocar seus produtos em novos mercados, como Estados Unidos e Alemanha.

Convidado a definir a filosofia da empresa, Marcos de Castro sintetiza: "é uma empresa que investe na qualidade, e tem na qualidade o que pode oferecer de melhor. Quem quiser qualidade, que nos procure".

Metalúrgica Detroit: tecnologia e competitividade

A Metalúrgica Detroit, uma das mais importantes empresas do ramo de conexões, acompanhou de perto o processo de industrialização brasileira, especialmente o que se concentrou na região paulista do ABCD a partir dos anos 50. Localizada em Diadema desde 1969, a Detroit foi fundada por brasileiros em 1956, com o objetivo de produzir conexões de latão e peças para a então nascente indústria automobilística que se instalava no Brasil. E isso marcaria profundamente a filosofia da empresa, segundo Manuel da Costa Fernandes, supervisor de produto: "As rigorosas exigências da indústria automobilística, seja em relação à precisão, seja relacionado ao controle de qualidade, foram as responsáveis pelo padrão que a Detroit tem hoje. Desde o início, fomos educados a trabalhar com qualidade".

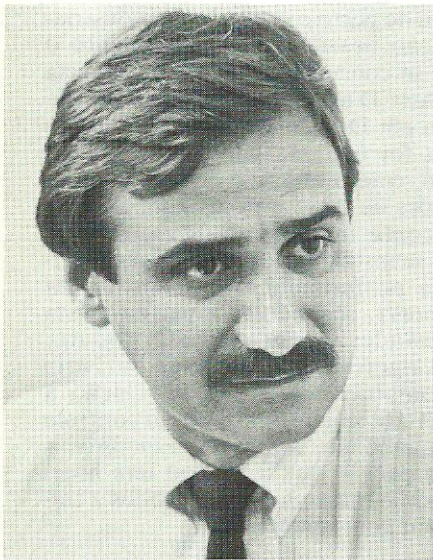
Uma das características da empresa é investir firmemente na tecnologia. Prova disso é a introdução, em 1963, de um sistema novo no Brasil: uma forja a quente, que permitiu fazer conexões de latão forjado sem emendas, trincas ou falhas. Hoje, a Detroit ampliou significativamente a gama de produtos que fabrica. Além de conexões, no catálogo da empresa estão válvulas manuais e múltiplas, mangueiras, tubos e multitubos. Além disso, a Detroit também produz peças especiais, sob especificações do cliente.

Por volta de 1972, a Detroit associou-se a uma empresa norte-americana, a Imperial Eastman, líder de mercado nos Estados Unidos àquela época. Através dessa associação, houve um intenso intercâmbio tecnológico entre as duas empresas, onde a Detroit esforçou-se em adaptar para as condições do mercado brasileiro as conexões da Imperial Eastman, mandando técnicos e engenheiros para estudar no exterior.

Mais tarde, a Detroit tornou-se fornecedora para o setor de celulose e papel; a partir de 1976 a empresa participou ativamente dos projetos de implantação de fábricas da Aracruz, Cenibra e Klabin, desenvolvendo vários itens para as linhas de instrumentação e controle de máquinas dessas empresas.

Rumo ao mercado mundial

No início da década de 80, a Detroit decidiu expandir suas vendas para o setor externo. Além de exportar os produtos fabricados aqui, a empresa adquiriu participação majoritária na companhia norte-americana Alkon Corp., com sede em New Jersey.



Fernandes:

“Pretendemos participar da modernização da indústria brasileira”

A Alkon Corp. ocupa hoje uma destacada posição nos Estados Unidos, concorrendo inclusive com a própria Imperial Eastman. Além disso, a Detroit exporta para mais de 30 países, entre os quais Japão, Tailândia, Austrália, Nova Zelândia, Singapura. Nas palavras de Manuel Fernandes: “Nosso produto compete no exterior com os melhores do mundo”.

A partir de 1981, a Detroit passou a desenvolver a série de conexões AQ, superinstantâneas, que dispensam o rosqueamento do tubo, conectando-o através de um simples encaixe. Esse tipo de conexão é exportado desde 1982, mas ainda não foi lançado no mercado brasileiro. Segundo o gerente de produto da empresa, o lançamento ocorrerá proximamente.

Qual a razão dessa defasagem de tempo? Para Manuel Fernandes, o mercado brasileiro não tinha condições de absorver essa tecnologia no começo da década passada. Mas esse não é o único lançamento previsto para breve pela Detroit: além das conexões AQ, a empresa pretende trazer ao mercado brasileiro o VS Detroit:

conexões com vedante seco pré-aplicado. Essa inovação fará com que caiam em desuso recursos como fitas, pastas e adesivos impermeabilizantes. O VS é automaticamente aplicado na rosca da conexão, na própria fábrica, e tem resistência para cinco remontagens sem a necessidade de adicionar vedantes. Isso representa, segundo Manuel, uma substancial economia de tempo, trabalho e material.

A Detroit tem perspectivas significativas de investimento. Entre 1987 e 1989, a empresa investiu cerca de US\$ 6 milhões na modernização de sua planta e isso com recurso do IFC, entidade vinculada ao Banco Mundial. Segundo Manuel, esse investimento foi realizado antes de mais nada porque a Detroit acredita no potencial do mercado brasileiro, especialmente o setor de papel e celulose, que tem perspectivas animadoras para a década de 90.

Nas palavras de Manuel Fernandes: “Pretendemos participar da modernização da indústria brasileira como um todo, e da expansão da economia brasileira”.

Poliron: o segredo é adequar-se ao mercado

A Poliron Indústria e Comércio Ltda. é um bom exemplo de evolução empresarial. Fundada em 1946 na região do Brás, em São Paulo, a princípio a empresa dedicava-se à fabricação de sacos plásticos. Mais tarde, a Poliron passou a fabricar tubos de PVC e desde 1975 está no ramo de conexões.

Segundo Ana Lúcia Teixeira Dias, coordenadora do departamento comercial, a Poliron atua no Brasil inteiro. Os produtos da empresa têm aplicação em praticamente todos os ramos da indústria, com especial destaque no setor de celulose e papel, além de outros setores como: alimentos, petroquímica, maquinaria e os principais pólos industriais do País.

A inserção da empresa no setor de celulose e papel é muito significativa: Aracruz, Papel Simão, Santa Terezinha, entre outros, são clientes da Poliron. De acordo com Ana Lúcia, “a Poliron participou do projeto de ampliação da Suzano em 1989 e, em 1990, a Aracruz está implantando um projeto de ampliação que consome muitos de nossos produtos.”

Com uma ampla linha de itens em seu catálogo, a Poliron não se limita a conexões, embora sejam estas o car-

ro-chefe da empresa: entre os produtos da Poliron estão cabos, multicabos, válvulas, tubos de polietileno, PVC e cobre, além de caixas de passagem e protetores de campo. Não há, segundo Ana Lúcia, um produto da Poliron voltado essencialmente para o setor papelero: mas, como a indústria de celulose e papel utiliza muitos instrumentos hidráulicos e de instrumentação, o consumo de produtos da empresa é grande.

A Poliron, assim como a maior parte das empresas do setor, está atravessando um vigoroso processo de expansão: além de ampliar a sua produção, a empresa está instalando um laboratório de testes e controle de qualidade. Esse investimento, de inauguração prevista para abril, representa cerca de US\$ 500.000 em média, investidos ao longo de três meses. Após sua instalação, o laboratório permitirá a realização de testes de envelhecimento, corrosão e resistência à tração, entre outros.



Ana Lúcia:

“O esforço de diferenciação é responsável pelo crescimento da empresa”

As conexões da Poliron têm uma característica especial, que aumenta a sua versatilidade: podem ser empregadas tanto em tubos de PVC quanto em tubos de cobre, bastando para isso trocar as anilhas internas. A Poliron desenvolveu essa tecnologia a partir de um sistema norte-americano. Conforme diz Ana Lúcia, “quando a Poliron entrou no ramo de conexões, decidimos fazer algo diferente de tudo que havia no mercado”. Para ela, esse esforço de diferenciação é o responsável pelo crescimento da Poliron.

100 200 300 400 500 600

CHAM-EX



Champion Papel e Celulose Ltda.

Bobcat: uma pá carregadeira.



Bobcat, a nova pá carregadeira.

O multitrator Bobcat é o mais recente lançamento da Tema Terra, empresa do município de Sumaré, em São Paulo. Fabricante de compactadores, guindastes e prensas, a Tema Terra está produzindo a Bobcat 711 — pequena pá carregadeira de 2,89 m de comprimento por 1,37 de largura e 2,04 de altura, com peso de 1.900 kg, capaz de operar até 500 kg de carga — com base em tecnologia de origem norte-americana. Equipado com motor Agrale diesel, o multitrator tem tração nas quatro rodas e grande versatilidade operacional.

Toga traz novas tecnologias para o mercado de embalagens

Uma impressora/laminadora/envernizadora e uma metalizadora são os novos equipamentos instalados pela Toga — Indústria de Papéis José Tscherkassky em seu parque industrial. Segundo a empresa, a nova máquina é, na verdade, uma “fábrica de embalagens” em toda sua extensão, permitindo que as três operações sejam utilizadas de uma só vez, com controle de produção e processo computadorizado. Com a metalizadora, equipada com os

mais modernos recursos de controle óptico, há a garantia, com absoluta precisão, da manutenção das características de proteção no papel ou filmes metalizados.

Para colocar os novos equipamentos em operação, a Toga proporcionou treinamento específico para a formação dos profissionais que aplicarão estas tecnologias. Com isso, assegura ser a única empresa do setor a deter o completo *know-how* para a fabricação das mais modernas embalagens.

Papelão: Klabin inicia obras de fábrica em Jundiaí

Uma nova fábrica de papelão ondulado das Indústrias Klabin de Papel e Celulose começa a brotar em Jundiaí, São Paulo, num terreno de 122 mil metros quadrados. Sua instalação consumirá cerca de US\$ 30 milhões e levará à ampliação da capacidade de produção do grupo em mais 7,5 mil a 8 mil toneladas/mês.

Da fábrica de Jundiaí, que deverá entrar em operação no próximo ano, sairão produtos destinados ao segmento hortifrutigranjeiro, além de papelão ondulado com paredes triplas para embalagens de artigos pesados. A unidade terá 30 mil metros quadrados de área construída e será equipada com duas ondulateiras computadorizadas.

Com esta unidade, a Klabin, que atualmente detém 16% do mercado brasileiro do produto — em 1989 a produção de papelão ondulado no País atingiu a marca de 1.050 mil toneladas, cerca de 15% acima da marca atingida em 1988 —, cuja demanda é crescente, acompanhando o ritmo das ven-

das da indústria e da exportação de hortifrutigranjeiros.

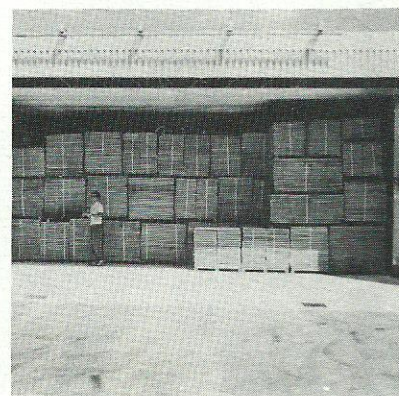
No terceiro trimestre do ano passado, segundo dados da ABPO — Associação Brasileira do Papelão Ondulado, a produção mensal foi de 100 mil toneladas, superando até mesmo as melhores marcas obtidas no apogeu do Plano Cruzado. No entanto, a média mensal do setor situa-se em torno de 85 mil toneladas.

A meta do grupo Klabin é chegar em 1982 com 25% do mercado, somando-se a produção de suas unidades de São Paulo (Vila Anastácio, na Capital, e Piracicaba); Rio de Janeiro (Del Castilho); Minas Gerais (Betim) e Pernambuco (Ponsa — Papelão Ondulado do Nordeste, no Recife).

Secador para madeira por desumidificação a alta temperatura

Um secador para madeira por desumidificação a alta temperatura é a novidade da empresa Cominter — Uruken, que assegura, com isso, uma revolução na técnica de desumidificação. Segundo a empresa, para obter temperaturas superiores a 75°C, o novo secador utiliza um compressor de rosca (técnica aeronáutica), que exerce pressão de friccionamento mais elevada do que os compressores a disco.

Com potência de 70 Kw e capacidade de extração de água de 200 litros/hora, a ventilação dinâmica do ar se processa a uma velocidade da ordem de 2,5 metros/segundo na pilha de madeira. Uma bateria de aquecimento de 120 Kw e um gerador de vapor autônomos, integrados ao sistema, permitem atingir rapidamente a temperatura de aquecimen-



O novo secador para madeira produzido pela Cominter — Uruken

to. A instalação autoriza ciclos de aquecimento de dez dias para a madeira de 50 mm e de três dias para a madeira de 27 mm.

Um microcomputador assegura a regularidade, o comando e o controle de todos os órgãos, enquanto o controle e o acompanhamento de evolução da secagem se efetuam graças às medidas feitas ao longo do ciclo (sondas, aridez, temperatura particular ou média, umidade de equilíbrio de entrada e de saída do ar na madeira).

De acordo com a Cominter a grande novidade do equipamento reside num subprograma que, acoplado a contadores de energia, permite contabilizar e analisar, órgão por órgão, os consumos de energia elétrica. Todas as informações recolhidas durante um ciclo são memorizadas em disquete e transferidas para outro computador, o que torna possível analisar e comprar todas as informações colhidas ao longo de vários anos. Com isso, se pode estabelecer uma classificação — por essência de madeira, espessura, estação de secagem etc. — e a partir daí deduzir o consumo de energia correspondente ao seu custo.

GARANTIA CONTRA PARADA DE MÁQUINA

Este é o Objetivo da SKF Comercial

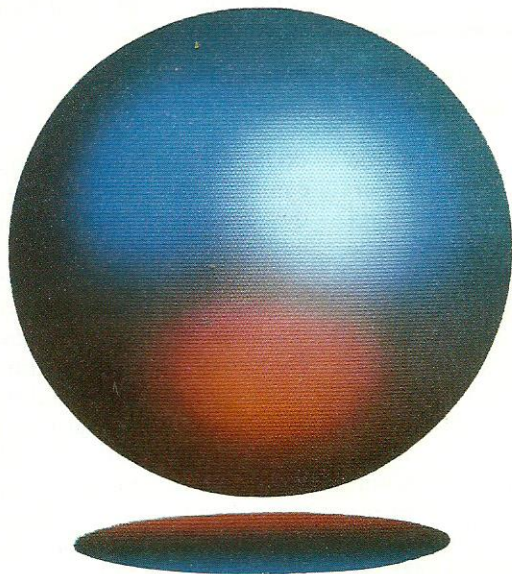
A SKF Comercial é uma empresa voltada às necessidades de seus clientes. O seu principal objetivo é oferecer soluções adequadas para que as máquinas de seus clientes não parem de trabalhar.

Neste sentido, oferece assessoramento personalizado a cada cliente, tanto a nível de serviços como de produtos.

A SKF sabe que não basta um produto de alta qualidade para evitar paradas de máquinas. A manutenção, a montagem e desmontagem e os componentes associados são fatores decisivos nas falhas prematuras de qualquer equipamento.

Foi a partir desta filosofia que criou o CSM, Centro de Suporte à Manutenção, que está desenvolvendo, baseado no conceito "funcionando sem problemas", novos produtos e serviços relacionados aos fatores acima mencionados, visando otimizar a vida útil dos rolamentos.

CSM, da SKF Comercial, garantia contra parada de máquina.



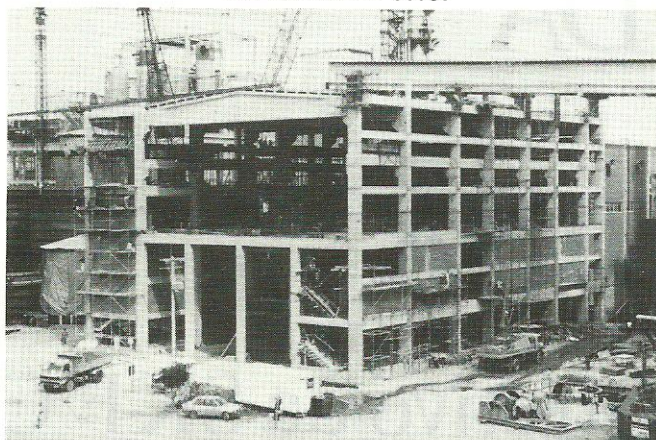
SKF

Manual de dimensionamento de válvulas de controle

A Hiter Indústria e Comércio preparou um Manual de Dimensionamento de Válvulas de Controle, com vistas a facilitar as atividades de técnicos e engenheiros que trabalham em instrumentação, com orientações para o dimensionamento de uma válvula de controle.

O manual apresenta uma série de informações técnicas sobre o assunto, como fórmulas, propriedades de diversos fluidos etc., aplicáveis para o rápido e eficaz cálculo de coeficiente de vazão. Com texto em Português e Inglês, a publicação reflete a preocupação da Hiter em colaborar no aperfeiçoamento e técnicas de utilização dos equipamentos que produz. Maiores detalhes com a Hiter: rua Capitão Francisco Teixeira Nogueira, 233 - CEP 05038 - Água Branca - S. Paulo - SP - Fone: (011) 263-4788 - Fax (011) 263-4767 - Telex 1182292.

Lix da Cunha usa novos métodos em obras do setor



Edifício dos tubogeneradores da Aracruz

Três novos projetos do setor de celulose e papel estão sendo executados pela Construtora Lix da Cunha, representando contratos no valor de US\$ 56 milhões. Em Arapotí, no Paraná, constrói a fábrica da Ipacel — Indústria de Papel e Celulose Arapotí, do grupo Bamerindus. No extremo sul da Bahia, em Mucuri, executa as obras da fábrica da Bahia Sul. No Espírito Santo, duplica as unidades da Aracruz Celulose.

Nas obras, o concreto utilizado pela Lix da Cunha recebe uma dosagem especial para garantir maior resistência, pois os gases que saem das caldeiras, quando da fabricação de papel, contêm enxofre, que pode danificar o concreto.

Em seus canteiros de obras, a construtora desenvolveu técnicas de controle de qualidade semelhantes às utilizadas pelas próprias indústrias.

Codistil, na expansão da Aracruz e Liquid Carbonic

Entre outros projetos, a Codistil concentra esforços em dois especiais: a ampliação da Aracruz Celulose, a 100 quilômetros da capital do Espírito Santo; e a expansão da Liquid Carbonic, em Araucária, no Paraná.

Para a Aracruz, a Codistil produz os principais tanques que comporão a ampliação de sua fábrica. Ao todo, são 35 tanques de aço inoxidável e cinco de aço carbono. Os equipamentos começam a ser fabricados em outubro e a instalação completa tem conclusão prevista para abril.

Para a expansão da Liquid Carbonic, a Codistil participa desde a fase de projeto até a montagem de três módulos da nova fábrica, compostos por 21 equipamentos, todos produzidos conforme as normas de qualidade da Asme — American Society of Mechanical Engineers. A conclusão dos trabalhos está prevista para maio deste ano.

Nova unidade da Cargill aumentará a produção de amido e glucose

Ao completar 25 anos de atividades no Brasil, a Cargill Agrícola S.A. ganhará como presente uma unidade de moagem úmida de milho, localizada em Uberlândia (MG). Além de ser a primeira unidade de processamento de milho totalmente construída pela Cargill fora dos Estados Unidos, nesta fábrica haverá um substancial aumento da produção de amido e glucose. Esta unidade processará 600 toneladas/dia de milho e produzirá glucose e amido dentro dos padrões normal e especial. Os produtos de ami-

do incluirão o amido normal e modificados, além de amidos catiônicos para máquinas de produção de papel.

Todos estes produtos derivados do milho serão processados em equipamentos modernos, dentro de uma tecnologia avançada e atendendo aos mais rigorosos padrões de qualidade. A maioria dos equipamentos tem sido adquirida no Brasil e somente algumas peças especiais foram importadas. O início das operações da nova fábrica de Uberlândia está programada para 1º de setembro de 1990.

3º ENPAPEL
ENCONTRO NACIONAL DOS FABRICANTES DE PAPEL E CELULOSE
 7 e 8 de junho

O principal fórum de debates dos empresários do setor ocorrerá dias 7 e 8 de junho. Um evento para análise e diagnóstico dos problemas setoriais e para a fixação de diretrizes, estratégias e propostas de ação futuras. Paralelamente, realiza-se a Exposição-Feira, com a participação dos principais fornecedores da indústria celulósico-papeleira. Reserve já o seu stand.

Reservas e maiores informações, pelo telefone
(011) 285-6233

A WILKE TEM UM PAPEL CENTRAL NO NEGÓCIO COM PAPEL



Faz 65 anos que a Wilke cumpre seu papel e todos os compromissos com a Indústria de Papel.

Os Tubos e Tubetes da Wilke existem em qualquer diâmetro e comprimento, com a espessura que você precisa. Eles são absolutamente precisos nas medidas, perfeitamente

balanceados e tem garantia contra umidade.

A Wilke fabrica tanto tubos paralelos ou espirais com a mesma experiência e perfeição.

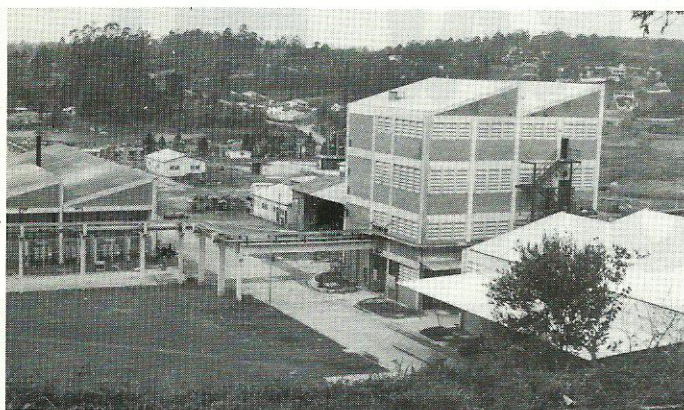
A Wilke possui uma infra-estrutura moderna e eficiente que garante qualidade, atendimento ágil e excelentes preços.

Fiel ao seu papel de líder em alguns segmentos do mercado de produtos de papel e papelão, a Wilke tem uma constante preocupação com assessoria total aos seus clientes. Tanto em desenvolvimento de soluções para problemas específicos, quanto em produtos inovadores.



Rua Carlos Weber, 663
V. Leopoldina - CEP 05303
C.P. 24009 - São Paulo
Tel.: (011) 260-4511
Telex: (011) 82268 WLTD BR

UM PAPEL CENTRAL NOS MELHORES PRODUTOS



A nova unidade da Syntechrom, em Cotia

Nova fábrica da Syntechrom, em Cotia

Com investimentos da ordem de US\$ 10 milhões, a Syntechrom — Indústria Nacional de Pigmentos, está construindo uma nova unidade fabril para a produção de resinas poliéster e produtos químicos auxiliares de processos para a indústria de papel e têxtil. A empresa fabricava esses produtos em pequena escala, em instalações de terceiros, e acredita nesse novo mercado que está em expansão e até 1995 contará com investimentos estimados em US\$ 10 bilhões no País.

A nova unidade, no município de Cotia (SP), junto ao parque industrial da empresa, ocupa uma área de 4.000 metros quadrados. Sua capacidade de produ-

ção será de 1.500 a 2.000 toneladas de resinas e produtos auxiliares por mês. Inicialmente operará com apenas um terço de sua capacidade e o projeto será concluído no próximo ano.

A unidade fabril conta com os mais modernos e sofisticados equipamentos, como os reatores multipropósito, e um sistema computadorizado que acompanha desde a entrada da matéria-prima nos reatores até a saída do produto final. Com esse sistema, a Syntechrom garante melhor produtividade e controle de processos e de custos. A expectativa é de conseguir, ainda este ano, um faturamento de US\$ 20 milhões.

Ecil apresenta um novo produto: o sistema XL

A Ecil P&D, produtora de SDCDs — Sistemas Digitais de Controle Distribuído, recebeu autorização da SEI — Secretaria Especial de Informática, para fabricar no Brasil o sistema XL, equipamento de tecnologia da Yokogawa Electric Corporation, do Japão. O XL permite ao SDCDs elevada capacidade e versatilidade computacional, incorporan-

do, entre outros avanços tecnológicos, estação para otimização de controle avançado e recursos como redes de comunicação com protocolo MAP. Para ser desenvolvido exigiu investimentos de US\$ 5 milhões. O sistema lançado há um ano no mercado internacional, foi apresentado oficialmente à imprensa no dia 6 de fevereiro, em São Paulo.

Simão inicia em São Paulo seu projeto "Um presente para a cidade"

O grupo Simão iniciou o ano em que comemora seu 65º aniversário dando um presente à população de São Paulo, tomando parte da Festa do Verde, entre os meses de janeiro e fevereiro. No Parque do Ibirapuera, montou um stand, com uma oficina artesanal de produção de papel, posters contando as atividades de suas empresas, e farta distribuição de mudas de eucalipto, matéria-prima básica para a produção de celulose e papel.

A participação na Festa do Verde faz do projeto "Um presente para a cidade", que a Simão estará desenvolvendo ao longo do ano. Há cerca de cinco meses o grupo criou sua assessoria de Relações Públicas, que vem retomando em novas bases um trabalho institucional dirigido a seu público interno e à comunidade em geral. Roberto de Oliveira, assessor de Relações Públicas do grupo, informou que o projeto visa intensificar o relacionamento das empresas do grupo com as comunidades próximas às suas unidades — Jacareí, Piracicaba, Mogi das Cruzes, Salto e São Paulo.

"Um presente à cidade" será desenvolvido durante o ano nos dias de aniversário dos municípios onde o grupo esteja presente. "No caso de São Paulo foi a primeira atividade, da qual já participávamos, mas que desta vez foi ampliado" — assinou Roberto.

No stand do Ibirapuera, um técnico ensinava as pessoas a fazerem papel artesanal, explicando-lhes as diversas fases do processo. os

visitantes receberam folhetos com orientações para fazer o seu próprio papel em casa. Paralelamente, a isso, a Simão procurou mostrar as diversas etapas do seu trabalho industrial e florestal, ressaltando as preocupações com a ecologia. As mudas de eucaliptos distribuídas como brinde, vieram do Vale do Paraíba, em São Paulo, onde o grupo mantém o maior parque industrial da região, com 83 milhões de pés de eucaliptos, plantados em 32.500 hectares.

Formado por seis empresas — Indústrias de Papel Simão; KSR Comércio e Indústria de Papel, Agro-Florestal Simão, Florin — Florestamento Integrado; Indústria de Papel e Celulose de Salto, e Caulisa — Indústria de Caulim — e o grupo completa 65 anos, em março destacando-se como um dos maiores conglomerados brasileiros do setor celulósico-papeleiro.

Filme ensina como integrar o novo funcionário

"Iniciando um novo emprego", é o título do vídeo-programa da NEM — National Education Média, um método para promover a integração de um novo funcionário, lançado no Brasil pela Siamar Desenvolvimento e Treinamento. Com 19 minutos de duração, dublado em português, o filme ensina seis importantes atitudes para desenvolver hábitos positivos no trabalho, contribuindo para o melhor desempenho do funcionário e diminuição da rotatividade dentro da empresa. Maiores informações com a Siamar, fone: (011) 820-2666.

Florestas tropicais e meio ambiente em discussão na USP

A ANFPC — Associação Nacional dos Fabricantes de Papel e Celulose mostrou para cientistas do Brasil e de outros países o que o setor tem feito em matéria de reflorestamento e preservação ambiental, ao participar do *workshop* sobre florestas tropicais, na USP — Universidade de São Paulo. A discussão sobre problemas causados pela emissão de gases de efeito estufa e a apresentação de caminhos alternativos para a sociedade no que tange ao uso do solo foram os principais pontos abordados no encontro, realizado de 9 a 11 de janeiro no auditório da Reitoria da USP.

O encontro é parte de um programa de trabalho elaborado pelo IPCC — Painel Intergovernamental de Mudanças Climáticas, organismo vinculado à ONU — Organização das Nações Unidas em 1988, e foi patrocinado pelo Ibama — Instituto Brasileiro do Meio Ambiente e dos Recursos Naturais Renováveis, em conjunto com a EPA — Agência de Proteção Ambiental dos Estados Unidos.

O relatório final, encaminhado posteriormente ao IPCC, focalizou questões relativas à emissão de gases de efeito estufa provenientes das florestas tropicais e das práticas de uso do solo. Os 71 cientistas e pesquisadores que participaram do encontro avaliaram o potencial tecnológico e científico existente nas áreas de florestas tropicais, propugnando, a partir daí, políticas com vistas a reduzir essas emissões de gases.

Marco Antônio Fujihara,



Mais de 71 cientistas e pesquisadores participaram

coordenador do evento e assessor da diretoria de Recursos Naturais do Ibama, assinalou que, além do nível das discussões ter sido elevado, foram feitas diversas recomendações ao IPCC.

“Os grupos de trabalho concluíram, por exemplo, que é necessário aumentar os plantios industriais, criar novos mecanismos multilaterais de crédito, via ONU, e também integrar o setor florestal ao setor de desenvolvimento nacional, o que não é feito atualmente” — afirmou Fujihara. Ele entende que, discussões científicas à parte, o aspecto político do *workshop* foi extremamente importante. “Ficou clara a necessidade de o Brasil ter uma política exterior, em relação à proteção ambiental, pró-ativa e não reativa” — explicou o assessor do Ibama, contando que os países do primeiro mundo têm uma posição de resguardo em relação ao Brasil.

O encontro, segundo ele, serviu também para mostrar que a questão das queimadas na Amazônia não está sendo analisada com total isenção por parte dos países industrializados do primeiro

mundo. Dados do próprio Ibama mostram que a devastação da floresta amazônica é responsável por apenas 7% das emissões totais de CO₂ provocadas pelos países industrializados, enquanto que as principais fontes poluidoras da atmosfera são o uso de combustíveis fósseis e a produção industrial das grandes potências. “Creio que através de outros eventos como este, encontraremos o caminho para o uso racional da floresta, sem uma devastação incontrolada ou proteção exagerada” — afirmou o assessor do Ibama.

Os bons resultados apresentados por este *workshop* foram colhidos inclusive pelo setor celulósico-papeleiro. No primeiro dia dos trabalhos, durante o tema “Programas locais e nacionais para reduzir gases de efeito-estufa”, Manuel de Freitas representou a ANFPC — Associação Nacional dos Fabricantes de Papel e Celulose, falando sobre o reflorestamento no Brasil. Freitas, que é diretor florestal na Champion, afirma que não encontrou muitas novidades sobre o tema reflorestamento no dia em

que participou do *workshop*. “Este assunto já foi bastante explorado e no dia de minha palestra nenhuma informação nova havia sido apresentada” — disse ele. “Contudo — prosseguiu — ficou claro que existe uma preocupação enorme sobre a floresta amazônica por parte dos países industrializados”.

Em sua palestra, Freitas apresentou um pouco da história do reflorestamento no Brasil, mostrou a área que está sendo ou que já foi reflorestada e os benefícios deste programa para o País. Foi a primeira vez que a ANFPC participou de um encontro dessa natureza e ao relatar o que está sendo feito em matéria de reflorestamento pelo setor, a entidade mostrou toda uma preocupação com a proteção ambiental, sem descuidar do próprio crescimento industrial. “A importância foi tremenda, pois a Associação levou a sua posição para cientistas do mundo inteiro” — afirmou o diretor da Champion.

Na opinião de Manuel de Freitas, a questão da exploração de florestas tropicais no mundo inteiro tem que ser vista com mais ponderação. “Assim como em tudo na vida, não podemos trabalhar em extremos” — disse Freitas. “Quando existe bom senso e racionalidade, podemos utilizar a natureza normalmente, extraindo dela o necessário para o desenvolvimento tecnológico e industrial. Tudo isso, porém, através de métodos científicos corretos, sem trazer qualquer prejuízo ao sistema” — completou.

e V E N T O S

SBS promove em setembro o 6º Congresso Florestal

Abordando o tema "Florestas e Meio Ambiente: Conservação e Produção, Patrimônio Social", a SBS — Sociedade Brasileira de Silvicultura promoverá, de 22 a 27 de setembro próximo, o 6º Congresso Florestal Brasileiro.

O evento tem por objetivo discutir toda a temática ligado ao meio ambiente e aos aspectos produtivos decorrentes do uso racional da floresta. Para tanto, a Comissão Organizadora está estruturando o Congresso com o objetivo principal de assegurar o mais alto nível técnico dos temas a serem apresentados. Com esse propósito, estão sendo contatados os mais renomados técnicos nacionais e internacionais que, juntamente com as universidades e entidades privadas terão a responsabilidade de abordar os

aspectos econômicos e ambientais, além da pesquisa envolvendo produção e conservação.

A Abigraf promove Grafexpo 90 em agosto próximo

A Abigraf — Associação Brasileira da Indústria Gráfica promove, de 7 a 10 de agosto próximo, no Palácio das Convenções do Parque Anhembi, em São Paulo, a Grafexpo 90 — Exposição Brasileira da Indústria Gráfica. No mesmo período e local terão lugar o 8º Congresso Brasileiro da Indústria Gráfica, o 1º Concurso Nacional de Excelência Gráfica e o 1º Concurso de Monografias sobre a Indústria Gráfica. Maiores informações podem ser obtidas na própria Abigraf (Rua Marquês de Itu, 70 — 12º andar — CEP 01270 — Telefone (011) 231-4733 — Telex 1136094 — Fax (011) 231-4743).

Feira dos fornecedores do comércio varejista

US\$ 400 milhões é quanto investe anualmente o comércio varejista na instalação de novas lojas no Brasil. Este mercado é o alvo da I Fenafor — Feira Internacional de Fornecedores de Instalações, Equipamentos e Serviços ao Varejo, marcada para os dias 25 a 29 de junho, no Pavilhão da Bienal do Parque do Ibirapuera, em São Paulo.

Aberta exclusivamente a convidados, a I Fenafor contará com 150 expositores, estimando-se a presença de 30 mil visitantes de todo o País e de países da América Latina. A promoção é da CNDL — Confederação Nacional dos Diretores Lojistas e a organização está a cargo da Foco — Feiras, Exposições e Congressos.

Anave festeja 20 anos e entrega prêmios

A Anave — Associação Nacional dos Profissionais de Venda em Celulose, Papel e Derivados, em festa a ser realizada no dia 30 de maio próximo, fará a entrega do seu Prêmio Destaque do Ano, referente a 1989.

Este prêmio foi criado pela entidade em 1987 com o objetivo de homenagear personalidades e empresas por atuação e/ou desempenho no setor de papel e celulose e em outros setores da economia nacional. Foram agraciados, em 1989, as seguintes pessoas e empresas: *Personalidade do Ano* (extra-setor): Seiko Tsuzuki, ex-ministro da Saúde do go-

verno Sarney; *Personalidade do Ano* (setor): Jamil Nicolau Aun, presidente do Sepaco — Serviço Social da Indústria do Papel, Papelão e Cortiça do Estado de São Paulo; *Vendedor do Ano*: Paulo Vieira de Sousa; *Empresa do Ano*: Indústria de Papel Simão S.A.; *Anúncio do Ano*: Grupo Ripasa, pela veiculação do anúncio com o título "Novo Cartão Ripasa com Matiz Balanceado".

Foram também agraciados com o diploma de Menção Honrosa: Papyrus Indústria de Papel S.A. e Editora Gráfica Brasileira Ltda., na categoria *Empresa do Ano*; São Vito Indústria e Comércio de Papel Ltda. e Waldomiro Maluhy & Cia., na categoria *Anúncio do Ano*.

Recife sedia Feira Internacional do Livro

Editores, livreiros, distribuidores e crediários nacionais e estrangeiros estarão reunidos em Recife, de 4 a 13 de maio, na FIL 90 — Feira Internacional do Livro. Promoção das Câmaras Brasileira e Pernambucana do Livro, a feira será instalada no Centro de Convenções de Pernambuco. Paralelamente, serão desenvolvidos outros eventos, como o Seminário Nacional de Leitura Infantil e Juvenil e o Simpósio de Bibliotecas.

Organizado pela Alcântara Machado Montagens e Eventos, com o apoio da Secretaria de Cultura, Turismo e Esportes de Pernambuco e patrocínio das principais entidades do setor, a FIL 90 reunirá profissionais da área e visa promover o livro e a indústria editorial, e formar novos leitores.

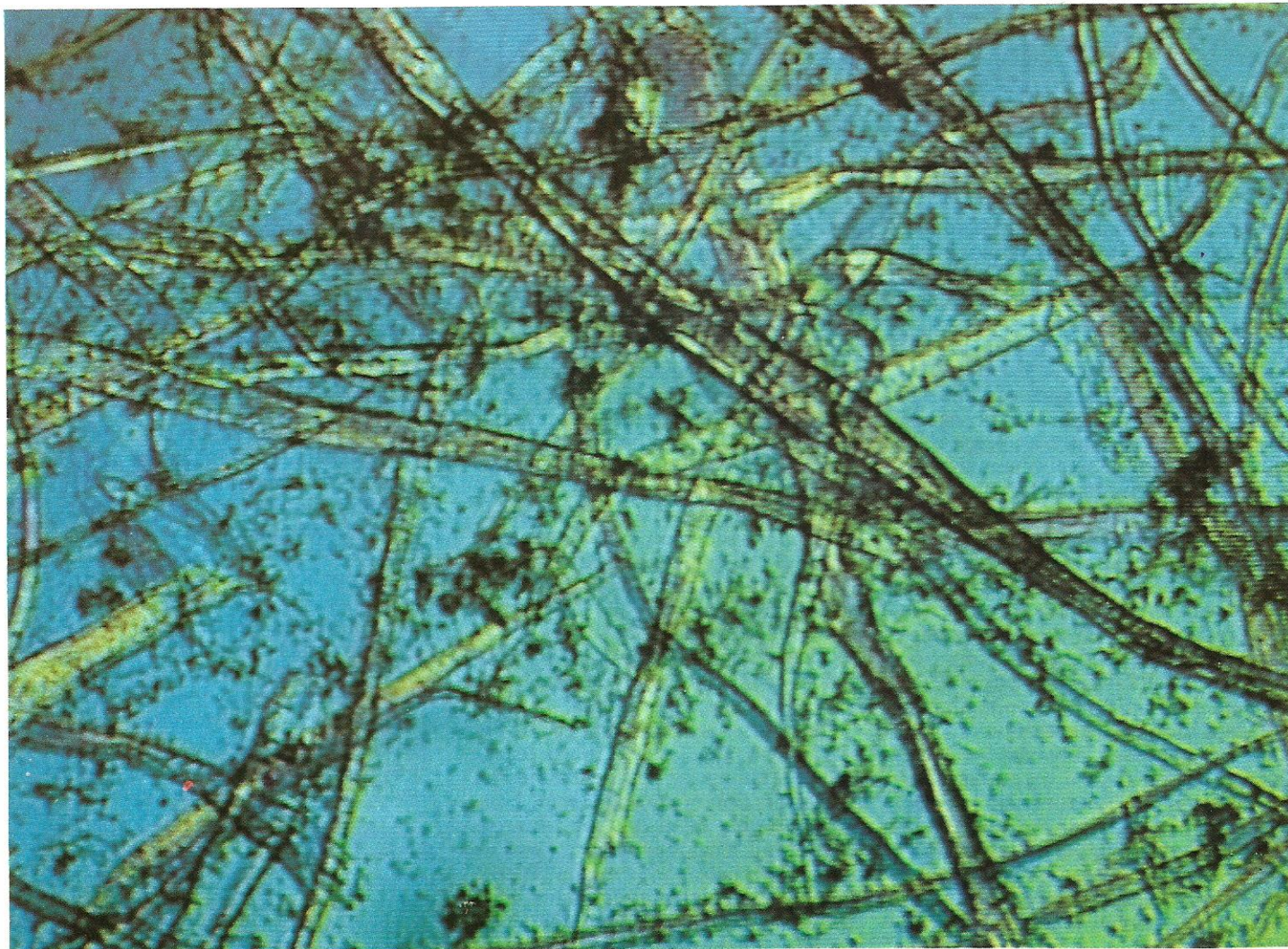
3º ENPAPEL
ENCONTRO NACIONAL DOS FABRICANTES DE PAPEL E CELULOSE
7 e 8 de junho

O principal fórum de debates dos empresários do setor ocorrerá dias 7 e 8 de junho. Um evento para análise e diagnóstico dos problemas setoriais e para a fixação de diretrizes, estratégias e propostas de ação futuras. Paralelamente, realiza-se a Exposição-Feira, com a participação dos principais fornecedores da indústria celulósico-papeleira. Reserve já o seu stand.

Reservas e maiores informações, pelo telefone
(011) 285-6233

NOVO SISTEMA 'AMPHO-TEK'

-um polímero natural com tecnologia avançada para colagem neutra/alcalina.



PERFORMANCE SUPERIOR EM SUA FÁBRICA

Aumento da produtividade com qualidade superior.

O sistema AMPHO-TEK é a melhor inovação para os fabricantes de papel que utilizam o sistema neutro/alcalino, ou, indústrias que estejam analisando a mudança do sistema ácido para o neutro/alcalino. Derivado de amido especial desenvolvido com avançada tecnologia, o sistema AMPHO-TEK representa a mais efetiva arma para a economia de custos, obtendo maior produtividade e superior qualidade na produção de papel e cartão fabricados

em sistemas neutro/alcalinos.

Enquanto algumas empresas têm sofrido com a produção em sistemas neutro/alcalino, os fabricantes que utilizam o sistema AMPHO-TEK encontraram um ponto de equilíbrio além de resultados palpáveis no incremento da produtividade e melhoria da qualidade da folha.

A foto reproduzida acima é uma ampliação de 100 vezes das fibras e finos do papel, e mostra o efeito de micro-floculação do sistema AMPHO-TEK.



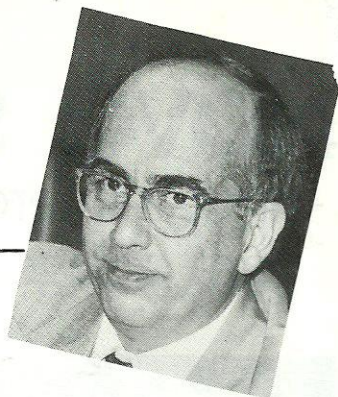
Lorenz National Industrial Ltda.

Matriz: Rua São Paulo, 3068 - 89010 - Blumenau - SC
Fone: (0473) 23-2988

Filial em São Paulo: Av. São Gualter, 86 - 05455
São Paulo - Fone: (011) 261-4400

O

P I N I Ã O



DEPOIS DO CARNAVAL

Mauro Gonçalves Marques*

Estamos vivendo a perplexidade dos primeiros dias de conhecimento do plano de estabilização econômica implantado pelo novo governo.

Comentam alguns especialistas da recém-criada Medicina Econômica, adeptos da alopatia, que o plano se constitui em medicação com dosagem de difícil aferição entre a apropriada curativa e a excessiva venenosa. Já os cirurgiões-economistas têm a certeza de que foi efetuada uma necessária intervenção. Uma terceira linha, a dos homeopatas-economistas, procura enxergar, na equipe responsável pela elaboração do plano, um grupo de seguidores do lema do médico alemão Samuel Hahnemann, contido na expressão "similia, similibus curantur".

A maior simpatia vem sendo obtida por esta última corrente que vê nas medidas adotadas, na iminência da doença mortal para o corpo social e econômico — a hiperinflação —, como única forma de salvar o paciente, a necessidade de imediata inoculação de agentes geradores de sintomas similares aos do mal que procuram afastar, com a vantagem de não serem letais.

Deixando de lado os conceitos da Medicina Econômica, parece claro que o sucesso do plano implantado, tendo em conta a indispensável manutenção de sua simetria, a extensão e a profundidade das decisões extremamente ousadas, depende exclusivamente da introdução de medidas complementares, que regularão detalhes antes não explicitados, e das imprescindíveis correções de curso no momento adequado.

O plano, pelas suas características, não admite retrocessos e muito menos ações claras ou sub-reptícias com o

objetivo de desestabilizá-lo. É suficientemente conhecida a força da máquina e das corporações que a compõem, em permanente luta pela manutenção de privilégios à custa da sociedade.

Em outra instância, as tentativas de desfiguração da essência do plano por medidas pretensamente populistas demonstrarão a falta de visão de seus autores. Não seria demais lembrar que a maioria que tem nas mãos o poder de cancelar o plano patrocinou, em passado recente, outras tentativas de derrubada da inflação, todas infrutíferas, principalmente pelas razões antes apontadas. Na época muito foi dito sobre a falta de vontade política no sentido de permitir o sucesso dos planos. Entendemos que a vontade política se fez presente.

O plano suspendeu a ameaça de hiperinflação, que acarretaria a recessão e a eliminação dos excedentes financeiros, com a consequência, bem mais amena, de indisponibilidade temporária da poupança e a possibilidade de recessão controlada. Estranhamente, vemos manifestações contrárias às medidas, partindo daqueles que antes clamavam por decisões radicais.

Com o plano, o governo estabeleceu novas condições para a dívida interna já contraída, reduzindo-a, via paralisação de sua remuneração por curto período, e através da tributação; direcionou o uso futuro dos recursos do sistema financeiro, fundações etc.; intensificou e ampliou tributos; instituiu nova política para reajustes de preços e salários; introduziu mudanças na política de importação e criou todo um sistema de penalizações para os possíveis desvios de comportamento relativamente às novas disposições.

Instituiu também medidas sobre a privatização, vendas de imóveis, cessão onerosa de créditos inscritos como dívida ativa, demissão de funcionários públicos e cortes nas despesas públicas. Extinguiu entidades públicas e reduziu ministérios, determinando sua reorganização e criando secretarias.

As decisões, com reflexo direto sobre a sociedade e a iniciativa privada desde 16 de março, estão produzindo seus efeitos. As medidas relativas ao Estado precisam sinalizar sua efetividade, demonstrando que o plano não é uma repetição dos anteriores, e principalmente, porque a origem dos males identificada pela equipe responsável por sua elaboração foi declarada na Exposição de Motivos nº 044, como segue: "O esforço para atacar a inflação concentra-se no combate às suas duas causas fundamentais: o desequilíbrio externo e o estrangulamento financeiro do setor público."

O conjunto de medidas e o comportamento que vêm demonstrando os componentes do novo governo indicam a férrea intenção de restauração da autoridade, de recuperação de princípios e de retorno à moralidade. Exatamente por tais razões, confiamos que, após o atual período, no qual exceções vêm sendo justificadas, seja a autoridade plenamente recomposta, atuando com a dignidade indispensável no seu relacionamento com a sociedade, que a partir de então não deverá ter a sensação, por mais de duas décadas experimentada, de ter sido enganada.

Parece que o carnaval passou. Esperamos que, de agora em diante, ele seja exclusivamente uma festa popular.

* Mauro Gonçalves Marques é diretor-financeiro da Ripasa S.A. e vice-presidente da APFPC — Associação Paulista dos Fabricantes de Papel e Celulose.

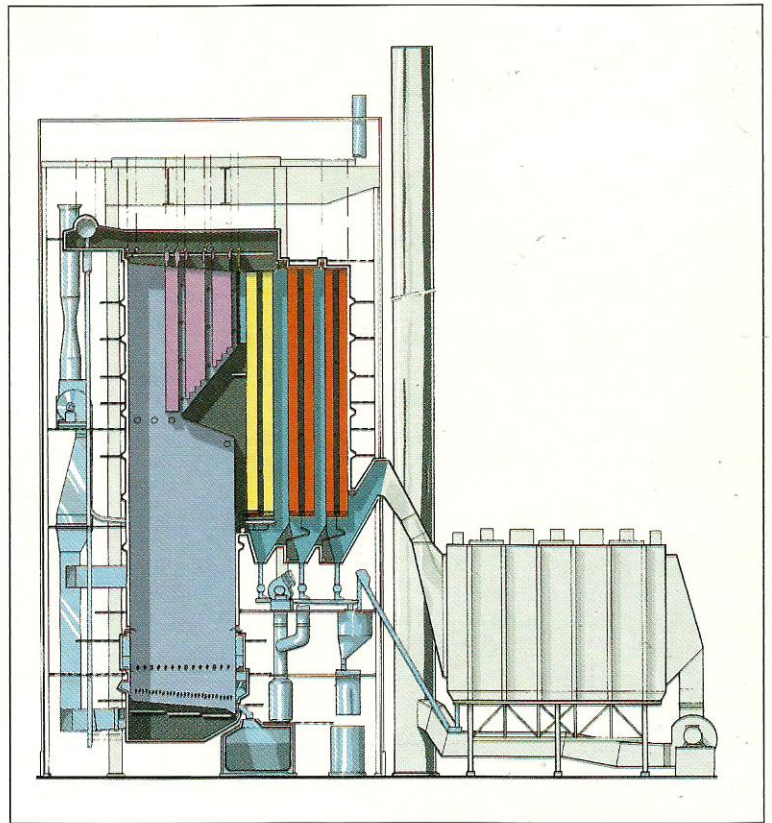
Caldeiras de recuperação **GOTAVERKEN NOVOS PEDIDOS**

GOTAVERKEN tem produzido força para gerar lucros aos seus clientes nos últimos 50 anos.

GOTAVERKEN fornece caldeiras de recuperação química, de biomassa, de leito circulante fluidizado (CFB) e gasificadores de casca, frequentemente contratadas sob o sistema "turn-key".

Assistência técnica, reformas, reparos e o mais avançado sistema de controle para caldeiras de recuperação – BLRBOMASTER – faz da GOTAVERKEN uma empresa de caldeiras completa.

A alta eficiência e segurança das instalações da GOTAVERKEN são fatores chave no sucesso de muitas das mais lucrativas fábricas de celulose do mundo.

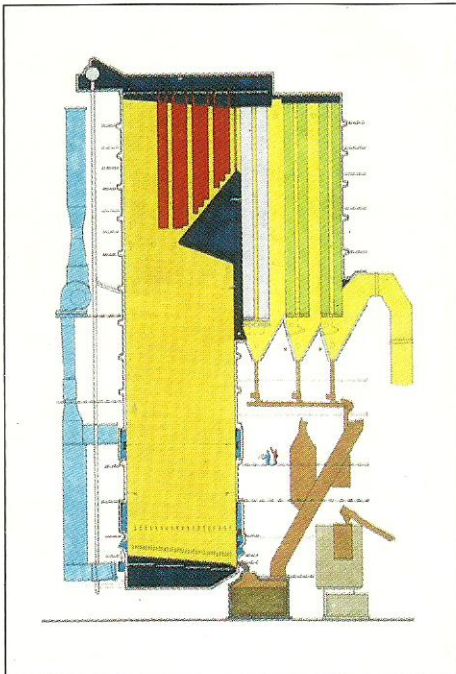


*La Cellulose du Rhône et d'Aquitaine, St. Gaudens, França.
Caldeira de Recuperação. Capacidade: 1450 tss/24 h.*

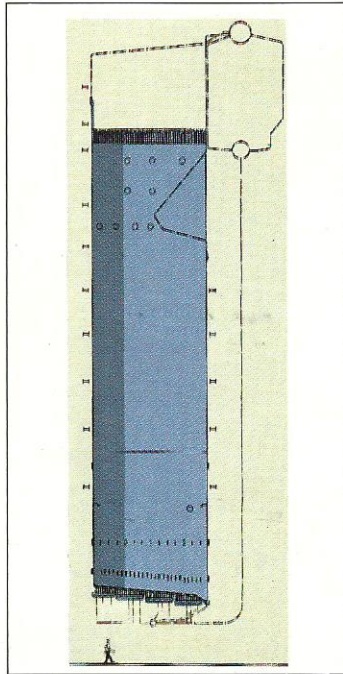
GOTAVERKEN ENERGY DO BRASIL

Av. Lauro Muller, 116 - conj. 1702 - Botafogo
22290 - RIO DE JANEIRO

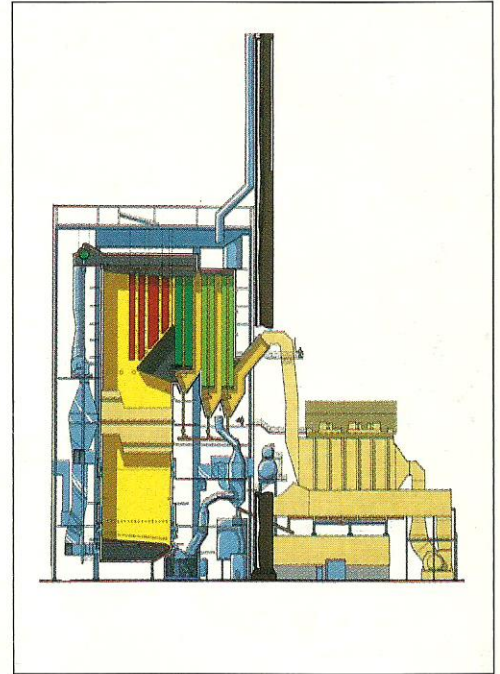
Telefone: (21) 542-1543, -1647, -1091
Telefax: (21) 541-4391



*Expansão da ARACRUZ.
Caldeira de Recuperação.
Capacidade: 2200 tss/24 h.*



*COMPANHIA FLORESTAL
MONTE DOURADO (JARI).
Troca recorde de Fornalha
da Caldeira de Recuperação.*



*BAHIA-SUL DE CELULOSE.
Caldeira de Recuperação.
Capacidade: 1750 ts/24 h.*

CONTROLE E GERENCIAMENTO UMA QUESTÃO DE TECNOLOGIA



SULTA LEITOR 103

DFV Master é o instrumento certo para a automação, que toda a empresa dinâmica necessita. A modularidade dos produtos oferece inúmeras possibilidades. A estratégia de controle convencional, as funções de intertravamento e lógica somadas as funções avançadas de otimização e gerenciamento caracterizam as aplicações do sistema MASTER nos processos industriais.

A DFV AUTOMAÇÃO E ROBÓTICA S.A. contando com suporte tecnológico da ABB AUTOMATION - Suécia, tem condições de oferecer, no Brasil, soluções para automação industrial, com experiência comprovada a níveis mundiais, garantindo o rápido retorno de seu investimento.

A DFV é o parceiro ideal para sua empresa na automação de processos industriais.

DFV Automação e Robótica

Al. dos Uapés, 313 - CEP 04067 - S. Paulo - Tel. 577-8944 - 578-8529 - 275-0411 (ramal 278)
Gerência de Marketing - Automação

